

PATRICE MAGNARD, FONDATEUR DE MAXICOURS

Son école à lui ne craint pas la grippe A

Le fils de l'inventeur des cahiers de vacances a fait de son site Internet le numéro 1 du soutien scolaire en ligne. Un succès dû à des programmes éducatifs innovants et ludiques.

La grippe A ne touche pas tout le monde de la même façon. Pour le fondateur de Maxicours.com, elle se révèle plutôt bénéfique. Car le plus gros risque que court Patrice Magnard face au virus H1N1, c'est de voir se multiplier ses clients. Voilà dix ans en effet qu'il a transposé sur Internet le vieux système des cours particuliers. En cas de fermeture de leur établissement, les élèves du CP à la terminale pourront grâce à lui continuer de suivre la classe en se connectant, depuis leur ordinateur, avec le numéro 1 français du soutien scolaire en ligne. Un service disponible 24 heures sur 24 et sans risque de contagion!

Des airs de savant fou. L'école buissonnière, ça n'a jamais été du goût de Patrice Magnard. Petit dernier de six enfants, il ne passait pas un été sans remplir des cahiers de vacances. En fait, il n'avait pas le choix: les cahiers de vacances, c'est son père, Robert Magnard, éditeur d'ouvrages médicaux et libraire, qui les a inventés... Créer Maxicours.com a donc été, pour Patrice Magnard, une façon de perpétuer une tradition familiale. La PME, fondée en 2000, compte aujourd'hui 27 salariés et a généré 3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009. «Avec Maxicours, je réalise ce que mon père, né en 1905 et disparu trop tôt, aurait fait s'il avait eu mon âge aujourd'hui», résume le PDG de 46 ans. Ses cheveux de jais dressés

sur la tête lui donnent des airs de savant fou, mais ne vous fiez pas aux apparences: l'homme a les pieds sur terre. «Ma réussite, je l'ai construite marche après marche, en tirant parti de multiples expériences», affirme-t-il.

Ses premiers pas dans la télématique remontent à 1985. A 22 ans, Patrice Magnard arrête alors ses études de japonais et de gestion pour prendre la direction de la librairie médicale de la famille, située à Odéon, dans le 6^e arrondissement de Paris. Avec sa façade décrépie et ses manuels d'occasion exposés dans des casiers à poissons, la boutique périclité. Le débutant remet de l'ordre dans les comptes. Surtout, il a l'idée saugrenue d'installer un Minitel sur le trottoir. Du jamais-vu à l'époque! «Je voulais permettre aux clients de consulter eux-mêmes les stocks. Perplexes au début, ils ont fini par s'y mettre. J'ai alors fondé le 36 15 Medilivre

«Je pense que les manuels scolaires sont une espèce en voie de disparition»

pour qu'ils se connectent directement depuis chez eux», raconte ce pionnier. Cette expérience l'incite à monter une entreprise fournissant aux libraires les outils pour créer leur propre magasin virtuel. Son concept, sans doute trop avantgardiste, ne convainc pas. «C'est un visionnaire, toujours en avance

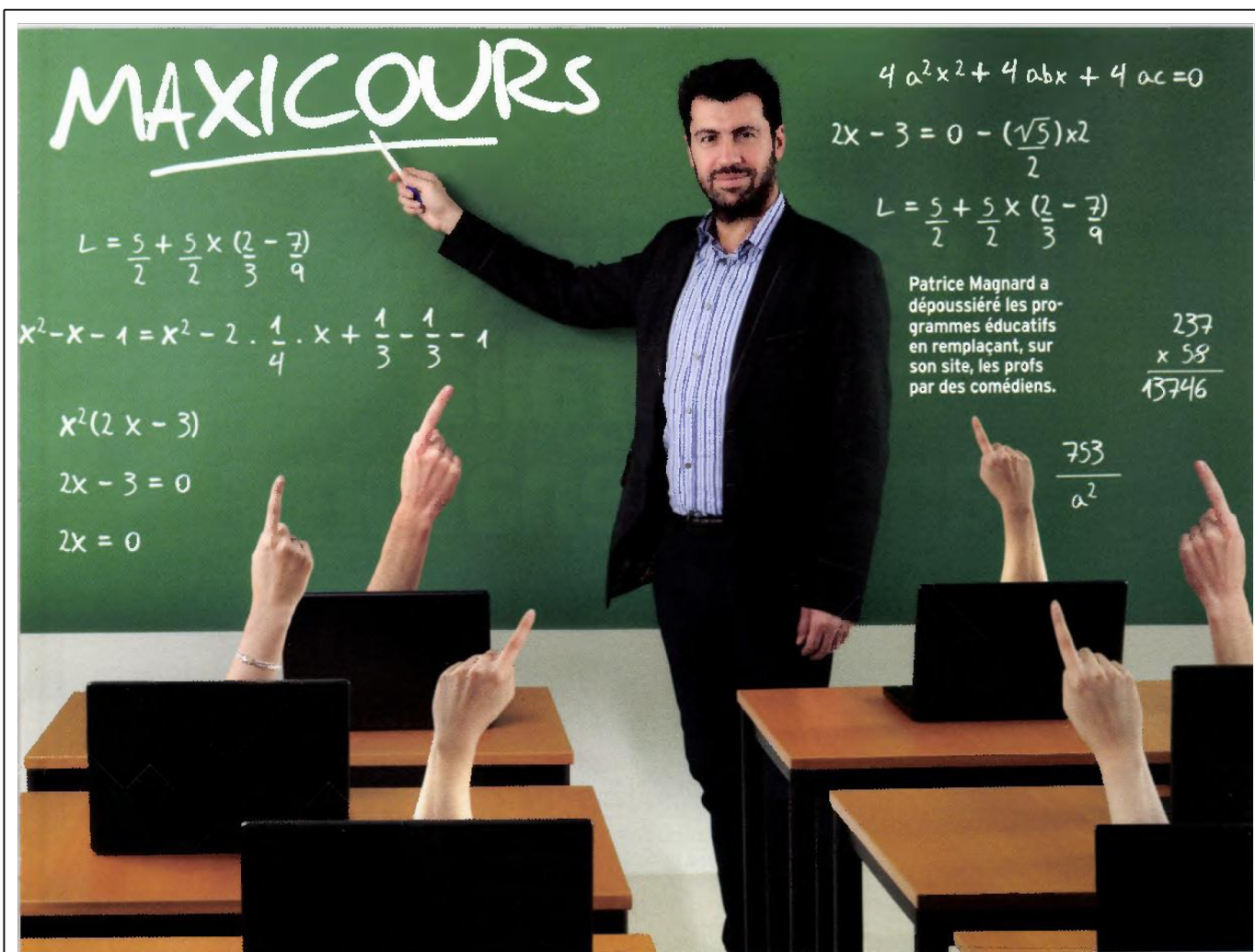
sur son temps», témoigne Corinne Lejbowicz, PDG de LeGuide.com, qui l'a connu à l'ère du Minitel.

Patrice Magnard poursuit donc son ascension au sein du groupe familial, occupant tous les postes, de l'édition à la distribution, avant d'en prendre la

direction générale en 1993. Deux ans plus tard, il doit se résoudre, la mort dans l'âme, à revendre l'entreprise paternelle à Albin Michel. Il monte alors sa propre librairie en ligne, Livre-livre, rebaptisée Alapage.com. Cette fois, le succès est au rendez-vous. Les propositions de rachat affluent. Stressé par l'arrivée de mastodontes comme Amazon et épuisé par les nuits blanches passées à préparer l'augmentation de capital de sa société, Patrice Magnard accepte de céder Alapage à France Télécom en 1999. Montant de l'opération? Il reste secret, mais la rumeur l'estime à 320 millions de francs, un chiffre que ne dément pas l'entrepreneur.

Partenaire des profs. La somme est suffisamment rondelette pour que Patrice Magnard puisse se lancer dans une nouvelle aventure. Ce sera Maxicours.com, dont le PDG veut faire le partenaire incontournable des écoles et des foyers français. Avec l'éducation nationale, son objectif est de persuader les établissements de s'abonner à la plate-forme Edu.maxicours.fr, qui offre aux enseignants des outils pédagogiques. Un moyen de se dispenser des manuels scolaires voués, selon Patrice Magnard, à disparaître. L'affaire semble bien engagée, puisque son équipe commerciale a déjà convaincu 350 écoles d'utiliser ses contenus pédagogiques, moyennant 3 500 euros par an. Des écoles, la France en compte 66 288: de belles perspectives de développement pour Patrice Magnard.

Quant aux particuliers, Maxicours leur propose un abonnement à 9,99 euros par mois, qui donne un accès illimité à toutes les matières de la classe choisie (ainsi qu'à la précédente et à la



Patrice Magnard a dépoussiéré les programmes éducatifs en remplaçant, sur son site, les profs par des comédiens.

suivante). Une autre offre, facturée 19,99 euros, concerne toutes les matières et toutes les classes. Comparez, par exemple, avec les prestations d'Acadomia, qui doit rémunérer ses professeurs pour chaque intervention à domicile: Maxicours est dix fois moins cher, car il ne paie l'enseignant que pour l'élaboration du cours, donc une seule fois. Mis en ligne, ce programme sera consulté par les 30 000 membres inscrits. «Nous pourrions augmenter nos marges, mais notre ambition est de ne laisser aucun élève sur le carreau», affirme Dominique Delporte, responsable informatique de Maxicours.

Scores à battre. Une fois les parents attirés par ces tarifs low-cost, il fallait trouver le moyen de séduire leurs enfants. Elève abonné au commentaire «A du potentiel mais peut mieux faire» sur ses bulletins trimestriels, Patrice Magnard sait que son succès dépend de sa capacité à intéresser les gamins.

Comment leur donner envie de cliquer sur son site plutôt que de chatter avec leurs camarades? «J'ai conçu Maxicours comme l'outil que j'aurais aimé avoir pour apprendre en m'amusant», confie celui qui a décroché son bac scientifique en potassant des manuels de révision. Sur le site, tout a donc été imaginé pour faire progresser les bambins sans les ennuyer. Les 90 000 exercices s'accompagnent de 17 000 cours interactifs, nettement plus sympathiques que les leçons magistrales d'antan. Patrice Magnard a aussi dépoussiéré le vocabulaire scolaire en troquant la bonne vieille note contre la notion de «score», empruntée aux jeux vidéo. Il a racheté les droits de «C'est pas sorcier», l'émission pédagogique de Fred et Jamy, qui fait un tabac sur France 3, et en a mis en ligne des extraits. Mais son coup de maître, c'est l'utilisation de la vidéo comme support pédagogique, avec des comédiens chargés

d'interpréter de manière ludique les cours élaborés par les professeurs: 5 000 petits films illustrent ainsi toutes les matières. «Patrice a inauguré ce concept génial en 2004, quand personne en France ne parlait encore de YouTube, rappelle Corinne Lejbowicz. Il est le premier à avoir compris que l'image allait devenir un élément clé de l'enseignement.»

Trois euros la question. Malgré ses talents de pédagogue, le patron de Maxicours a encore des progrès à faire, notamment sur son programme de tutorat personnalisé. Cette option, qui permet aux élèves d'échanger par e-mail avec un professeur, n'est pas incluse dans le forfait mensuel de base et coûte 3 euros par question. Evidemment, à ce prix-là, les enfants en posent nettement moins qu'en classe! Patrice Magnard a prévu de revoir sa copie au plus vite. Histoire d'être fin prêt en cas de pandémie? ■ **Amélie Cordonnier**