



**Congrès** numérique mondial  
des **Alliances Françaises**

Être et Agir en Réseau

Amérique du Sud

*af*

# Enseignement et culture



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020

# Un réseau face à la crise

Emilie JACAMENT

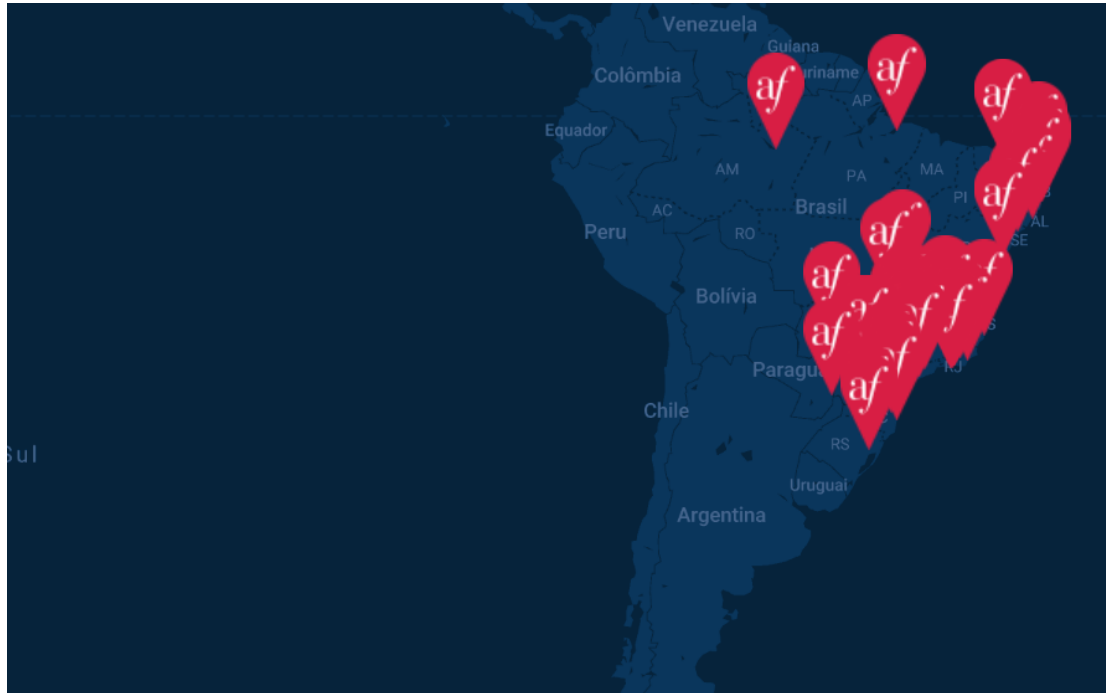
Directrice pédagogique de l'Alliance Française de Rio de Janeiro, Brésil



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020

# LE RÉSEAU BRÉSILIEN



**34** Alliances françaises

**22 000** apprenants

**37 000** inscriptions

**2** millions d'heures de cours vendues

**644** événements culturels

**180 000** spectateurs

**135 ans** d'existence au Brésil

# CONTEXTE

---

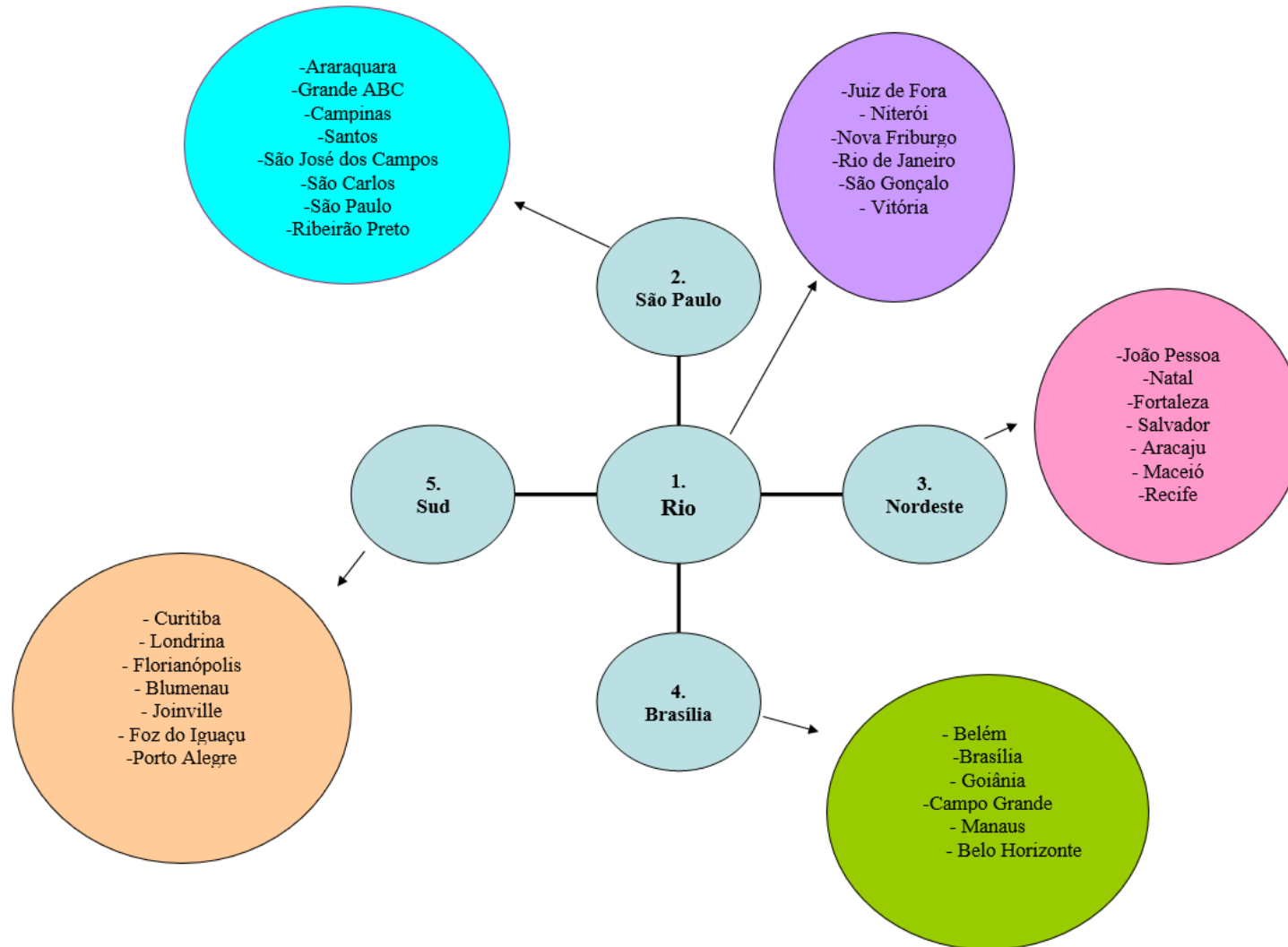
Crise polymorphe antérieure à la Covid-19  
Accélération du passage au numérique  
Définition de nouveaux axes prioritaires

Fédérer et  
professionnaliser le  
réseau

Disposer d'une  
stratégie marketing à  
l'échelle nationale

Inscrire l'offre de cours  
dans une démarche  
innovante

# FÉDÉRER ET PROFESSIONNALISER LE RÉSEAU



Découpage en pôles régionaux :  
mutualisation des pratiques, outils,  
formations

Création de groupes de travail :  
Communication et marketing / Offre  
numérique

Renforcement de la gouvernance :  
ABRAF

Rencontres des réseaux (directeurs,  
coordinateurs)

# DISPOSER D'UNE STRATÉGIE RÉSEAU A L'ÉCHELLE NATIONALE

**Etude de marché Business France, avec le soutien de l'ambassade de France**

## **Objectifs**

1. Définir le positionnement des Alliances Françaises face à la concurrence directe
2. Connaître les stratégies et pratiques en ligne de la concurrence directe et indirecte
3. Renouveler l'image du français et son apprentissage, afin de le rendre plus attractif et capter de nouveaux publics, en particulier les nouvelles générations

## **Contenus**

Étude du cadre réglementaire, analyse de la concurrence, analyse des fournisseurs, profil de la clientèle



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020

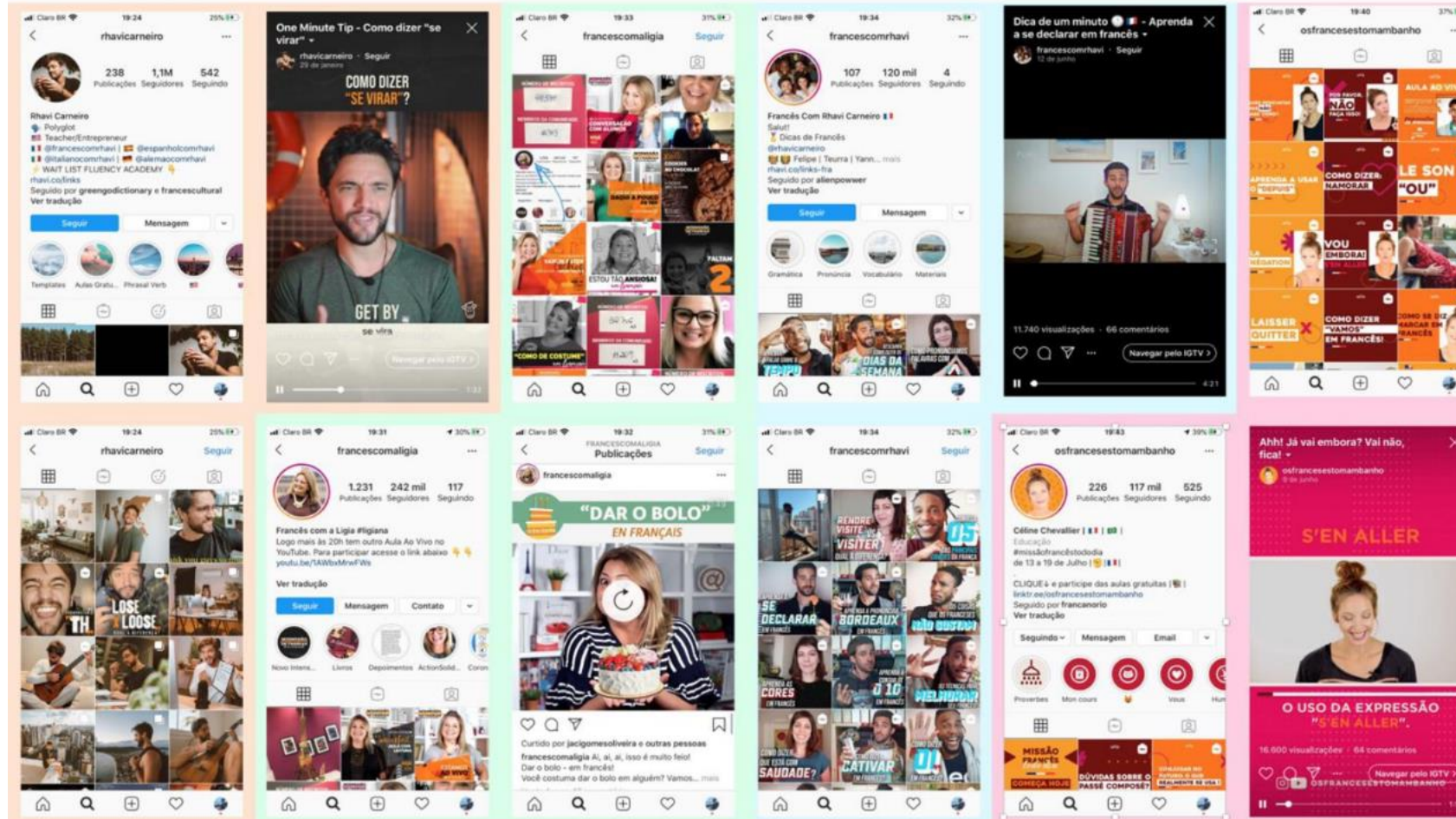
# PROFIL DE LA CONCURRENCE EN LIGNE

**À travers quelles entités peut-on apprendre une langue en ligne depuis le Brésil ?**

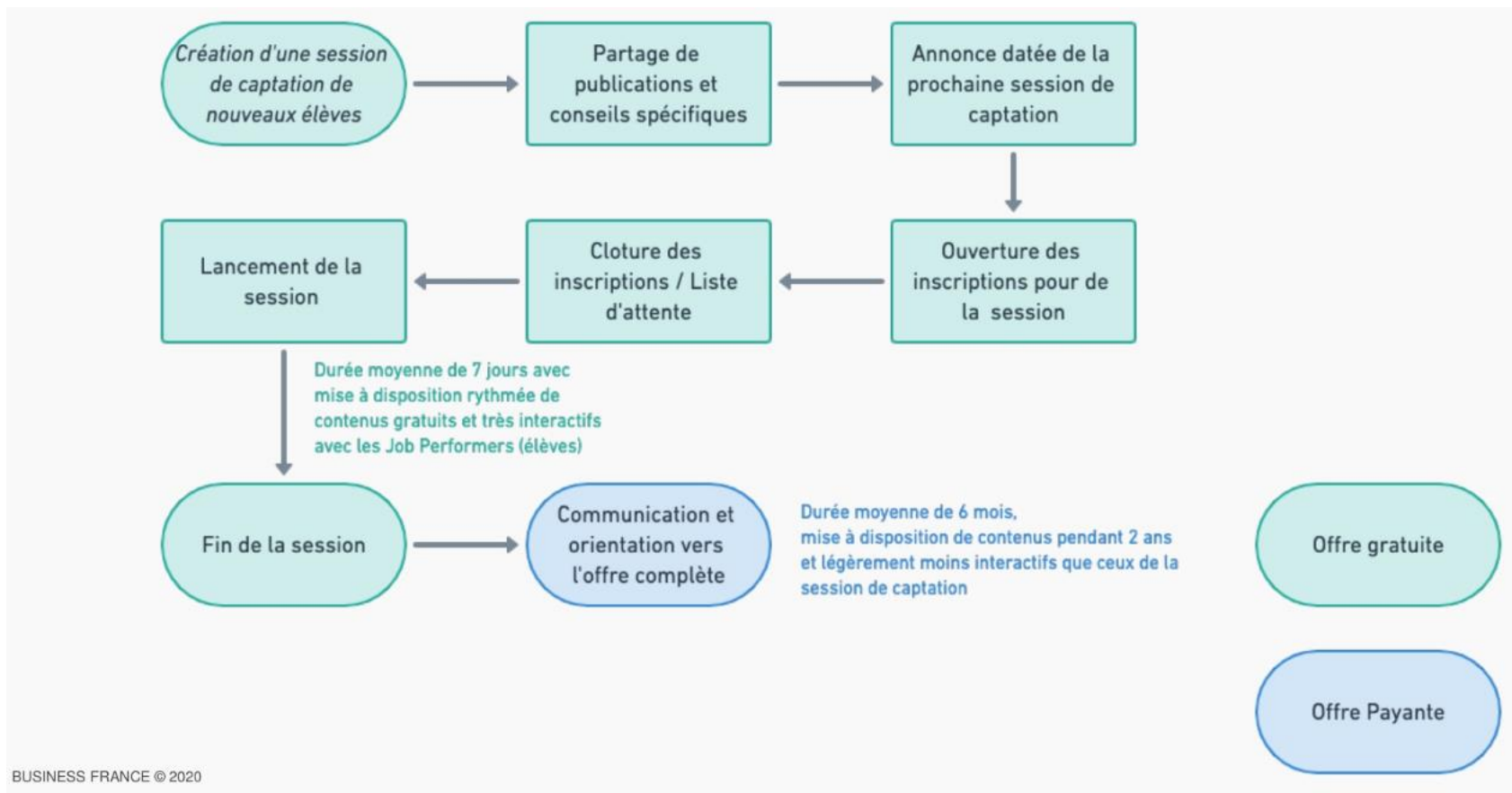
1. Entités spécialisées
2. Ressources libres
3. Indépendants
4. Marketplace
5. Plateformes d'apprentissage
6. Application mobiles



# LES INDÉPENDANTS, ACTEURS ÉMERGENTS HYPERCONNECTÉS



# LES INDEPENDANTS: LA STRATÉGIE DU FREEMIUM



# ÉTUDE DE LA CLIENTÈLE

## PROFIL

- Étudiants ou jeunes actifs
- Goût pour les langues (partagé dans le cercle proche)
- Attirait pour la culture française (films, gastronomie, musique)

## ATTENTES

- Préparation d'un voyage en France
- Immersion dans le cadre de la poursuite des études
- Insertion professionnelle
- Pouvoir accéder pleinement la culture

## ÉVÉNEMENTS CONDUISANT À L'ACHAT D'UN COURS DE FRANÇAIS

- Cours à l'université, échange scolaire
- Événements culturels (VARILUX, gastronomie française)
- Influenceur
- Conseil d'un proche
- Facteurs contextuels (perte d'emploi, confinement)



Amérique du Sud

20 & 21 octobre 2020

# ÉTUDE DE LA CLIENTÈLE

---

Quels sont les critères de sélection avant achat ?

- Rapport qualité / prix
- Recommandations, opinions sur la structure
- Offre de cours permettant une interaction avec l'enseignant
- Possibilité d'avoir accès à un séjour, à une immersion
- Offre complémentaire
- Notoriété
- Accessibilité

# ANALYSE DES FORCES ET FAIBLESSES DES AF DU BRÉSIL

FORCES	FAIBLESSES
Offre culturelle transversale et solide	Présence en ligne dispersée et peu humanisée
Ambiance familiale, sentiment d'appartenance à un réseau	Plateforme de cours en ligne avec une expérience utilisateur et une interface utilisateur peu développées
Qualification des équipes enseignantes	Image jugée trop classique
Apprentissage sur mesure, suivi attentif des apprenants	Tarifification trop élevée et peu étayée
Savoir-faire historique	
Couverture géographique très vaste	

# ET APRÈS ?

Inscrire l'offre de cours  
dans une démarche  
innovante

Proposer une gamme d'offre de  
cours plus vaste ?

- 100 % en ligne
- 100 % en présentiel
- Enseignement comodal
- 100 % en autonomie
- Formation hybride

Se doter d'outils numériques solides  
et attrayants ?

Investir les réseaux sociaux pour  
proposer une offre gratuite ?



**Congrès** numérique mondial  
des **Alliances Françaises**

Être et Agir en Réseau

Amérique du Sud

af