

Qu'est-ce que PrepAct ?

PrepAct est une plateforme d'accompagnement pour les étudiants de classe préparatoire aux grandes écoles de commerce dites « prépa ECG » ou « CPGE ECG ». PrepAct propose des ressources à ces étudiants afin qu'ils optimisent leur réussite lors des concours écrits et des épreuves orales. PrepAct est actuellement déclaré comme association à but non lucratif sous loi 1901. PrepAct est composé de 11 collaborateurs qui sont tous des membres associés. Parmi eux, tous ont intégré HEC Paris lors du concours d'entrée 2025. Fort de cette équipe compétente et de son expertise dans le domaine de la prépa ECG, PrepAct entend insuffler l'excellence académique à ses étudiants et garantit un suivi personnalisé qui leur permettra d'intégrer avec brio les meilleures écoles de commerce de France

A quel problème répond PrepAct ?

PrepAct répond à un double problème concernant les classes préparatoires ECG qui est à la fois un problème structurel concernant le fonctionnement de ces classes préparatoires et un problème concernant la réponse apportée par les plateformes traditionnelles d'accompagnement.

Tout d'abord, PrepAct est conscient que le système de classe préparatoire franco-français est à risque aujourd'hui compte tenu de l'évolution du monde académique en France mais aussi ailleurs. De nombreux étudiants quittent la France après le baccalauréat pour rejoindre de prestigieuses universités à l'étranger dont le recrutement n'est bien souvent fondé que sur des motifs financiers. D'autres intègrent des bachelors (BA, BBA ou BSc) mis en place par les écoles de commerce elles-mêmes afin de diversifier leurs sources de revenu et de combler leur budget faute de soutien de l'Etat. Tous ces exemples conduisent les étudiants à la même issue : les admissions sur titre aussi appelées admissions parallèles. Ils candidatent sur dossier pour les programmes Grande Ecole des écoles de commerce et finissent par obtenir le même diplôme que des étudiants passés par la prépa moyennant un effort moindre. La tendance actuelle est à l'ouverture totale des vannes pour les étudiants issus de la filière AST qui voient leur nombre de places augmenter au sein des écoles d'année en année. 75 AST à HEC Paris dont 50 de plus en 2026, 390 à l'ESSEC dont 260 de plus en 2026, 240 à l'ESCP dont 160 de plus en 2026, plus de 600 à l'EDHEC et plus de 1000 à l'EM Lyon

Bref, le constat est sans appel : faire une prépa n'est aujourd'hui plus « rentable » si l'objectif visé n'est pas le top 3 soit HEC, ESSEC, ESCP. Certes, les employeurs verront la mention « prépa » sur votre CV mais cette mention n'en demeure pas moins franco-française. Dans un monde globalisé, un recruteur américain ne fera pas la différence entre un EDHEC passé par la prépa et un EDHEC passé par un BTS. Face à cette situation, PrepAct s'engage auprès de ses élèves pour leur garantir un accès au top 3 et des perspectives d'avenir épanouissantes du point de vue professionnel. PrepAct connaît l'importance du diplôme.

Le problème concerne donc principalement des étudiants lésés par le système dont le cadre actuel en prépa ne permet d'atteindre les écoles du top 3 et qui ne se rendent compte que trop tard, parfois en école, que leur dur labeur n'a pas porté les fruits espérés. Ce problème est d'autant plus grave qu'il est difficile pour un élève de prépa de se rendre compte de cette situation. En effet, en prépa, l'orientation n'est plus une priorité. On est plongé dans ses cahiers et ses révisions et on ne prend pas conscience du fait que la prépa n'est en réalité qu'un moyen parmi d'autres pour atteindre l'école de commerce.

Aujourd'hui, les écoles hors top 3 ou top 5 ont perdu de leur superbe. Alors qu'il y a 10 ou 15 ans on pouvait espérer faire une belle carrière en sortant d'une école comme GEM (Grenoble Ecole de Management), aujourd'hui les perspectives de succès ont rétréci.

Le coût pour les préparatoire est difficilement quantifiable en euro ou en quelque autre monnaie. Si ce problème n'a pas de répercussion directe de manière immédiate, les conséquences à long terme sont énormes. Qui peut prédire l'écart de revenu et donc la perte entre un étudiant moyen de l'ESCP et un étudiant moyen de SKEMA. Sur toute une carrière, la différence peut être de l'ordre de plusieurs dizaines voire centaines de milliers d'euros. Les opportunités sont démultipliées pour un étudiant du top 3.

Prenons une situation concrète pour adresser le problème correctement. Imaginez Jean. Jean est étudiant en prépa au lycée Saint-Paul à Lille, une prépa anciennement renommée mais qui aujourd'hui perdu de sa superbe. Selon les données statistiques, Jean est « condamné » à rejoindre une école située entre le top 10 et le top 4 comme plus de 50% de ses camarades. Il n'a que 20% de chances de rejoindre le top 3. Précisons que l'exemple ici présent concerne une prépa classée 20^e sur 174 selon le classement Major Prépa. La situation s'aggrave de manière exponentielle plus on descend dans le classement. C'est précisément contre ce phénomène que PrepAct souhaite lutter, pour empêcher la reproduction des inégalités.

A qui s'adresse PrepAct ?

PrepAct s'adresse principalement à des élèves de prépa ECG ou entrant en prépa ECG dont les ressources actuelles ne permettent pas de viser le top 3. PrepAct vise un accompagnement pour des élèves visant NEOMA, Audencia, SKEMA, l'EM Lyon et l'EDHEC, soit un panier estimé de 8000 élèves et 16000 si on ajoute les élèves de première année. Ces élèves peuvent avoir différents profils et provenir de différents cadres sociaux mais ont en commun d'être des élèves de prépa dits « moyens », ce sont eux qui souffrent le plus du décalage entre l'effort fourni en prépa et la qualité du diplôme obtenu au terme de ces deux voire trois années de travail intensif. PrepAct souhaite les accompagner afin de sauter le pas du top 3, de pouvoir prétendre à des ambitions supérieures grâce à l'aide de tuteurs ayant eux-mêmes réussi à intégrer ces écoles.

Par ailleurs, PrepAct a conscience du fait que la prépa est un système fortement inégalitaire et que l'égalité des chances qui y est souvent prônée se trouve le plus souvent être une illusion. En réalité, la prépa ne commence pas en première année ou durant les grandes vacances suivant la Terminale, elle commence dès l'enfance, dès la socialisation primaire, dès les premiers contacts avec l'école. Elle favorise les étudiants ayant eu accès à un cadre familial, scolaire, culturel de qualité. La prépa contient de nombreux biais et l'accès à l'information concernant la prépa n'est pas le même pour tous. La prépa est une incroyable machine de reproduction sociale. Certains élèves ont souvent l'impression de débiter la prépa avec du retard, cette impression se renforce lorsque l'on prend conscience que d'autres la commencent avec de l'avance. Enfin, comment ne pas mentionner l'énorme décalage entre prépas de province et prépas parisiennes, entre prépa publiques et prépas privées. Si vous êtes actuellement en prépa ECG, il y a de fortes chances que vous ayez la même école que la personne qui avait le même classement et les mêmes notes dans la même prépa que vous l'année précédente. PrepAct aide ses étudiants à vaincre ce déterminisme.

Bien sûr, à force de travail et d'abnégation, certains étudiants parviennent à briser ce déterminisme. On les retrouve souvent lors des interviews sur les chaînes des médias

concernant la prépa. Cependant, ils ne sont qu'une infime exception et on les érige comme étant la norme. PrepAct ne compte pas révolutionner le système de la prépa ou remettre en cause l'état actuel des choses, PrepAct propose simplement une solution abordable aux étudiants de prépa ECG afin qu'ils puissent tirer avantage de ce système qui leur est défavorable.

Quelle est l'offre proposée par PrepAct ?

De nombreux élèves de prépa ECG ont déjà recours à des supports de travail externes à ceux fournis par leur lycée : professeurs particuliers, plateforme d'accompagnement, fiches, etc... D'autres vont même jusqu'à déboursier des sommes pharamineuses pour payer des prépas privées qui les font travailler en petits groupes et les entourent des meilleurs professeurs. Seule barrière à l'entrée : l'argent. Alors pourquoi choisir PrepAct plutôt que des plateformes déjà existantes ?

- PrepAct propose le meilleur rapport qualité-prix du marché
- PrepAct propose l'offre la plus complète possible concernant la prépa ECG (aucune plateforme existante ne propose l'intégralité des produits vendus par PrepAct)
 - Suivi personnalisé
 - Cours en visio
 - Fiches de cours
 - Boîte de messagerie
 - Ressources IA
- PrepAct possède l'équipe la plus qualifiée du marché sur la prépa ECG
- PrepAct propose un accompagnement unique et exclusif sur l'usage de l'IA en prépa

PrepAct ne prétend pas résoudre le problème de l'inégalité de l'accès à l'information et à la ressource en prépa ECG mais simplement proposer une solution de « sauvetage » pour les étudiants embarqués dans cette magnifique aventure humaine qu'est la prépa. PrepAct donne les armes à tous les étudiants pour se défendre face au système et arriver au concours avec le nécessaire pour finir dans les 1200 premiers aux écrits puis transformer l'essai aux oraux.

Nous construisons donc une offre sur mesure, adaptée à chaque étudiant qui nous fait confiance. Tout est fait pour lui permettre de s'améliorer efficacement dans chaque matière. Chez PrepAct, nous allons droit à l'essentiel. Reprenons l'exemple de Jean. Jean décide prendre un abonnement chez PrepAct. Il reçoit ses fiches et ses bots IA avec lesquels il peut commencer à travailler. Puis, s'il a des questions il peut les poser à son tuteur en ESH, Noah qui est aussi le concepteur des fiches d'ESH de PrepAct. Enfin, Jean dispose de crédit pour des séances en visio avec Noah lors desquels il peut passer une khôlle ou s'entraîner sur un sujet de concours. Résultat : le progrès est immédiat et l'accompagnement perdure. Notre interface simple et complet permet aux utilisateurs de s'organiser sans être surchargés et d'avancer à leur rythme.

Quelles sont les opportunités et quel est le marché ?

Aujourd'hui, le marché des prépas privées, complémentaires, à distance, hors contrat, en visio est en pleine expansion. On dénombre une petite dizaine de concurrents allant de la petite plateforme comme Via Prepa à la prépa privée comme MyPrepa ou MasterClass Prépa. Il est assez difficile d'obtenir des données sur la taille de ce marché qui se limite à un total de 20000 étudiants maximum, soit le nombre total d'étudiants en prépa ECG. Toutefois, l'offre actuelle

est trop diversifiée, pas assez complète ni qualitative et surtout très coûteuse pour un marché dont la cible reste des étudiants. Le marché des cours particuliers est donc assez large et développé concernant la prépa ECG mais les concurrents ne sont pas assez solides mais être irremplaçables. En bref, la concurrence propose une offre trop chère, pas assez complète et de moindre qualité par rapport à la nôtre. PrepAct ne prétend pas devenir une licorne mais les marges importantes sur nos produits et la faiblesse de nos coûts rendent les potentialités de rendement élevées.

Pourquoi maintenant ?

Les étudiants en prépa ECG sont petit à petit en train de prendre conscience de la concurrence des AST et des formations parallèles. Ils comprennent qu'ils n'auront rapidement plus l'exclusivité du prestige sur leur CV et souhaitent maximiser leurs chances de sécuriser un top 3. Par ailleurs, ce phénomène s'étend aussi aux parents qui ont souvent recours unilatéralement à de l'accompagnement en plus de la prépa pour leurs enfants. De notre côté, pour avoir terminé la prépa l'année dernière, nous savons à quel point cet enjeu est central et comment l'adresser. Qui de mieux que des étudiants fraîchement sortis de prépa pour aider des préparateurs dans leur travail.

Quel est le business model ?

Le business model de PrepAct est assez simple et clair. Les coûts fixes de notre association sont relativement moindres (communication, développement web, banque) et comparaison à la marge importante que nous réalisons sur la vente de nos produits. En effet, la plupart des produits et services de PrepAct sont déjà prêts à être vendus et ne requiert aucun coût de production. Nos fiches sont déjà opérationnelles, tout comme notre IA. Pour ce qui est des services fournis en visio, PrepAct opère une politique de redistribution partielle de la prestation au prestataire. Par exemple, sur un cours d'une heure facturé 35 euros, le tuteur récupère 28 euros et PrepAct 7. Ces 7 euros récoltés servent au développement et à l'optimisation des services fournis en visio. L'opportunité est donc énorme compte tenu de la faiblesse de nos coûts. Sur un marché de 16000 étudiants et donc clients potentiels, il suffit de seulement 50 clients avec un panier moyen de 50 euros pour générer 2500 euros de revenus, ce qui est largement suffisant pour couvrir nos coûts et développer l'activité.

Quel est notre Go-to-market ?

Comment PrepAct va acquérir ses clients ? Les sources d'acquisition de clients sont nombreuses avec un niveau d'efficacité variable. Une première source est la présence en ligne sur les réseaux sociaux principalement. En effet, les étudiants en prépa ayant entre 17 et 20 ans sont fortement présents sur des plateformes comme Instagram ou TikTok et sont sensibles à nos contenus. Preuve par l'expérience : une de nos publications, dans laquelle apparaissait un de nos tuteurs qui parlait de sa pratique des Mathématiques a dépassé les 200,000 vues sur TikTok, suite à cela, nous avons tout de suite constaté la vente de plusieurs de nos produits phares. Nous communiquons principalement sur l'expérience de nos tuteurs et sur nos produits en les présentant. Un autre média de communication est LinkedIn sur lequel nous espérons attirer des parents d'élèves ou responsables de prépa pour les sensibiliser à notre offre. Une autre manière pour nous d'acquérir des clients est le bouche-à-oreille extrêmement efficace en prépa, il suffit qu'un élève souscrive à nos services pour en parler autour de lui et dans sa classe, ce qui va automatiquement attirer de nouveaux clients.

Nous avons essayé de passer par les médias prépa traditionnel (Major Prépa, Mister Prépa...) ou même contacter des « influenceurs » prépa pour obtenir une meilleure exposition mais cette méthode est trop chronophage et pas assez rentable pour être pérenne.

Qu'est-ce qui fait la différence dans notre équipe ?

PrepAct est composé d'une équipe d'étudiants d'HEC Paris déterminés, tous passés par la classe préparatoire. Notre équipe de tuteurs est plus que qualifiée pour accompagner les préparateurs dans toutes les matières, forte d'excellents résultats au concours BCE 2025. Ce qui fait notre force c'est que dans chaque matière, l'élève pourra être supervisé par un tuteur ayant obtenu une note supérieure à 17 à l'écrit et/ou à l'oral. Au-delà de cette équipe de tuteurs, les fondateurs de PrepAct se répartissent l'organisation interne de l'association, ils sont au nombre de 4 : Axel Lefèvre (président), Paul Boillot (secrétaire), Martin Salmon-Legagneur (vice-président) et Atilio Pintat (responsable communication). Nous concevons nous-mêmes nos fiches et les fondateurs sont aussi impliqués dans la partie cours en visio.

Qu'est-ce qui fait la différence chez PrepAct ?

PrepAct a pleinement cerné l'enjeu de l'IA en classe préparatoire. C'est un outil nouveau que tout le monde utilise et pas forcément à bon escient. Néanmoins, aujourd'hui l'IA est devenu incontournable pour qui souhaite optimiser son travail et maximiser ses résultats. C'est pourquoi l'équipe de R&D de PrepAct a produit un programme d'accompagnement taillé sur mesure pour les étudiants de prépa ECG afin de leur permettre de tirer le meilleur de ce nouvel outil. Les progrès réalisés avec l'IA sont fulgurants et ce, dans toutes les matières. L'IA facilite ton travail et réduit les tâches inutiles. Pour développer ce produit, nous nous sommes inspirés du témoignage de François, major des écrits 2025 et camarade de promo pour nombre d'entre nous. Dans son interview, il affirme qu'il travaillait exclusivement avec l'IA en dehors des Mathématiques et qu'il avait entraîné son IA à s'adapter aux exigences de la prépa ECG, c'est exactement ce que PrepAct a conçu pour ses étudiants.

Quelle trajectoire pour PrepAct dans les prochains mois ?

Lancé en septembre 2025, PrepAct est un projet jeune mais qui a l'ambition de devenir un acteur incontournable du marché de l'accompagnement en prépa dans les années à venir. Dans les mois qui viennent, nous avons des objectifs clairs à atteindre. Tout d'abord, réussir à fournir une offre innovante et parfaite, cela passe par l'optimisation de notre site Internet et de notre stratégie de communication à court terme. Puis, à moyen terme, si les revenus générés sont conséquents, PrepAct deviendra une SAS et quittera le statut d'association. Enfin, à long-terme, d'ici un an, nous espérons pouvoir transmettre PrepAct à une nouvelle génération de tuteurs pour nous concentrer sur la partie interne.