

法國高中會考補習班推出「退費保證」班

駐法國臺北代表處文化組

法國最大的私立課業輔導機構 Acadomia 於今年開學期間打出「高中會考，不滿意保證退費」(Le bac, satisfait ou rembourse)的廣告標語，向各大超市業者風行之保證退費原則看齊。這項促銷活動推出後即引起各方爭議，但由於景氣低迷，家長們反應熱烈，連經濟並不寬裕的家長們都準備掏腰包送孩子去補習班。

Acadomia 的這項促銷活動標榜，若高中學生在參加該機構開設之會考加強課程後，未能通過會考，家長將可要求退回所繳的學費。但業者保證退款的前提是，學生必須在一年內上滿 60 小時的輔導課程、定期接受評量測驗，並參與為期 20 小時的團體實習或 12 小時的個人實習。若不符合此項規定，則恕不提供退款。Acadomia 負責人 Philippe Coleon 認為這個促銷活動對家長非常有利，若學生順利考上，家長每個月支出 247 歐元之補習費用就得到了相對的回報；反之若學生落榜，其後不管是否決定留級重考，退款都能減輕他們的經濟負擔。

面對私立補習班新穎的促銷手法，教育部長夏岱爾(Luc Chatel)深感詫異，認為這種作法將使「高中會考商品化」，這項意見隨即受到教師工會與部分學生家長的支持。面對輿論的壓力，Philippe Coleon 與法國最大的民調公司 Institut CSA 合作，於九月 23 及 24 日電訪 600 個家庭。令人出乎意料的是，這項民調的結果顯示家長對於該輔導機構的這項促銷活動反應比預期好的多，富裕家庭群組中約有 55.4 %贊成這個想法，清寒家庭群組認同者更高達 64.1%。

柯菲利認為民調結果確切地反應現況，在他看來，比起富裕的家庭，收入微薄的父母更憂慮孩子的前途，也更願意犧牲自己的娛樂花費，全力資助家中的高中生準備會考，度過這段人生的轉捩時期。因此他提出的退款活動更讓家長們無後顧之憂，放心地送孩子上補習班。關於被指責利用教育事業牟利這點，Philippe Coleon 表示課後輔導事業市場每年獲利 20 億歐元，其中像 Acadomia 這種大型教育中心收入只占全部的 20%，另外 80%則由未登記立案的私人家教瓜分。

儘管 Philippe Coleon 極力辯護，教育界仍持保留態度，究其因，一方面這項促銷明顯把教育事業商業化，再度違反教育之前人人平等的原則；另一方面目前高中會考錄取率高達 88.8%，學生落榜的機率已相對減少，加上補習班亦有可能剔除成績不好的學生，提升上榜率。由於退款風險低，Academia 這次的促銷可說是穩賺不賠，且成功達到宣傳的目的。

資料提供時間： 2009 年 11 月

譯稿人： 駐法文化組

原始資料來源： 2009 年 11 月 3 法國解放報

