

[Dossier] 5 startups françaises qui transforment la façon d'enseigner et d'apprendre

Grâce au développement des technologies de l'éducation, l'enseignement connaît une transformation profonde, propice à l'émergence d'idées innovantes. Mais nous ne sommes qu'au début d'une nouvelle ère de la transmission du savoir.[hr]

La société britannique Edxus estime que le marché mondial de l'éducation en ligne, actuellement chiffré à 95 milliards de dollars, va être multiplié par 15 d'ici à 10 ans, pour atteindre 1 400 milliards de dollars. 2012 a été une année charnière pour le secteur, avec notamment la popularisation des MOOCs (Massive Open Online Courses). En France, les têtes pensantes ne sont pas non plus à court d'idées. Focus sur 5 startups françaises aussi innovantes les unes que les autres.

Unow

A l'heure actuelle, c'est la seule société française spécialisée dans les MOOCs. Fondée en 2013 par deux anciens étudiants de l'EM Lyon, Unow a pour mission « d'accompagner les acteurs de l'enseignement et de la formation dans la conception de MOOCs ». Leur expertise permet notamment aux initiateurs de MOOCs de bien cibler leur clientèle, de concevoir des contenus pédagogiques adaptés et d'animer la communauté des participants. La société a activement assisté Rémi Bachelet, professeur à l'Ecole Centrale de Lille, dans l'élaboration du premier MOOC certifiant de France, consacré à la gestion de

projet.

Elle est également à l'origine du premier Livre Blanc sur la conception du MOOC, qui connaît actuellement un succès notable.

[Plus d'informations](#)

Learn Assembly

Cette startup fondée en 2012 par Antoine Amiel a pour but de donner des cours en présentiel, via une inscription en ligne, sur tous les domaines touchant de près ou de loin l'entrepreneuriat. Cela peut aller du développement informatique à la monétisation d'un business, en passant par la maîtrise des réseaux sociaux. Learn Assembly se qualifie « d'université collaborative des entrepreneurs ».

A l'inverse des MOOCs, cette société a misé sur les cours en présentiel afin de permettre aux apprenants de développer leur réseau professionnel. Le prix des cours est fixé par l'intervenant. Il varie généralement entre 40 et une centaine d'euros. Learn Assembly monétise ses services en prélevant 30% du montant de chaque ticket vendu.

[Plus d'informations](#)

Hello Mentor (ex Learning Shelter)

Lancé fin 2012 par trois étudiants, Hello Mentor permet de réunir des professeurs et des élèves pour des cours particuliers en ligne. N'importe quel spécialiste dans une discipline peut proposer ses services en fixant son propre tarif. Les apprenants choisissent leur professeur-mentor en consultant leur mini-biographie, et les cours se déroulent via les vidéos-bulles de Google (Google Hangout).

Le modèle économique de Hello Mentor repose sur le prélèvement d'une commission de 10% sur chaque cours donné. La startup a par ailleurs officialisé une [levée de fonds de 200 000 euros](#) pour se développer et offrir de nouvelles fonctionnalités au site. Plus de 150 mentors ont donné des cours sur la plateforme, et les fondateurs ambitionnent de quintupler ce chiffre d'ici à la fin 2013.

[Plus d'informations](#)

Educadis

Fondé en 2013 par un entrepreneur passionné d'éducation et de développement web, Educadis est le premier « moteur de recherche des

formations en ligne ». Le projet vient du constat que le secteur de la formation en ligne est jeune et en forte croissance, et qu'aucun outil n'existe pour aiguiller l'internaute vers l'établissement et la formation qui lui convient. Educadis référence tous les acteurs de l'éducation en ligne, avec pour chacun d'entre eux une présentation détaillée de leur mode de fonctionnement et des formations qu'ils proposent.

Le site est hiérarchisé en trois parties : cours de langue, formations initiales et continues, et soutien scolaire en ligne. Pour chaque partie, Educadis propose des fiches pratiques sur des sujets transversaux afin de permettre à l'utilisateur de choisir sa formation en connaissance de cause. La société se rémunère en mettant en relation les organismes avec leurs clients potentiels.

[Plus d'informations](#)

Kwyk

Ce sont deux ingénieurs qui, dès la fin de leurs études à l'Ecole Centrale Paris, ont lancé Kwyk en 2011. La problématique de base : Quelle place pour l'ordinateur à l'école ? Ils ont alors imaginé une solution permettant d'assister le professeur de mathématiques de collège et de lycée dans la création de devoirs maison, tout en prenant compte de l'hétérogénéité d'une classe.

Grâce à la plateforme Kwyk, un professeur peut « en moins de dix minutes créer et distribuer un devoir maison noté à tous ses élèves ». L'enseignant choisit le thème du DM, et il sélectionne ses exercices dans une base de 700 travaux élaborés par des professionnels de l'éducation. Le devoir est ensuite diffusé sur la plateforme, et chaque élève dispose d'un accès différent. Kwyk est également doté d'un outil de révision permettant d'adapter le rythme de cours et les notions à étudier en fonction du niveau de l'élève. Kwyk monétise ses services en proposant un abonnement en ligne au professeur.

[Plus d'informations](#)

Dossier réalisé en collaboration avec Simon Gaurand