

L'histoire de Superprof, c'est avant tout une question de choix

Plus qu'un cours particulier avec un transfert de connaissances, Superprof mise sur l'alchimie entre un élève et son professeur. Une stratégie payante puisque la startup créée en 2013 poursuit sa croissance sans avoir eu recours à aucune levée de fonds.

Le Airbnb des profs ! En créant [Superprof](#) en 2013, Wilfried Granier a voulu transposer cette relation de confiance entre inconnus instaurée dans l'univers du logement, à celui de l'enseignement et du cours particulier. D'un côté, il a donné naissance à une communauté de professeurs : qu'ils soient enseignants, coachs, artistes, passionnés ou professionnels d'un secteur ; et de l'autre, il a mis en place un moteur de recherche pour que chaque élève trouve son professeur idéal.

En presque dix ans, Superprof a réuni 20 millions de professeurs répartis dans 41 pays dans un catalogue qui balaie plus de 2.000 thématiques allant du soutien scolaire à l'apprentissage d'une langue en passant par la musique, le sport, les loisirs ou même la formation professionnelle : « *En 2021, nous avons fourni un professeur à 26 millions d'élèves. L'important c'est de trouver la bonne personne pour vous apprendre. Nous faisons du matching* », précise Wilfried Granier, convaincu que tout est dans la rencontre. Sur Superprof, le professeur et l'élève se choisissent mutuellement en fonction des attentes des uns et du profil des autres.

Grandir seul

Alors que la plupart de startups, pour arriver à ce niveau de développement, font le choix de s'entourer de partenaires financiers à travers des levées de fonds, Superprof a choisi une autre stratégie. « *On se focalise sur la génération du chiffre d'affaires. Nous gagnons de l'argent depuis le premier jour et on le réinvestit pour se développer dans différents pays* ». En se confrontant au marché, en améliorant le produit, en proposant de nouveaux services, Superprof s'est peu à peu imposé.

« *Je voulais créer la boîte de mes rêves, donc avoir ma liberté d'action. Les deux ou trois premières années, on se sert la ceinture. On s'entoure d'équipes motivées par l'aventure qui font un effort sur les salaires mais la récompense et la revalorisation arrivent ensuite* ». En 2022, Superprof devrait afficher un chiffre d'affaires supérieur à 30 millions d'euros.

La startup mise non seulement sur sa croissance organique mais aussi sur une croissance externe par le biais du crédit. Ces derniers mois, après avoir fait l'acquisition de kelprof.com en France, Superprof a acheté Tutorfair au Royaume-Uni et intègre actuellement les sept collaborateurs de l'entreprise, qui portent ses effectifs à plus de 200 salariés.