

ExtraStudent lève 1,5 million d'euros pour accélérer son développement

ExtraStudent, le "LinkedIn des élèves et étudiants", boucle sa première levée de fonds de 1,5 million d'euros pour accélérer son développement, notamment auprès du Groupe M6, de Michael Benabou (Veepee), de l'ancien Ministre Benjamin Griveaux, de Pascal Chevalier (Reworld Media), de Carlo Purassanta (ex CEO Microsoft France), de Adrien Montfort (Sorare) ainsi que d'autres business angels. Cette nouvelle étape permettra de soutenir la croissance projetée : viser le million d'utilisateurs en 2025 !

Temps de lecture : minute

9 juin 2023

Partage de contenus éducatifs, forum de discussions, vitrines pour les écoles supérieures, la Edtech ExtraStudent est née en 2020 pendant le confinement. Jules Simiand Brocherie, alors lycéen, a fondé la plateforme pour répondre à l'urgence du décrochage scolaire et pour créer du lien social entre les lycéens et les étudiants isolés. Après avoir totalement repensé son outil, le projet a été relancé de zéro sous la forme d'une application en juin 2022. Depuis, ExtraStudent a connu un succès fulgurant, dépassant ce mois-ci les 100.000 utilisateurs.

Selon Jules Simiand Brocherie : " Le besoin de lien entre lycéens de différents lycées, étudiants de différentes universités et lycéens et étudiants entre eux était évident. Nous avons constaté que de nombreux jeunes ne se retrouvaient pas dans les réseaux sociaux traditionnels, où le paraître prime sur la connaissance. ExtraStudent permet à tous les jeunes qui le souhaitent de créer du contenu sans se mettre devant la

caméra et de se faire connaître grâce à leur savoir. Notre promesse de mettre en avant la connaissance a parlé à de nombreux étudiants en quête constante d'apprentissage. "

La levée de fonds de 1,5 million d'euros va permettre à ExtraStudent de consolider son modèle économique et d'élargir l'utilisation de sa plateforme. " *Ces fonds vont d'abord servir à avoir une structure tech irréprochable, à la pointe des usages actuels. Nous allons également agrandir l'équipe et investir dans des campagnes marketings pour continuer à faire connaître l'app et booster son utilisation, sur un écosystème encore peu adressé. Nous visons le million d'utilisateurs dès 2025 ! "*

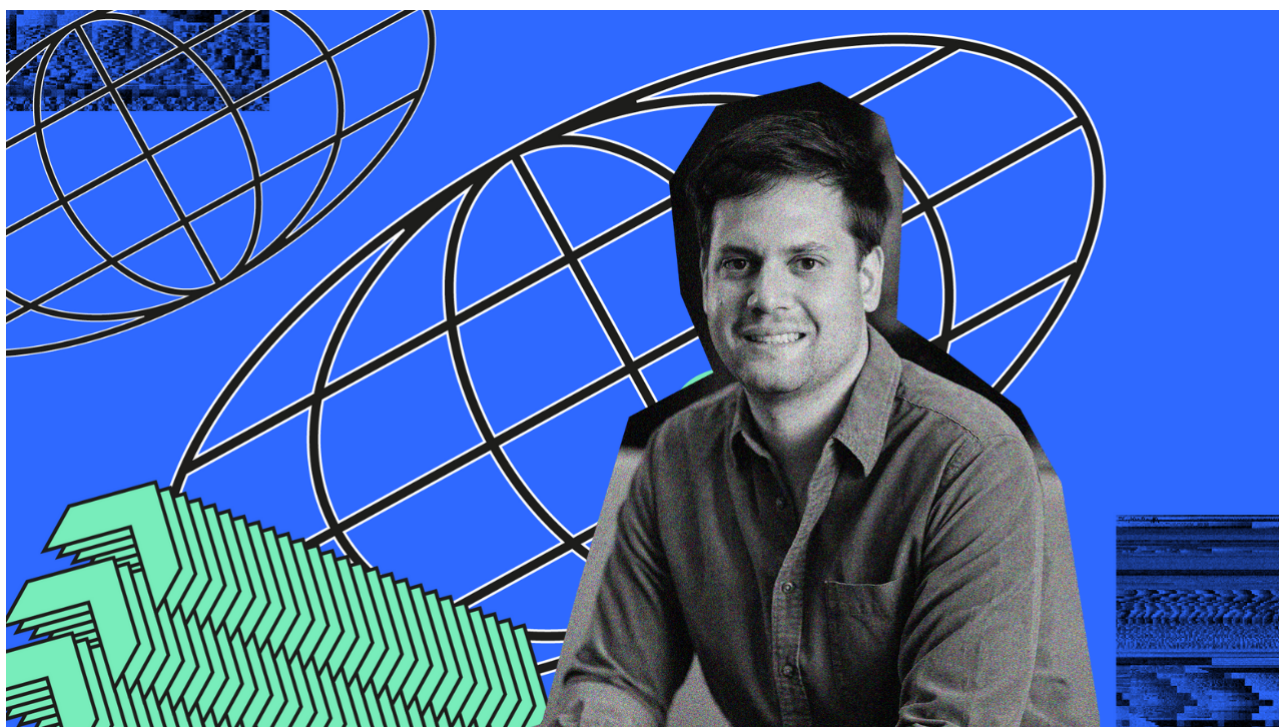
Simplifier et digitaliser l'orientation scolaire

En complément de cette partie réseau, ExtraStudent souhaite simplifier et digitaliser l'orientation scolaire. " *Les difficultés auxquelles les étudiants sont confrontés lorsqu'ils choisissent leur orientation après le baccalauréat sont indéniables "*, explique Jules. " *L'année dernière, seulement 54 % des bacheliers ont bénéficié d'un accompagnement de leur établissement scolaire, et nous avons constaté que 140.000 étudiants ont abandonné leurs études supérieures, dont 23 % en raison d'une orientation mal adaptée. Pour beaucoup, l'information sur l'ensemble des écoles existantes ne vient pas jusqu'à eux. "* Pour remédier à cette problématique, ExtraStudent intègre les pages des écoles supérieures publiques et privées dans son outil, en produisant du contenu attrayant pour les candidats. Actuellement, la plateforme compte déjà cinq écoles partenaires, et elle vise à établir des partenariats avec plus de 300 établissements d'ici 2025.

Quant aux projets futurs d'ExtraStudent, " *nous venons de sortir une nouvelle version de l'application qui fluidifie son usage et augmente sa rétention. Nous travaillons sur un nouveau site web pour septembre, qui*

permettra de consulter une partie du contenu disponible sur l'application pour pousser les utilisateurs à s'inscrire. Les pages de nos écoles seront d'ailleurs disponibles sur ce nouveau site internet. L'utilisation de tous nos outils est et restera gratuite ", poursuit le fondateur.

Avec cette levée de fonds de 1,5 million d'euros, ExtraStudent compte consolider son modèle économique, développer sa structure technologique, élargir son équipe et intensifier ses campagnes marketing. L'objectif est clair : atteindre le million d'utilisateurs d'ici 2025 et continuer à répondre aux besoins des lycéens et des étudiants en matière de partage de connaissances, de lien social et d'orientation scolaire.



À lire aussi

Hupso Academy lève 7 millions d'euros pour répondre aux métiers en tension

Article écrit par Estelle Imbert

