

Formation : pourquoi Pollen mise sur des experts de la French Tech

Fondée par l'ex-directrice générale de VivaTech, Julie Ranty, Pollen veut faire son trou sur le marché de la formation. Dans ce sens, elle met à contribution des cadres de pépites françaises, comme BlaBlaCar et Doctolib.

Temps de lecture : minute

15 septembre 2023

Après avoir consacré son temps à mettre en lumière les entrepreneurs pendant plusieurs années, Julie Ranty a décidé cette année de passer de l'autre côté de la barrière. En effet, elle a délaissé sa casquette de directrice générale de [VivaTech](#), salon qu'elle dirigeait depuis sa création et qui regarde désormais dans les yeux le CES de Las Vegas, pour se lancer dans le bain de l'entrepreneuriat. «*J'avais envie de monter ma boîte depuis longtemps*», confie Julie Ranty à *Maddyness*.

Dans ce sens, elle a mis sur orbite Pollen, une marketplace de formation professionnelle, avec l'appui d'Olivier Xu, fondateur de Kudoz, et de Vincent Huguet, co-fondateur de Malt. «*J'avais croisé Vincent à un dîner sur la fin de VivaTech. Il réfléchissait également à un projet sur la formation, donc les planètes se sont alignées. Il n'est pas opérationnel, sachant qu'il est toujours le CEO de Malt, mais il a plutôt un rôle d'investisseur/conseiller*», précise Julie Ranty.

A l'image de cette rencontre décisive avec le patron de la plateforme de freelances, c'est dans le cadre de ses fonctions à VivaTech que Julie Ranty a nourri sa réflexion sur les besoins en matière de formation. «*Quand*

j'étais directrice générale de VivaTech, j'ai senti cette nécessité de continuer à se former en permanence. Mais j'ai constaté qu'il y avait des difficultés à trouver les formations adaptées pour mes équipes. Pourtant, il est impératif, encore plus qu'avant, de se former en continu. Preuve en est, la durée de vie des compétences, surtout celles liées au numérique, est comprise entre 12 et 36 mois maximum», observe la co-fondatrice de Pollen.

Des cadres des champions de la tech française en guise de formateurs

Dans la jungle des formations aux compétences digitales qui ont fleuri au cours de la décennie écoulée, et plus encore pendant la pandémie de Covid-19, la jeune pousse française a donc décidé de se tourner vers des profils qualifiés au sein des champions de la French Tech pour proposer des formations de qualité aux salariés qui souhaitent renouveler leurs compétences digitales. Une manière de se distinguer sur un marché de la formation ultra-concurrentiel, même si certains modes d'apprentissage ont du plomb dans l'aile, à l'image du «*MOOC (Massive Open Online Course) qui a connu son heure de gloire pendant le Covid*» aux yeux de Julie Ranty.

Ainsi, le VP Product et Design de BlaBlaCar, la responsable de l'acquisition chez Qonto, le fondateur de Phenix ou encore le VP Sales de Partoo deviennent des formateurs de luxe avec Pollen dans plusieurs thématiques (pilotage des roadmaps produit, optimisation des performances commerciales, amélioration d'une stratégie de croissance...). «*Ils sont encore dans le réel et ce sont des métiers qui évoluent en permanence. En plus, ce sont les meilleurs experts dans leur domaine. C'est une chance de pouvoir apprendre des meilleurs*», estime Julie Ranty. Si Pollen a débuté avec des têtes d'affiche de la French Tech, la société entend également proposer à l'avenir de plus en plus d'experts

internationaux, qui représentent pour l'instant 10 % de ses formateurs.

Former entre 20 000 et 30 000 personnes en 5 ans

Au-delà de proposer un casting alléchant, Pollen mise sur des formats courts pour captiver les salariés en quête de nouvelles compétences. Les formations se déroulent ainsi sur une demi-journée, voire une journée entière, en présentiel ou en ligne, avec 80 % de mise en pratique et 20 % de théorie pour des petites cohortes d'une dizaine de personnes. *«L'idée est de proposer quelque chose pour que les salariés puissent mettre en œuvre ce qu'ils ont appris dès le lendemain de leur formation»*, indique l'ex-directrice générale de VivaTech. Ces formations sont proposées entre 750 (en ligne) et 850 euros (en présentiel). Ce sont surtout les entreprises, à commencer par les startups, qui les financent pour faire monter en compétences leurs collaborateurs, à l'aide d'un système de crédits qu'ils peuvent distribuer à ces derniers.

Avec son approche, Pollen espère former entre 20 000 et 30 000 personnes d'ici cinq ans. Et si la société aura fort à faire face à des acteurs comme MentorShow, qui propose des masterclass avec des célébrités (Frédéric Mazzella, Karim Benzema, Hélène Darroze...), elle estime qu'elle a une carte à jouer sur un marché hétérogène. *«Il y a une offre pléthorique, de qualité très disparate. Il y a un besoin de repères et Pollen garantit une sélection des meilleurs experts»*, juge Julie Ranty. Avec sa startup, l'entrepreneuse espère polliniser le marché de la formation, d'abord en France puis à l'international.



À lire aussi

"Les formations accélérées qui fleurissent actuellement ne répondent pas aux défis qui nous animent"



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabron