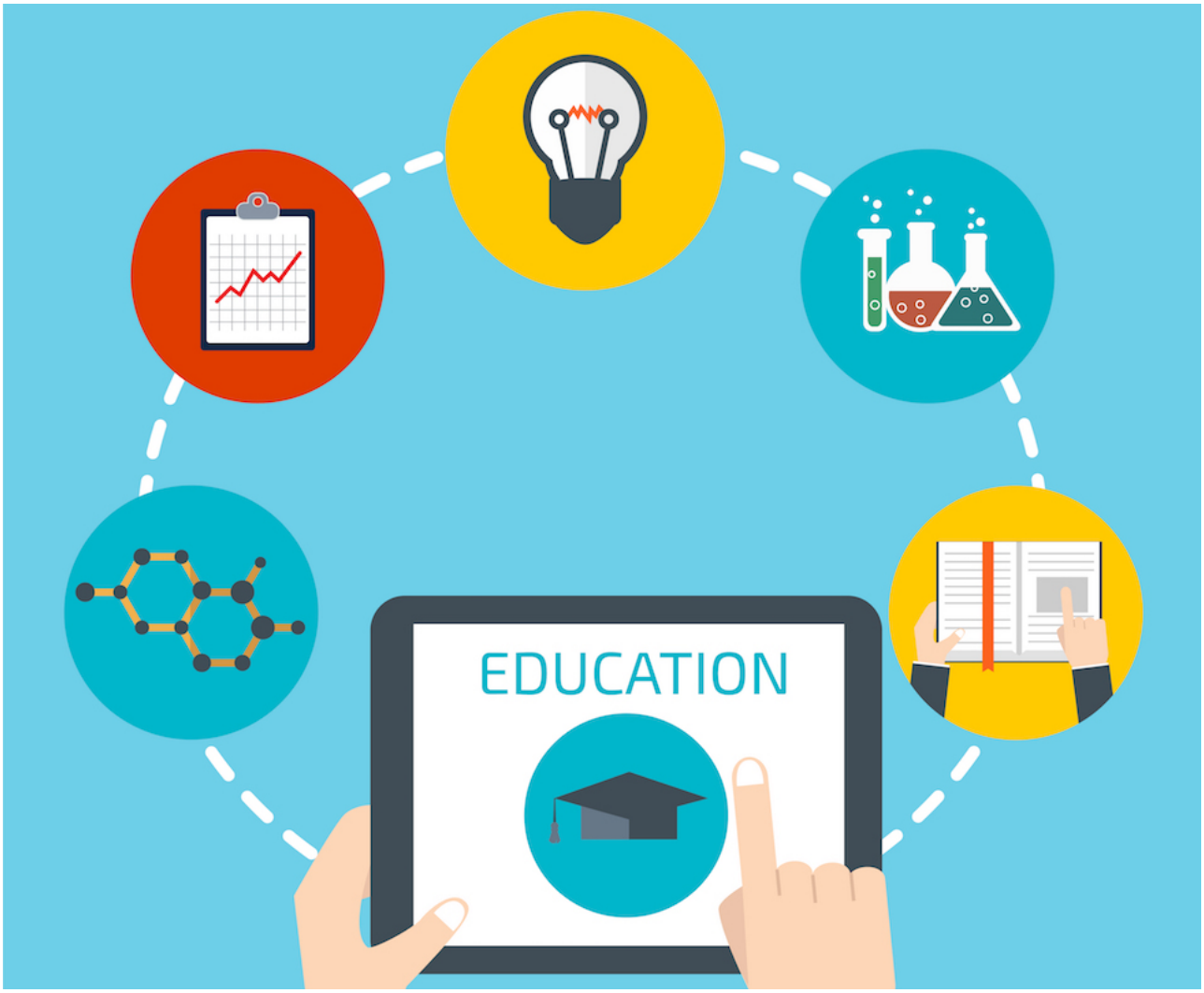
Business School cherche Edtech pour relation durable

Les business schools françaises et les Edtechs sont à l'aube d'une révolution. À condition d'un mariage réussi ? Leslie Maarek, cofondatrice de Tech Crush, fait le point.

Temps de lecture : minute

19 juin 2018

"*Il n'est de grand amour qu'à l'ombre d'un grand rêve*", disait Edmond Rostand. Et si *startups* et *business schools* se font la cour depuis des années, personne ne doute aujourd'hui de leur future union. Une union bienheureuse tant la baisse des aides publiques et le contexte de concurrence nationale et internationale ont obligé les *business schools* françaises à se réinventer. Une union pleine de promesses aussi, avec des rêves et des projets en commun. Mais comment une Grande École peut-elle concilier innovation et renommée historique ? Comment un campus coincé entre quatre murs peut-il répondre au défi de la mondialisation ? Les Edtech ont-elles un rôle important à jouer dans ce nouveau contexte ?



À lire aussi
Vers une French Edtech ?

Pour répondre à ces questions, notons que les *business schools* sont structurées en marché. Le secteur privé y est fort et s'est construit sur sa capacité à proposer des approches disruptives. Les ordinateurs, tablettes et smartphones ont déjà envahi amphis et salles de travail. La question n'est donc pas de savoir si la Edtech entrera ou non dans toutes les écoles mais à quelle vitesse elle le fera.

Cette vitesse d'adoption sera proportionnellement liée à l'utilité des produits. Autrement dit, plus elles répondent à un vrai besoin et plus les Edtechs intéressent les *business schools*. Le partenariat entre Mereos et l'école ESAM en est la parfaite illustration. " *Ce n'est un secret pour*

personne, les écoles de commerce sont dans l'obligation de compenser les coupes budgétaires en augmentant leur nombre d'étudiants, notamment étrangers " analyse Dorone Parienti, fondateur de Mereos. En développant le premier centre d'examen virtuel, sécurisé par de l'Intelligence Artificielle et combinée à une surveillance humaine, Mereos offre aux *business schools* le pouvoir de recruter leurs étudiants en ligne, sans contrainte géographique et économique. Une avancée considérable pour ces établissements et leurs candidats. Répondant à un véritable besoin, l'entreprise a séduit de nombreuses écoles avant même sa commercialisation.

À lire aussi
Le numérique, cache-misère de l'éducation ?

Les succès de startups Edtechs françaises s'enchaînent ces derniers mois avec l'adoption massive d'EasyRecrue, Klaxoon ou encore

OpenClassrooms — qui a récemment levé 60 millions de dollars, la plus grosse levée de fonds du secteur en Europe. Qu'on se le dise, la filière Edtech française est en plein boom.

En plein boom et avec belles perspectives certes, mais notre filière nationale a encore beaucoup de retard face à ses concurrents américains et asiatiques. Une situation partagée par… nos *business schools* ! Si les tendances engagées actuellement se maintiennent, la Chine et l'Inde formeront 40 % des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur dans le monde en 2020, contre un peu plus de 25% pour les États-Unis et l'Union européenne.

Le constat est sans appel, Les *business schools* françaises et les Edtechs sont à l'aube d'une révolution. Une révolution extraordinaire, mondialisée et qui profitera certainement aux deux protagonistes. À condition d'un mariage réussi ?

Article écrit par Leslie Maarek