

Comment Nomad Education a démocratisé l'apprentissage en ligne

En 2011, Nomad Education se lançait sur un marché des EdTech encore en pleine construction. Depuis, la jeune pousse a assis sa domination grâce à des applications mobiles ludiques et pratiques à destination des jeunes du collège au supérieur, et bousculé les éditeurs de manuels scolaires et autres cahiers de vacances. Retour sur les 7 années de la startup avec Caroline Maitrot et Francois Firmin, ses cofondateurs.

Temps de lecture : minute

30 août 2018

Avec un taux d'équipement de près de 100% et un temps passé sur internet en constante augmentation, le smartphone est sans conteste l'outil de prédilection des jeunes, et avec eux, les applications mobiles. Voilà pourquoi Caroline Maitrot et Francois Firmin ont choisi ce format pour accompagner les jeunes dans la réussite de leurs études avec Nomad Education. Leurs applications s'adressent aux élèves de la primaire, jusqu'aux bacs généralistes, technologiques et professionnels en passant par l'enseignement supérieur (BTS, IUT, Prépa, concours, médecine et licences universitaires), avec l'objectif de les accompagner pendant et après leur cursus.



À lire aussi

Le numérique, cache-misère de l'éducation ?

Le contenu est proposé sous forme de mini-cours se voulant de véritables fiches de synthèse à la manière des fiches Bristol, mais aussi de podcasts, quizzes expliqués, annales corrigées, tableaux de bord des notions acquises ou à revoir, planning de révision, coaching... Et pour s'assurer de toucher un public le plus large possible, les fondateurs de Nomad Education ont tout de suite décidé de ne pas le faire payer : *"Ainsi il n'y a plus de frein au partage des connaissances : le smartphone et la gratuité permettent la viralité"*, se félicitent-ils.

Marché vieillissant cherche nouveaux usages

Mais en lançant leur solution d'Education Mobile, Caroline Maitrot et Francois Firmin ne se contentent pas de modifier les usages : ils bousculent aussi un marché, celui de la révision et de la réussite aux

examens, trusté par les éditeurs de livres parascolaires (Hatier, Hachette) et leurs annales vendues en librairie entre 8 et 25 euros l'unité. Et ils ne partent pas de rien : les deux cofondateurs de Nomad Education se sont rencontrés chez Studyrama, site d'orientation et d'emploi à destination des étudiants, fondé par François Firmin alors qu'il n'a que 22 ans.



Caroline Maitrot y occupe depuis 1996 le poste de directrice générale associée, et c'est en 2011 qu'ils décident de quitter presque simultanément le groupe pour se lancer ensemble dans cette aventure entrepreneuriale. *"Créer dès 2011 une startup dédiée à l'éducation numérique nous a donné une longueur d'avance dans le secteur des Edtechs"*, confie cette dernière. Car à l'époque, le paysage des jeunes pousses de l'éducation est loin d'être aussi fourni, et Nomad Education bénéficie d'un boulevard pour se lancer : d'abord avec une application dédiée au TOEIC diffusé partout à travers le monde en octobre 2011, puis des cahiers de vacances qui seront en tête des téléchargements sur

l'Appstore pendant tout l'été 2012.



À lire aussi

Vers une French Edtech ?

Un an après sa création, Nomad Education dégage déjà un chiffre d'affaires supérieur à 100.000 euros, et réalise sa première embauche en 2014, pour se doter d'un commercial. À ce stade, la jeune pousse n'a toujours pas de développeur, et ses fondateurs sont loin d'avoir un profil techno. Pour maintenir les coûts au plus bas, la jeune pousse sous-traite donc le développement des apps en Pologne, ce qui entraîne son lot de situations cocasses. *"Avec le recul, ce fut notre force : pédagogie, usage et business modèle étaient au coeur du projet, et y ajouter de la technologie fut au final plutôt simple. Les sociétés se construisent*

souvent à l'inverse, en privilégiant la technologie et en oubliant qu'un produit doit rencontrer son public et son marché", analyse François Firmin.

Du bon usage des levées de fonds

Un écueil que semble avoir évité Nomad Education. En 2016, la jeune dépasse les 667.000 euros de CA, affiche plus de 300.000 membres et 6 salariés au compteur - et se permet même de lever 800.000 euros auprès de chefs d'entreprise et de la BPI. Cette opération sera d'ailleurs la seule de l'histoire de la startup : *"Nous ne sommes pas opposés aux levées de fonds mais elles doivent aider une entreprise à démarrer, à accélérer, elles doivent avoir un rôle déterminé à un moment clé pour l'entreprise. Elles ne doivent pas se substituer au business modèle, ou compenser les pertes. Cette fuite en avant peut très mal se terminer, pour le chef d'entreprise comme pour ses salariés"*, confie la cofondatrice de Nomad Education. Et son associé d'ajouter :

"Il y a un côté agaçant à voir la part prise dans les médias ou dans les événements startup par les entreprises ayant levé : c'est à qui lèvera le plus, comme si le chiffres d'affaire et la rentabilité n'avaient plus aucune valeur."

1,8 millions d'euros de CA, 300.000 euros de résultat, 1 million de membres et 20 salariés : aujourd'hui, Nomad Education peut se targuer d'obtenir de très bons résultats, grâce à un business modèle éprouvé qui lui permet aussi de se différencier de ses concurrents, comme Kartable ou Schoolmouv. *"Réviser et cartonner aux examens n'est pas une fin en soi, il faut encore trouver sa voie. Nous offrons aux jeunes la possibilité d'être*

mis en relation avec des établissements d'enseignement supérieur en fonction de leur souhait de poursuite d'études, d'aller à la découverte des écoles et de s'ouvrir sur leur avenir", explique Caroline Maitrot.



Les établissements payent donc pour un service qui leur permet de sourcer des candidats, de leur pousser des notifications pour les événements (journées portes ouvertes, concours...), et d'afficher une publicité programmatique auprès d'un public ciblé. Dès cette année, la jeune pousse proposera aussi la mise en relation avec des entreprises pour des jobs étudiants, de l'alternance ou un premier emploi.

Et elle ne compte pas s'arrêter là : d'ici deux ans, Nomad Education ambitionne d'augmenter son recours à l'intelligence artificielle et au machine learning pour offrir à chaque jeune un parcours d'apprentissage adapté à son niveau, mais aussi de poursuivre son développement en Afrique francophone, où elle est présente depuis 2016. *"La langue commune, la similitude des programmes, la gratuité et l'omniprésence du smartphone du fait de l'absence de connexion internet placent nos applications au coeur des enjeux éducatifs de ce continent", conclut*

François Firmin.

Article écrit par Maëlle Lafond