

Manuels, parcours, vie étudiante : Swapbook aide les étudiants à bien vivre leurs études

Laure Desegaulx, créatrice de Swapbook, répond à nos questions sur sa plateforme permettant aux étudiants de revendre les livres dont ils n'ont plus besoin, mais également d'échanger avec d'autres étudiants de leur université ou leur école.

Temps de lecture : minute

25 avril 2019

Chaque année, les étudiants se retrouvent dans la même situation : une liste de livres à acheter ou à dénicher dans les bibliothèques mais aussi ceux de l'année précédente qui s'entassent et ne servent plus. Pour les revendre à un prix intéressant, et acheter les bons livres en bénéficiant de conseils ciblés, Swapbook propose aux étudiants de revendre leurs livres plus facilement à bon prix, et en même temps de pouvoir échanger avec d'autres étudiants de leur université ou leur école, qui pourront les conseiller sur les cours et la vie étudiante.

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

En 2016, je suis rentrée d'un voyage humanitaire au Laos et me suis retrouvée face à une montagne de livres scolaires dont je n'avais plus besoin. Prenant mon courage à deux mains et armée d'un sac à dos rempli de livres, j'ai décidé de les revendre chez Gibert Jeune... une décision qui s'est vite révélée épuisante et frustrante. Mon diplôme de master en finance en poche et me destinant à l'entrepreneuriat, je me

suis intéressée alors au marché du livre d'occasion et ai découvert le fort potentiel de l'achat et vente de livres sur les plateformes numériques, et l'absence de solutions innovantes dédiées au marché universitaire.

Présentez-nous votre solution

Dans une société où l'économie collaborative bat son plein et tend à faire évoluer le modèle socio-économique, Swapbook apporte sa pierre à l'édifice, en permettant aux étudiants de gagner un peu d'argent et de réduire la pile de livres qui s'entasse chez eux au fil des ans.

Swapbook offre aux étudiants et aux lecteurs curieux la possibilité de :

- récupérer de l'argent en vendant leurs livres et de réaliser des économies sur leurs prochains achats de livres;
- se procurer les bons livres (scolaires ou hors scolaires) et les bons conseils en termes de parcours d'études et de formations pour mieux réussir leur parcours d'études
- soutenir le déploiement d'une économie circulaire, en consommant des livres d'occasion et en limitant de ce fait leur empreinte carbone ;
- se créer un réseau d'entraide entre étudiants au sein de leur université ou de leur école ;
- soutenir le tissu associatif de leur université ou école (Swapbook reverse 10% sur chaque transaction aux associations partenaires, et participe à leurs événements culturels).

Quel est votre business model ?

La viabilité financière du projet repose sur le prélèvement d'une commission de 10% sur chaque transaction ainsi que sur la monétisation de notre communauté.

Qui sont vos concurrents ?

Actuellement, le marché du livre se concentre sur quelques plateformes et sites de vente comme celui d'Amazon, la Fnac mais surtout Gibert Jeune - qui concentrent 50% des achats de livres d'occasion. Le reste du marché est partagé entre des startups qui se concentrent sur des cibles et des marchés précis. Swapbook est la seule startup qui se soit positionnée sur le marché du livre universitaire. Les autres startups ciblent une clientèle plus large. Pour nous distinguer de nos concurrents, nous avons créé une application mobile qui permet de répondre très précisément aux besoins des étudiants et des associations.

Prévoyez-vous de lever des fonds ?

Nous cherchons à lever 600 000 euros sur deux ans pour agrandir notre équipe de 3 à 9 talents. 40% seront consacrés à notre stratégie de marketing et de communication et nous réinvestirons le reste pour améliorer notre technologie et étoffer notre service.



À lire aussi

Les 5 startups pour réussir votre rentrée, de 3 à 99 ans !

Quelles sont vos réalisations depuis la dernière rentrée ?

Plus de 4000 étudiants ont téléchargé l'application depuis le début de la rentrée et ce sans campagne de communication agressive et peu de budget. Nous avons signés une trentaine de partenariats avec les plus grosses associations et fédérations étudiantes partout en France mais avant de communiquer plus amplement, il nous faut améliorer notre produit en prenant en compte les retours utilisateurs. De plus, notre startup a été élue, le 9 avril dernier, lauréate de l'appel à projets "Entreprendre par la vie étudiante", organisé par la CPU (Conférence des Présidents d'Université) et l'AVUF (Association des Villes Universitaires de France), et sélectionnée pour participer au mois de mai au Hackathon organisé par la MGEN et le Edtech Lab.

Quels sont vos prochains projets et objectifs ?

Nous allons développer un second volet qui s'intitule Swapeducation, qui nous permettra d'aller plus loin en développant un algorithme de recommandations de livres et de parcours pédagogiques en fonction des filières et du profil de chaque étudiant. Cette deuxième partie sera développée en partenariat avec les équipes éducatives de l'université : responsables de formation, bibliothécaires, étudiants et responsables associatifs. Nous souhaitons déployer et consolider notre offre vers la partie éducative du projet.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa