

“Dès 2008, nous prévoyons 6 000 clients actifs“



Cédric Derycke

Il était une fois une salle de cours virtuelle où chaque élève aurait la possibilité de progresser en temps réel avec un professeur qualifié sur mesure. Un soutien scolaire de haut niveau de PC à PC ! Cette histoire, Cédric Derycke, le petit français et Jason Pillegi, l'américano irlandais, se la sont racontée après leur MBA à Barcelone.

De retour en Provence, Classip s'installe, en juin 2006, au Pôle Média de la Belle-de-Mai (Marseille) au sein de l'Incubateur. Puis, février 2007 marque le lancement officiel de sa plateforme collaborative de cours particuliers sur Internet. Premier entrant sur ce marché, Classip est un pionnier qui voudrait bien devenir l'un des acteurs majeurs du soutien scolaire en France, voire le premier de la classe !

> Comment est née l'histoire de Classip ?

Cédric Derycke : Au démarrage, un moteur commun, l'envie d'entreprendre. Et quelques années après avoir fréquenté le même MBA à l'ESADE (1) en Espagne, Jason et moi, sommes restés en contact pour poser les premières pierres du projet Classip : le mariage d'une classe d'école virtuelle et du protocole Internet "IP", ce qui donne "Classip".

Pour nous, l'équation était simple : avec l'émergence de nouvelles technologies permettant le lancement de services comme la conférence web ou la voie sur IP, et dans le même temps, 8 millions de français qui s'équipaient de l'ADSL, l'idée de proposer du soutien scolaire via internet nous a semblé logique.

Finalement, Jason a rencontré l'AFII (Agence Internationale pour les Investissements internationaux) à New York début 2006 qui transmettra par la suite notre dossier à Provence Promotion.

> Et comment se déroule la suite de l'aventure à Marseille ?

C. D. : En juin 2006, nous intégrons l'Incubateur de la Belle-de-Mai à Marseille spécialisé dans le multimédia éducatif. Depuis, nous développons la plateforme Classip, basée sur l'échange et l'interaction en direct. Classip collabore avec le Dr Pascale Brandt Pomares du GESTEPRO (2) pour optimiser ce nouvel environnement didactique et optimiser le transfert de connaissance entre professeur et élève.

En savoir plus :

Le site web de Classip
<http://www.classip.com>

> Concrètement, comment cela fonctionne-t-il ?

C. D. : Au travers de Webcams combinées avec un casque micro/écouteur et de leur domicile respectif, élèves et professeurs se voient, se parlent, partagent des documents, travaillent ensemble sur des exercices, résolvent des équations, analysent des fonctions, commentent des images...

> Comment avez-vous rencontré vos partenaires et notamment l'Incubateur ? Comment se sont matérialisées leurs aides ?

C. D. : Via l'AFII, Provence Promotion a été le premier acteur rencontré à Marseille. L'agence nous a aiguillé vers l'Incubateur. Un accélérateur de taille puisque le travail abattu en 2006 a été colossal. Nous avons en effet reçu de l'incubateur une aide de 30 000 € pour financer le développement complet de la solution collaborative en ligne. Il s'agit d'une avance remboursable, uniquement sur succès de la société, 2 ans après, et sur 36 mois à 12%.

> Désormais, quels sont les objectifs de Classip ?

C. D. : Le lancement de la plateforme a eu lieu le 2 février dernier, une date-clé pour nous. Elle marque le début de la communication vers l'extérieur de cette toute nouvelle solution de soutien scolaire en ligne. La campagne va se faire principalement sur des liens web et des moteurs de recherches ciblés.

Par ailleurs, Classip, premier entrant sur le marché français, a réalisé un nouveau tour de table initié par Provence Promotion et l'Incubateur. Tour de table qui va nous permettre de lever d'autres fonds pour asseoir durablement le projet et la société. Car si Classip est encore aujourd'hui une SARL au capital de 10 000 Euros, la société devrait très prochainement se transformer en SAS après augmentation du capital.

> Dans ce contexte, quelles sont vos prévisions ?

C. D. : Nous prévoyons d'atteindre le point d'équilibre d'ici 6 mois pour sortir en positif en fin d'année 2007. Nous prévoyons 3 000 élèves actifs en 2007 ce qui correspond à 60 000 heures de cours de particuliers. Ensuite, le chiffre d'affaires 2008 devrait se situer autour des 1,5 millions d'euros avec 6 000 clients actifs, 200 professeurs, soient 180 000 heures de cours de soutien réalisées sur la plateforme Classip en France.

> Au terme de cette première étape, quel serait le message de Classip à tous les jeunes entrepreneurs ?

C. D. : Courage et persévérance sont les maîtres mots. Avoir les reins solides financièrement et moralement. Avoir un carnet d'adresse et surtout un partenaire qui joue le rôle de guide, un facilitateur qui sait identifier les priorités et comprend les contraintes.

(1) ESADE : Escuela Superior d'Administración y Dirección d'Empresa

(2) Groupe d'étude en éducation scientifique technologique et professionnelle. Il s'agit d'une Unité Mixte de Recherche : l'UMR ADEF - Apprentissage Didactique Evaluation Formation (Université de Provence - IUFM, Institut universitaire de formation des maîtres d'Aix-Marseille - INRP, Institut national pédagogique).