

# Journal Des Entreprises

Novembre 2016

Teach on Mars. Le leader du mobile learning veut lever 4M€.

## Teach on Mars. Le leader du mobile learning veut lever 4M€

● **E-FORMATION.** Le pionnier du mobile learning s'engage dans une levée de fonds conséquente afin de conserver ses positions en France et s'imposer à l'international.

**P**ionnière du mobile learning, Teach on Mars a dès 2012 cherché à imposer le smartphone comme vecteur d'apprentissage. Pari aujourd'hui réussi. Après avoir fait ses armes sur le marché grand public, elle opère depuis dix-huit mois une percée significative sur le segment corporate. Si l'entreprise sophilopolitaine reste discrète sur son chiffre d'affaires, elle annonce toutefois une ascension fulgurante : + 150% de facturations réalisés en 2015. L'exercice en cours devrait connaître une croissance équivalente selon son dirigeant Vincent Desnot qui, pour conserver son leadership et prendre des positions à l'international, s'engage dans une levée de fonds d'un montant de 2 à 4 M€.



### Les grands comptes séduits

Parmi sa clientèle, figurent sans grande surprise des organismes de formation, mais aussi et surtout des grands comptes. Ainsi, l'éditeur de logiciels néerlandais TomTom à qui Teach on Mars vient de fournir, après appel d'offres, la plateforme de formation pour l'ensemble de sa force commerciale dans le monde (30 pays). Idem pour L'Oréal qui depuis janvier 2016 s'appuie sur la technologie azurée pour la formation de ses conseillères beauté en Europe, aux États-Unis et en Asie. Au total, « Teach on Mars équipe 30% des entreprises du CAC 40 et du SBF 120 ». Des multinationales qu'il s'agit désormais d'accompagner

Avant de fonder Teach on Mars, Vincent Desnot a créé en 2000 la plateforme de formation professionnelle en ligne Epistema, revenue en 2009 au leader européen de l'apprentissage à distance, CrossKnowledge.

à l'international. « Nous le faisons déjà, mais pas de manière optimale. Il nous faudrait ouvrir des bureaux supports, notamment en Asie et aux États-Unis où les marques de luxe qui composent une part non négligeable de notre clientèle sont très présentes », explique le dirigeant. Il convient également d'y développer une politique partenariale forte avec des éditeurs de contenus, à l'instar du modèle mis en place en France avec, entre autres, la société Demos, n°2 de la formation en Europe.

**Doubler l'effectif**

Enfin si Teach on Mars, parce qu'elle s'est créée sur et seulement sur le support mobile, a pris une relative avance sur ses concurrents, la course n'est pas pour autant gagnée. Aussi veut-elle faire évoluer sa technologie et y intégrer de nouvelles fonctionnalités orientées, par exemple, vers la réalité virtuelle, sujet actuellement en expérimentation auprès d'une compagnie d'assurance. Cela suppose de doubler l'effectif, actuellement composé de 16 personnes réparties entre le siège sophilopolitain et un bureau parisien. Des profils commerciaux,

mais aussi des développeurs mobile et game designers. C'est donc tout l'objet de la seconde levée de fonds - la première (300K€) ayant été conclue en 2013 - que Teach on Mars entend bien finaliser d'ici au printemps 2017.

Gaëlle Cloarec

### TEACH ON MARS

(Sophia Antipolis)  
Dirigeant : Vincent Desnot  
CA 2015 : NC  
16 personnes  
Tél. : 06 20 80 75 66  
vincent@teachonmars.com