



Education : la difficile équation économique des MOOC

- Les écoles et universités sont de plus en plus concurrencées par des plates-formes spécialisées.
- La France souffre d'un manque de moyens par rapport aux Etats-Unis.

INTERNET

Nicolas Rauline
nrauline@lesechos.fr

Et si les étudiants se tournaient vers Coursera, Khan Academy ou edX plutôt que vers HEC, Sciences po ou Harvard ? La différence de notoriété est encore à l'avantage des grandes écoles, mais les MOOC (pour « massive open online courses », cours en ligne ouverts et massifs) pourraient bien révolutionner le monde de l'éducation. Et, pour le moment, ce sont bien les grandes plates-formes internationales qui semblent le mieux armées pour profiter du phénomène.

Depuis plusieurs mois, des start-up ont anticipé un changement dans le mode de consommation des contenus éducatifs : le grand public peut désormais avoir accès à tous types de cours, même les plus pointus, donnés par des professeurs de grandes universités. L'éducation se mondialise et les étudiants indonésiens, tunisiens ou argentins veulent pouvoir accéder aux cours des écoles américaines, britanniques ou allemandes. D'où l'émergence d'acteurs comme Coursera, qui héberge et agrège les cours de grandes universités.

Les écoles, aujourd'hui, n'ont pas vraiment le choix : elles doivent lancer leurs propres cours en ligne, sous peine d'être dépassées. Mais un MOOC coûte cher et peu d'écoles peuvent se permettre de se lancer

seules. « Même Harvard [qui dispose d'une dotation de 32,7 milliards de dollars, NDLR] ne s'est pas lancé seul

et s'est associé au MIT pour créer edX », explique Pierre Dubuc, cofondateur de la plate-forme française OpenClassrooms. « Les MOOC changent le métier d'enseignant, ajoute Matthieu Cisel, doctorant sur le sujet à l'ENS Cachan. Pour créer un MOOC qui fonctionne, il faut toute une équipe : un professeur compétent, qui soit aussi un bon acteur [les cours sont souvent présentés en vidéo, NDLR], il faut aussi être bon en webmarketing, en design. » Autant de compétences que les écoles et universités ne possèdent pas forcément en interne. D'où l'appel à des plates-formes externes.

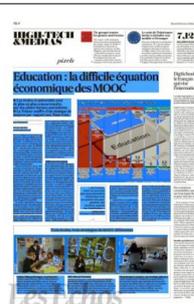
Différence de moyens

En France, il en existe quelques-unes. OpenClassrooms, par exemple, travaille avec l'ESG et Sciences po. Mais, là aussi, les Français se heurtent à un manque de moyens par rapport à leurs rivaux anglo-saxons. Coursera, par exemple, a pu lever 85 millions de dollars pour financer ses développements (voir ci-contre). « La lutte est compliquée, mais elle n'est pas impossible. Les Américains ont levé beaucoup de fonds, mais, pour le moment, nos structures sont assez similaires, avance Pierre Dubuc. Et en France, nous ne pouvons pas nous permettre d'attendre trois ou quatre ans pour

générer des revenus, comme le font les Américains. Nous nous posons déjà la question du modèle économique. »

Deux modèles principaux sont aujourd'hui explorés : l'un gratuit financé par la publicité, l'autre « freemium » avec des cours gratuits et d'autres payants, la « certification » (différente du diplôme délivré par l'école ou l'université) étant facturée. OpenClassrooms mise pour sa part sur un modèle d'abonnement en donnant accès à tout son catalogue de cours pour 9,99 euros par mois.

« Aujourd'hui, les modèles économiques ne sont pas viables, explique Matthieu Cisel. Seuls de 0,5 à 1 % des gens vont réellement aller au bout d'un cours en ligne et payer pour la certification. » Les plus grandes plates-formes américaines ne génèrent pas plus de 1 à 5 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel. Les françaises sont à peu près au même niveau. Et celles qui travaillent avec les écoles conservent une grande majorité des revenus générés (50 % pour edX et jusqu'à 85 % pour Coursera). Le salut viendra peut-être de la mutualisation des ressources entre écoles. Pour tenter de doper le secteur et de plancher sur les modèles, le gouvernement vient de lancer France Université numérique, une plate-forme regroupant plusieurs acteurs et dotée d'un budget de 8 millions d'euros, qui viennent s'ajouter aux 12 millions prévus



Les Echos
75112 Paris Cedex 02
0033/ 1 49 53 65 65
www.lesechos.fr

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 121'873
Parution: 5x/semaine

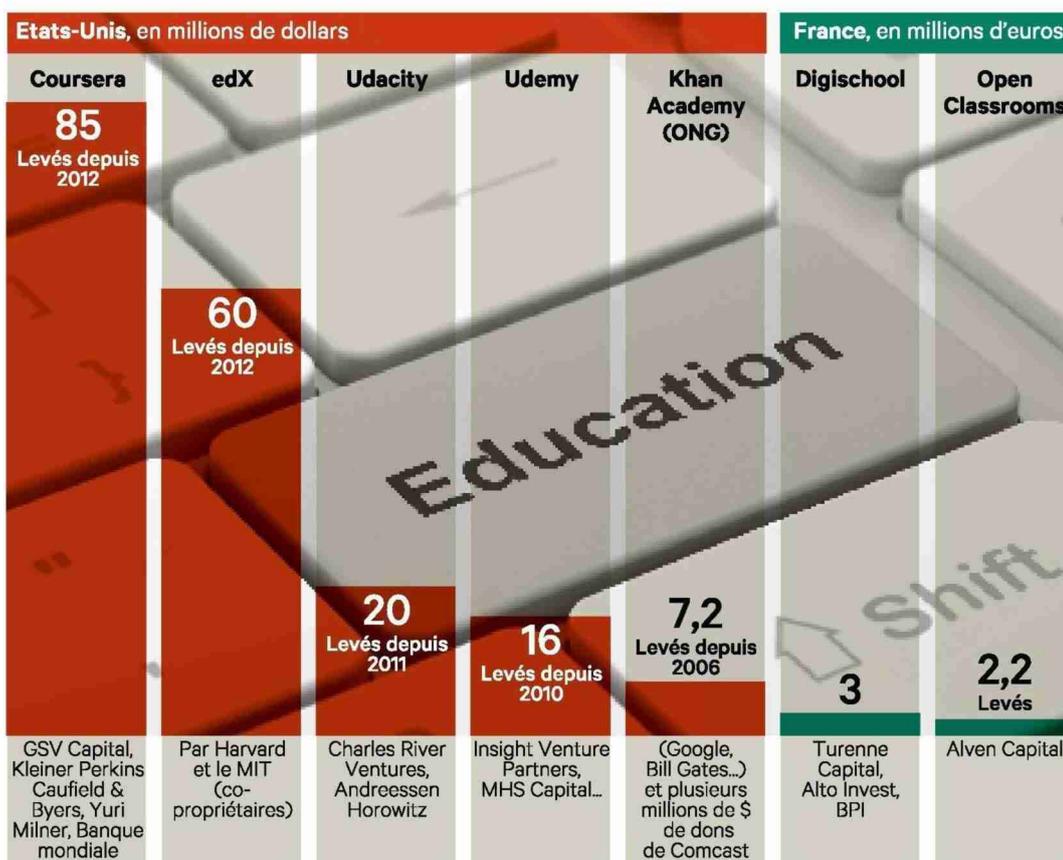
N° de thème: 999.56
N° d'abonnement: 1086739
Page: 18
Surface: 69'084 mm²

dans le programme des investissements d'avenir. ■

« En France, nous ne pouvons pas nous permettre d'attendre trois ou quatre ans pour générer des revenus, comme les Américains. »

PIERRE DUBUC
Cofondateur d'OpenClassrooms

Les grandes plates-formes de cours en ligne et leur financement



« LES ÉCHOS » / SOURCE : « LES ÉCHOS » / PHOTO : SHUTTERSTOCK



Les Echos
75112 Paris Cedex 02
0033/ 1 49 53 65 65
www.lesechos.fr

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Magazines populaires
Tirage: 121'873
Parution: 5x/semaine

N° de thème: 999.56
N° d'abonnement: 1086739
Page: 18
Surface: 69'084 mm²

Trois écoles, trois stratégies de MOOC différentes



Institut Télécom Bretagne, un précurseur

L'institut, basé à Rennes, a été l'un des premiers en France à proposer des MOOC, avec un cours sur l'apprentissage collaboratif dès la rentrée 2012. Avec l'institut Mines-Télécom, il a ainsi pu s'adresser à une majorité d'étudiants qui n'étaient pas originaires de ses cursus. Il a aussi participé au lancement de la plate-forme France Université numérique en y proposant 5 cours.

HEC mise sur Coursera

L'école de commerce a choisi Coursera pour héberger ses premiers MOOC (comme Polytechnique), du fait de la visibilité de la plate-forme américaine, qui compterait aujourd'hui plus de 6 millions d'utilisateurs à travers le monde. HEC a créé un studio Internet pour pouvoir tourner des cours en vidéo et prévoit de mettre également en ligne des cours sur France Université Numérique.

Polytechnique Lausanne, une stratégie offensive

L'Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL) est l'une des écoles les plus avancées en Europe dans le domaine des MOOC. Elle en a déjà créé une vingtaine en l'espace d'un an, la moitié en français et l'autre moitié en anglais. Elle a choisi de diffuser ces cours sur plusieurs plates-formes pour s'assurer une audience maximale.