



## KIDIWE pour une sortie ?

Rencontre avec les fondateurs de KIDIWE, une application qui facilite et propose des idées de sorties scolaires.

### Pouvez-vous vous présenter tous les trois ?

**Michael Kissous :** Je suis le CEO de Kidiwe. Ma partie à moi, c'est l'image de marque de Kidiwe. Je me charge de créer des collaborations avec des acteurs culturels, avec des partenaires, avec tous les acteurs susceptibles de graviter autour d'une sortie scolaire. J'ai commencé également à développer la recherche de financement pour nous accompagner sur tous les aspects, tant commercial que technologique.

**David Combes :** Je suis le CTO de Kidiwe et un serial entrepreneur. J'ai quitté mes études d'ingénieur avant d'être diplômé à 22 ans pour créer ma première société. C'était l'époque de l'explosion de la bulle internet, j'ai vécu ma première levée de fonds de 2 millions. Mais à l'époque on était très jeunes, et avec mes associés,

on n'a pas supporté la pression et on a fermé. Suite à ça, comme je n'aime pas rester cloisonné dans le même métier, j'ai monté en freelance un cabinet d'aide aux start-up, pour faire profiter de mon savoir technique contre une participation au démarrage. C'est comme ça qu'on m'a mis en relation avec Michael, qui avait besoin d'aide sur la technique.

**Yasser Retayli :** Je m'occupe de la partie développement-business, c'est-à-dire le développement commercial, la mise en place de l'offre et de l'implémentation du projet dans les établissements de France. J'étais dans les Ed-Tech, dans un rôle commercial-marketing. Je connaissais un peu les pratiques des enseignants et j'ai vu tout de suite le potentiel du projet.

**MK :** Il faut raconter aussi que juste avant de nous rejoindre,

Yasser avait signé avec une autre société, et au dernier moment, il a préféré Kidiwe.

**YR :** Oui, c'est le potentiel qui a fait la différence. C'était une prise de risques aussi, mais ça va ensemble. J'ai vu de bonnes compétences, un beau projet, et on en était à l'étape où je pouvais intervenir.

### Parlez-nous des débuts de KIDIWE.

**MK :** L'aventure Kidiwe a commencé il y a quatre ans, juste après que je me sois fait gronder par l'enseignante de mon fils parce que je ne m'étais pas intéressé à son projet de sortie scolaire. En fait, j'avais oublié de payer la sortie scolaire de mon fils, et à cause de moi il n'a pas pu y participer. Pour m'excuser, j'ai voulu aider l'enseignante à organiser la prochaine, et je me suis rendu

compte que c'était un calvaire, très chronophage, et qu'il n'y avait aucun outil pour aider l'enseignant qui a envie de faire découvrir des choses aux enfants. Suite à ça, je lui ai proposé une sorte d'outil sur une feuille blanche, avec des fonctions de base, et elle m'a dit oui tout de suite. C'est là qu'on m'a mis en relation avec David. Je voulais apporter quelque chose d'utile, de facile à utiliser et qui répondait véritablement à un besoin.

**YR :** Cette application a plusieurs utilités : d'abord, cela fait gagner un temps fou aux enseignants, notamment au niveau des tâches administratives. Et ensuite, il y a une démarche pédagogique importante, qui permet de compléter l'enseignement théorique qu'ils donnent en classe. C'est le but des sorties scolaires, mais c'est tellement compliqué à organiser que cela n'a jamais pris l'ampleur que cela devrait prendre dans l'enseignement, qui est 90% théorique alors que ce n'était pas le but initial. On se dit que si on automatise tout ça, et qu'on rend davantage accessible tout le spectre de ce qu'il est possible de faire, il y aura beaucoup plus de sorties, et on aura permis, à notre petite échelle, de rendre l'école plus sympa que ce qu'elle est aujourd'hui.

**DC :** Un enfant qui va au musée, il y retournera adulte. C'est ce que disait le directeur du Louvre : « Moi un jour on m'a entraîné au musée, et ça a changé ma vie ».

**MK :** C'est ce qu'on appelle « l'apprentissage hors les murs ». C'est un complément, ça peut susciter la curiosité de l'enfant pour des

## « On aura permis, à notre petite échelle, de rendre l'école plus sympa que ce qu'elle est aujourd'hui. »

choses qu'il ne connaît pas forcément. Et c'est aussi de proposer d'autres choses : une visite chez le chocolatier du coin, un échange avec un scientifique... On permet à ces acteurs méconnus d'avoir la bonne visibilité pour la bonne cible, et de proposer la sortie adé-

quate. Se renseigner sur les sorties en amont fait partie des tâches chronophages, s'assurer que telle sortie est bien dans la tranche d'âge souhaitée par exemple, et ces tâches se répètent d'année en année. Il y a une sorte de lassitude des enseignants et de facilité à proposer ce qu'ils connaissent d'année en année sans savoir qu'il y a autre chose à côté.

**DC :** Pour l'anecdote, Yasser arrive même à avoir des cartes de visite d'enseignants en les abordant pendant leur déjeuner.

**YR :** C'est vrai. Dans un fast food un jour, à la table voisine, une enseignante et sa directrice étaient en train de mettre en place leur dossier pédagogique pour une sortie. J'ai profité d'un moment pour aller présenter notre problématique et notre projet à la directrice, et en 30 secondes elle m'a dit : « Ça m'intéresse ! ». On sait pourtant que c'est parfois difficile de susciter l'intérêt des établissements, donc c'est un bon signe.

## Où en êtes-vous du développement de votre projet ?

**MK :** On a la chance d'avoir eu un premier jet de l'appli qui a été commercialisé, et de faire tout de suite du chiffre d'affaires. Trois jours après la finalisation technique, on avait nos premiers clients, c'est vraiment très rapide pour un outil qui n'était pas connu. Ensuite, on m'a mis en relation avec Yasser, qui a tout remis à plat. Il a transformé un projet artisanal en un projet à plus grande échelle d'un point de vue entrepreneurial. L'an dernier, on a fait rentrer des investisseurs en low money, ce qui nous a permis de travailler sur une nouvelle version, plus fluide, et 8 mois après on a convaincu Bpifrance - Direction Régionale de Poitiers de nous financer pour aller encore plus loin.

**YR :** La Technopole nous aide beaucoup à comprendre l'écosys-

tème de soutien à l'innovation des entreprises locales. C'est ce qui nous manquait, le soutien juridique et financier, comprendre les aides qui sont à disposition... C'est un coaching pour l'équipe, pour avancer ensemble.

**MK :** La Technopole, c'est un pont.

**DC :** Oui, tout l'écosystème des entreprises de la Technopole nous permet de faire des partenariats technologiques : on a

besoin de telle fonctionnalité et hop ! Effectivement, une start-up fait ça.

**YR :** Et c'est aussi les gens qui y travaillent, c'est quasiment le plus important. On a la chance d'être tombé sur Julien dans l'équipe Technopole, qui a été une pièce maitresse du développement de ce projet sur plein d'aspects. Il connaît l'écosystème local, il sait à quelles portes il faut aller frapper, avec qui discuter, quel dispositif utiliser... Sans lui, on n'aurait jamais pu le faire.

**DC :** Kidiwe a été incubée, accélérée dans beaucoup d'incubateurs et accélérateurs, mais aucun ne nous a apporté autant que la Technopole. On a pourtant été incubés par de grands noms de l'incubation. En fait, ce sont des usines à entreprises et start-up. Avant, c'était même un coût pour nous, c'était des incubateurs payants. On les a payés, et en fait, ils ne nous ont rien apporté.

**MK :** Ça ne nous a accéléré rien, alors que c'était des appels à candidature. On se dit que si on est acceptés, c'est qu'ils ont quelque chose derrière la tête, et en fait non. Ici, l'accompagnement de l'équipe est vraiment personnalisé, Bpifrance est d'ailleurs arrivée grâce à Julien. La structure a une vraie assise régionale et sait personnaliser son suivi, et c'est ça qui nous intéresse.

**Justement, la Direction Régionale de Bpifrance de Poitiers vient d'investir 250 000€ dans**

## **votre société. Comment se sont passés la mise en relation et la présentation de votre projet ?**

**MK :** Le fait d'être accompagné par une Technopole aide à convaincre. La mise en relation se fait facilement, et c'est rassurant pour eux car il y a eu une pré-sélection en entrant à la Technopole. Mais dans un projet comme le nôtre, il y a aussi un intérêt immédiat pour le sujet. Tout le monde comprend et connaît les sorties scolaires. Et ce qui est bien avec Bpifrance, c'est qu'ils sont d'abord là dans un rôle de conseil. Ils sont là pour challenger un projet. Une fois que c'est discuté, confronté, il y a des dispositifs qui sont proposés par Bpi et ensuite on rentre dans une démarche de besoin d'annexes financières, d'études de solvabilité, d'études de marché de recherche, de R&D, etc. Dans notre projet, il y avait à peu près tout : l'innovation, la fraîcheur d'une toute nouvelle solution comme la nôtre. Et puis c'est ce qu'on dit : « une start-up, c'est l'équipe, l'équipe, l'équipe ». Ils ont vu qu'on était complémentaires et qu'on avait une capacité à entreprendre.

**DC :** Bpifrance a vraiment une grande qualité : ils sont bienveillants. Ils font des critiques

## **« Poitiers, c'est le meilleur écosystème concernant l'éducation. »**

constructives sur un projet, sans dire d'entrée de jeu : « Ça ne nous intéresse pas ». Ils savent pointer ce qui doit être amélioré.

### **Quelles sont les prochaines étapes ?**

**YR :** On profite de la crise de la Covid pour retravailler sur la technique, mais on va aussi enrichir l'offre, en développant une offre de visites virtuelles. On a un changement de paradigme dans l'utilisation du numérique et du distanciel, et cela va rester dans les habitudes après la crise sanitaire. Nous allons aussi développer cette intégration dans

les classes. Quand cette offre sera finalisée, on va la tester dans les établissements avant un déploiement commercial en France, puis en Europe.

**DC :** On a déjà été abordés par des membres des gouvernements suisse et belge, parce que ce type de solution n'existe pas chez eux non plus. Mais on commence à la base : on a fait le choix de commencer à Poitiers, dans le meilleur écosystème possible concernant l'éducation. Ensuite, nous allons nous déployer. Il y a des pays en Europe très porteurs, comme l'Angleterre qui vont beaucoup plus loin dans l'intégration du numérique dans l'éducation, ou l'Allemagne où il y a cinq fois plus de sorties scolaires qu'en France.

### **Que pouvons-nous vous souhaiter pour la suite ?**

**DC :** Des journées plus longues.

**YR :** Garder la passion, et continuer à rencontrer les bonnes personnes.

**DC :** Surtout continuer à avoir la résilience qu'on a eu jusqu'à maintenant. Quand la Covid est arrivé, on s'est dit qu'on allait fermer. Et puis on a continué quand même, et finalement nous avons trouvé des solutions alternatives à l'arrêt brutal des sorties et permettre de maintenir l'apprentissage hors les murs. On a bien fait, car ça marche !

### **Pour finir, pouvez-vous expliquer le nom KIDIWE ?**

**YR :** Moi, je ne me lance pas là-dedans !

**MK :** J'ai passé des heures, des jours, des semaines à chercher un nom de site web disponible, et en discutant notamment avec mes enfants, j'ai trouvé ce nom sympa : Kidiwe. Kidiwe (Qui dit oui) pour sortir ? Cette forme était libre, et le WE correspond au « Nous » anglais. Il y a aussi le mot « Kid » dedans. Et puis mes enfants m'ont dit que ça évoquait aussi mon nom de famille, Kissous. Tout y est !



**LA TECHNOPOLE**  
GRAND POITIERS