



STARTER: DOMOSCIO

## UN SOFTWARE QUI FACILITE L'APPRENTISSAGE

**50.000**  
**EUROS**

*C'est le montant que Domoscio vient de lever en 25 jours via la plateforme MyMicroInvest.*

Quand le *big data* devient un outil au service de l'apprentissage, on a l'œil qui pétille! Domoscio est la start-up française qui a rendu cela possible. Elle propose un programme qui contient deux algorithmes qui accompagnent les plateformes *e-learning* des institutions partenaires. «On ne crée pas de contenu. On aide à structurer les technologies *e-learning* existantes. Notre objectif est de créer une complémentarité», précise Ivan Ostrowicz (à droite), CEO et cofondateur de Domoscio. Créée en 2012 par Benoit Praly (à gauche) au cours de ses études d'ingénieur, le concept a hissé l'apprenti dans le top cinq de sa promotion. Quelques mois plus tard, le jeune ingénieur est rejoint par Ivan Ostrowicz pour lancer offi-

ciellement la société Domoscio. Dès lors, ils créent une première plateforme bêta enrichie et lancée en B to C. Très vite, le site internet d'aide à l'étude rencontre un succès qui se compte en milliers d'utilisateurs! Propulsée sur le marché, Domoscio bénéficiera, en 2014, d'une première levée de fonds de 44.000 euros. Depuis, la start-up a bien grandi et a mis en place un programme en deux étapes. Un premier algorithme consiste à adapter l'*e-learning* aux besoins de chacun dans la phase d'apprentissage et d'assimilation. Sur base de cette première récolte de données, un second algorithme associe le parcours de révision à la vitesse d'oubli de chacun, c'est la phase dite de «l'ancrage adaptatif».

La société lancée enchaîne dès lors les partenariats. Positionnée sur le marché B to B, Domoscio s'associera, entre autres, à Android, recevra un financement public du ministère français de l'Education et s'associera à la Samsung School en octobre 2014. Deux mois plus tard, la reconnaissance s'élèvera au niveau européen: Domoscio est reconnue par la Commission européenne comme l'une des sept start-up les plus innovantes en éducation et formation. Aujourd'hui, l'équipe est renforcée et accumule les nouveaux clients parmi les institutions académiques, les éditeurs de contenus, les fournisseurs de logiciels et les directions RH, sur les marchés francophones, bien sûr, mais aussi en Espagne et au Royaume-Uni. © LUCIE HERMANT