

# gymglish

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Le 18 février 2021

### **Formation en ligne : un an après le premier confinement, Gymglish tire son bilan**

[Visuels d'illustration à télécharger ici](#)

**Un an après le début de la crise sanitaire et économique, la formation en ligne – comme la plupart des services online – a connu un vif succès auprès des particuliers comme des professionnels. Gymglish, spécialiste des cours de langues en ligne, livre son analyse de cette année si particulière.**

#### **Pendant le premier confinement, une hausse de 200% de la base d'utilisateurs**

De mi-mars à mi-mai 2020, les équipes de Gymglish ont constaté une hausse inédite de 200% d'inscrits par rapport à 2019. Cette augmentation – la plus forte depuis la création de l'entreprise en 2004 – se répartit en 3 catégories d'apprenants :

- Les particuliers, le plus grand contingent de nouveaux apprenants.

« *Le caractère soudain et total du premier confinement les a incités à se montrer créatifs pour compenser : chacun a entrepris de nouvelles activités en ligne – du sport, des cours de langue...* », interprète Benjamin Levy, cofondateur de Gymglish.

- Les étudiants, via leurs enseignants afin d'assurer une continuité pédagogique.

La crise a mis à l'épreuve l'enseignement présentiel. Les établissements d'enseignement n'ont eu d'autre choix que de se tourner vers l'e-learning pour poursuivre l'apprentissage en souscrivant des licences pour leurs élèves. « *Nous avons assisté à une atténuation de l'antagonisme entre le "en ligne" et "le hors-ligne"* ».

- Les salariés, via les services RH et formations.

Les entreprises ont été nombreuses à proposer à leurs collaborateurs (confinés ou au chômage partiel) des formations à distance. « *Des dispositifs mis en place par l'État comme le FNE Formation ont largement contribué au bond des taux d'inscriptions* ».

#### **Une tendance ralentie au deuxième confinement**

Comme de nombreux services en ligne, le confinement a donc revalorisé la formation à distance – pour des raisons sanitaires, écologiques mais aussi simplement parce que certains ont découvert cette possibilité.

*« La crise sanitaire a indéniablement boosté l'accès à l'e-learning. La question est désormais de savoir si cet effet d'accélération sera durable sur les trois groupes d'utilisateurs. Il ne faut pas croire que désormais, tout le monde va vouloir tout faire en ligne, dont apprendre une langue, tempère Benjamin Levy. La difficulté actuelle de se former en présentiel devrait au contraire, si et quand la crise sanitaire se terminera, revaloriser le présentiel, dont tout le monde pourra comprendre les atouts ».*

D'ailleurs, même s'il était largement en hausse par rapport à novembre 2019, le nombre de nouveaux inscrits de novembre 2020 n'a pas suivi la même courbe exponentielle qu'en mars. *« Au deuxième confinement, qui n'était que partiel, les particuliers avaient l'expérience du premier : les ventes de formations en ligne n'ont plus explosé »*, analyse Benjamin Levy. Quant aux deuxièmes et troisièmes groupes d'utilisateurs : *« il est trop tôt pour mesurer si la forte demande des établissements d'enseignement et des services RH/formations relève d'une prise de conscience durable ou d'une opportunité contextuelle ».*

Quoi qu'il en soit, pour être pérenne, l'engouement autour de l'e-learning ne doit pas dépendre de la seule conjoncture. *« Il serait trompeur de croire que, parce qu'ils sont confinés, les gens vont tous devenir des premiers de la classe et trouver la discipline de se lancer dans l'autoformation. Confinés ou non, nous restons des êtres humains, avec des contraintes d'emploi du temps et des capacités de concentration limitées. »*, prévient Benjamin Levy, pour qui l'enjeu n°1 de l'apprentissage en ligne reste la capacité des éditeurs de donner envie d'apprendre. *« Des contenus personnalisés, digestes et surtout ludiques ont plus de chance de motiver l'utilisateur qu'une assignation à résidence ! ».*

Pour plus d'informations ou demande d'interview avec l'équipe Gymglish, merci de bien vouloir prendre contact avec l'Agence Initiale.

### **Contacts presse**

Anne-Laure Marin : 07.69.95.64.68 / annelaure@agence-initiale.fr

Mathilde Beau : 07.66.42.22.41 / mathilde@agence-initiale.fr