

Les petits profs enseignent dorénavant aussi le français

Les premières vidéos tournées dans la langue de Molière par Kokorolingua sont disponibles, tout comme une deuxième année complète de cours d'anglais

Le succès de Kokorolingua va croissant. Les petits profs entre 6 et 11 ans qui apprennent leur langue maternelle à des enfants âgés de 3 ans et plus à l'aide de vidéos cartonnent. Déjà plus de 15 000 enfants suivent leurs cours au sein de leur famille ou de leur école. «Aujourd'hui, l'association doit passer un cap pour se développer, constate Nathalie Lesselin. Nous créons une entreprise et une maison d'édition, mais notre but et notre philosophie restent les mêmes: exposer le maximum d'enfants aux langues.»

La fondatrice et directrice a annoncé ce changement il y a une dizaine de jours en accueillant chez Microcity, à Neuchâtel, des enfants, profs ou abonnés, et leurs parents. Kokorolingua a reçu le soutien du pôle d'innovation neuchâtelois ainsi que l'aide du canton de Neuchâtel. «Devenir une entreprise et avoir une croissance, cela rend les choses plus compliquées, reconnaît Nathalie Lesselin. Microcity nous accompagne dans ce changement. Nous sommes coachés, on nous met en relation avec des gens qui viennent d'autres domaines et qui enrichissent notre réseau. Ils nous apportent de nouvelles idées.»

Besoin de moyens financiers

Pourquoi ce passage à l'entreprise? «Nous étions obligés de passer par ce stade pour grandir, assure la fondatrice. Nous avons besoin de nouveaux moyens financiers. Nous allons, par exemple, être distribués au Japon. Mais les investisseurs ne vont pas mettre de l'argent dans une association. Ils attendent un retour sur investissement.»

Nathalie Lesselin ne va toutefois pas vendre son âme. «La rentabilité va assurer l'exposition de toujours plus d'enfants aux langues étrangères. Mais ce n'est pas notre moteur. Nous allons choisir nos partenaires. Il est hors de question de s'associer à des financiers qui rejetteraient notre philosophie de solidarité.» Pour rappel, pour chaque abonnement payant, Kokorolingua en offre un autre à une école ou à une famille qui n'a pas les moyens de se l'offrir, en Suisse ou à l'étranger.



Quelques-uns des petits profs durant une séance de tournage d'une vidéo. DR

«Nous avons déjà tourné plusieurs vidéos en français, mais nous devons trouver de nouveaux moyens financiers pour développer ce programme»



Nathalie Lesselin

Fondatrice et directrice de Kokorolingua

Le tournage de 36 nouvelles vidéos en anglais est en cours. Cette série, qui s'ajoutera aux 36 premières vidéos tournées depuis 2017, assure la deuxième année d'apprentissage de la langue de Shakespeare. «Avec la deuxième année, nous arrivons à un vocabulaire de 500 mots. C'est suffi-

sant pour permettre à un enfant de dire des phrases de la vie courante. Cette base de discussion augmente non seulement son aisance dans la langue anglaise, mais aussi sa confiance en lui.» Et ce n'est pas fini! «On nous demande déjà une troisième et une quatrième année de cours!» assure Nathalie Lesselin.

La pédagogie reste la même: Kokorolingua s'entoure de pédagogues, de professeurs et de linguistes pour définir le parcours d'apprentissage et développer les cours par vidéo. Le format de chaque émission est compris entre 10 et 15 minutes. La vidéo alterne des phases d'apprentissage, de jeu et de relaxation pour mieux se concentrer sur l'émission.

Vidéos en français

Et dorénavant, Kokorolingua n'est plus monolingue. Des petits profs partagent une autre langue maternelle, le français. «Nous avons déjà tourné plusieurs vidéos qui sont disponibles sur notre site, mais nous devons là aussi trouver de nouveaux

moyens financiers pour développer ce programme», souligne Nathalie Lesselin.

Depuis trois ans qu'elle est en ligne, la méthode d'apprentissage a fait ses preuves. «Notre but est que, d'ici à trois ans, 3 millions d'enfants soient exposés à une langue étrangère, souhaite la directrice. C'est un objectif ambitieux. L'opération Rainbow, que nous avons lancée le 12 septembre dernier, va nous permettre de promouvoir notre offre.» Elle permet à une famille qui acquiert un abonnement d'en offrir un en cadeau à la famille de son choix. Et Kokorolingua continue dans le même temps d'en donner un troisième à une école ou une famille qui n'a pas les moyens de se le payer. «Paradoxalement, nous avons de la peine à trouver des bénéficiaires, déplore Nathalie Lesselin. Nous manquons de relais et nous devons trouver des partenaires fiables. Nous ne voulons pas offrir des abonnements à des familles ou des écoles qui auraient les moyens de les payer.» **Laurent Buschini**