

OpenClassrooms portée par le confinement reçoit le soutien financier de Zuckerberg

Huit ans après sa création, OpenClassrooms fait déjà partie des startups françaises emblématiques du secteur de l'éducation et de la formation professionnelle. L'entreprise est devenue une marque. Elle vient d'annoncer une série C de 80 millions de dollars réalisée auprès de Lumos Capital Group, GSV, la Chan Zuckerberg Initiative (CZI) et Salesforce Ventures et d'investisseurs historiques. Objectif : poursuivre une croissance dopée par les confinements.

Temps de lecture : minute

28 avril 2021

Interrogée par *Maddyness* fin 2020, OpenClassrooms annonçait avoir dépassé ses objectifs initiaux en attestant d'une augmentation de 150% des demandes contre 100% prévue au début de l'année, avant la pandémie. La fréquentation de certaines formations a même augmenté de 50 à 80%. Pour faire face à cette forte croissance, l'entreprise a dû recruter 150 personnes en un an. Des signes de bon augure qui ont sans doute convaincu les investisseurs de financer les ambitions de la startup du Next40 qui ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. Grâce au 80 millions de dollars apportés par Lumos Capital Group, un fonds américain spécialisé dans les EdTech, GSV Ventures, Chan Zuckerberg Initiative LLC (le fonds créé par Mark Zuckerberg et sa femme), Salesforce Ventures, ainsi que General Atlantic et Bpifrance, ses fondateurs - Pierre Dubuc et Mathieu Nebra - devraient avoir les poches pleines pour mener à bien leurs objectifs.

"Nous sommes heureux de soutenir OpenClassrooms dans sa mission et

d'aider à rendre l'éducation accessible partout et pour tous ; les partenariats innovants noués par OpenClassrooms avec employeurs et pouvoirs publics pour permettre aux étudiants d'acquérir les compétences de demain nous semblent également particulièrement enthousiasmants" , a déclaré Vivian Wu, managing partner, Ventures, Chan Zuckerberg Initiative, citée dans un communiqué.

La formation à distance a bondi en 2020

Pandémie et confinement obligent, le secteur de la formation a dû accélérer sa mue en 2020. Pas question pour les entreprises de laisser des salarié·e·s sans formation, surtout pour celles qui ont - dans le même temps - débuté leur transformation numérique. Les sociétés n'ont pas hésité à faire appel à des sociétés comme OpenClassrooms, 360 Learning ou Kokoroe pour former leurs collaborateurs et collaboratrices aux métiers et compétences de demain.



À lire aussi

L'histoire d'OpenClassrooms dans un documentaire inédit

Longtemps centrée sur le B2C, la startup fondée par Pierre Dubuc et

Mathieu Nebra en 2013, a vu son portefeuille de clients B2B exploser. Elle revendique désormais 1 500 sociétés clientes, contre 400 il y a douze mois, portant le nombre de personnes suivant ses cours en ligne à 2 millions dans 140 pays, précise le journal Les Echos.

L'Asie, nouvelle terre d'opportunités

Malgré la pandémie, l'EdTech n'a pas hésité à se tourner vers l'Asie. *"Nous avons déployé notre produit de formation pour les salariés chez Dentsu, une des premières agences mondiales de publicité. Ils l'ont adopté et en sont devenus revendeur en Asie"*, révèle Pierre Dubuc aux Echos. C'est bien dans l'optique de se déployer davantage à l'étranger, dans le B2B, que la startup a levé 80 millions de dollars. Pour arriver à conquérir ces nouveaux publics, elle compte travailler sur la quantité et la qualité des ses contenus en essayant d'obtenir des labels mondiaux.



À lire aussi

La formation à distance amorce t-elle (enfin) un vrai virage ?

Il faut dire que le marché de la formation est très concurrentiel et le déploiement continue de nouvelles technologies risque de chambouler

dans les années à venir de nombreux emplois, offrant ainsi de grandes opportunités aux entreprises qui auront réussi à devenir des leaders mondiaux.

Labellisée BCorp depuis février 2021, OpenClassrooms annonce avoir débuté 2021 sous les meilleurs auspices avec une croissance de ses recettes de 140% au premier trimestre par rapport à la même période en 2020, pour un chiffre d'affaires en croissance de 250%, sans pour autant révéler de montant.

Article écrit par Anne Taffin