

# OpenClassrooms lève 60 millions de dollars pour faciliter l'accès à la formation

*Too Long Didn't Read : OpenClassrooms annonce un tour de table de 60 millions de dollars mené par le fonds américain General Atlantic. Trois investisseurs du tour précédent, Alven, Bpifrance et Citizen Capital remettent également au pot. L'objectif de la plateforme d'éducation ? Diversifier son offre de contenus éducatifs, nouer de nouveaux partenariats privés et publics et renforcer sa présence internationale.*

Temps de lecture : minute

---

16 mai 2018

Openclassrooms, le campus numérique auquel se connectent plus de 3 millions d'utilisateurs par mois, voit les choses en grand et boucle l'une des plus importantes levées de cette année. Acteur européen majeur de l'apprentissage en ligne, la startup fondée en 2013 par Pierre Dubuc et Mathieu Nebra annonce un nouveau tour de table de 60 millions de dollars (51 millions d'euros) mené par l'Américain General Atlantic, un fonds majeur que rejoignent trois investisseurs historiques (Alven, Bpifrance et Citizen Capital) qui profitent de cette série B pour renouveler leur confiance à la jeune pousse et augmenter leur participation.

## Plus de 1000 cours pour lutter contre la pénurie de talents...

Spécialiste de l'éducation professionnalisante, notamment dans ses domaines de prédilection que sont l'apprentissage du code, du numérique

et de la culture digitale, Openclassrooms lutte contre la pénurie de talents et se démarque par une offre riche : plus de 1000 cours en ligne, regroupés sous 300 certifications officielles et une trentaine de parcours diplômants de niveau Bac+2 à Bac+5. Des cours qui permettent aux millions d'utilisateurs d'acquérir les compétences les plus recherchées, du développement web-mobile jusqu'au design, à l'analyse data en passant par le marketing et de se (ré)insérer plus facilement sur le marché de l'emploi.



À lire aussi

L'histoire d'OpenClassrooms, le numéro 1 européen du cours en ligne

L'employabilité est d'ailleurs l'une des missions phares de ce champion français de l'Edtech, qui garantit même à ses étudiants de rembourser leurs frais de scolarité s'ils n'ont pas trouvé un emploi dans les six mois suivant l'obtention de leur diplôme. Pour atteindre les meilleurs résultats, la plateforme d'e-éducation propose l'accompagnement individualisé d'un mentor et chaque cours est créé par un professeur ou un expert dans le domaine, notamment en partenariat avec les plus grandes écoles (École

Centrale Paris, École Polytechnique, ESG, Sciences Po. Paris...).

*"Notre mission est de rendre l'éducation accessible : un enjeu particulièrement pertinent à l'heure où l'élément humain, plus que le capital, revêt une importance cruciale. Avec l'aide et l'appui de General Atlantic, nous allons accélérer le développement d'OpenClassrooms et créer la plateforme d'éducation de demain, pour les employeurs comme pour les étudiants"*

*Pierre Dubuc, cofondateur et président d'OpenClassrooms*

## ... en étroite collaboration avec les employeurs

Pour répondre toujours mieux aux besoins du marché, la startup, forte d'une équipe d'une centaine de personnes, travaille en collaboration avec les employeurs mais aussi les services publics de l'emploi pour proposer des solutions personnalisées de recrutement, de formation et d'acquisition de compétences. La jeune pousse s'est ainsi associée à Orange pour mettre à la disposition des abonnés en Afrique des contenus de formation mais aussi à Capgemini, pour l'accompagner sur le recrutement, la formation et l'embauche des futurs talents de la société. Google a également remarqué la société puisque le géant de Mountain View a récemment accordé une bourse d'un million de dollars à Openclassrooms pour la création et la production de contenus de cours.

Ce nouvel investissement devrait permettre au champion de la Edtech de diversifier davantage son offre, de nouer de nouveaux partenariats (publics et privés) et d'imprimer sa marque à l'international (plus de 100 pays ont déjà été séduits par son offre).

[En savoir plus sur Openclassrooms](#)

---

Article écrit par Anais Richardin