

360Learning lève 41 millions de dollars pour répondre à la demande de formation

Après avoir convaincu plusieurs représentants du CAC 40, la pépite de la Edtech 360Learning met désormais le cap vers l'Amérique du Nord. Cette opération doit lui permettre de répondre à la demande grandissante en matière de formation entre pairs.

Temps de lecture : minute

17 avril 2019

Grosse levée dans le secteur des Edtech ! La pépite 360Learning, spécialiste de la formation entre pairs des salariés, annonce ce mercredi avoir bouclé un tour de table de 41 millions de dollars, soit 36 millions d'euros. La scaleup a réussi à convaincre les fonds Hi Inov, XAnge, Educapital et ISAI ainsi que Bpifrance. Cette opération doit permettre à l'entreprise de "*répondre à la très forte croissance de la demande en France*" mais aussi d'innover en lançant prochainement de nouvelles fonctionnalités.

Surtout, la levée intervient au moment où 360Learning entame son internationalisation, avec l'ouverture de bureaux à New York et à Londres. Là encore, elle servira à mieux gérer la demande, alors que l'entreprise travaille avec des géants comme Air Canada ou KingFisher et compte se développer à grande échelle sur les marchés britanniques et nord-américains.

Faire de la formation un contenu viral

Créée en 2009, la scaleup a anticipé et contribué à définir un marché

aujourd'hui en pleine croissance, celui de la formation. *"Jamais les cycles business n'ont été aussi rapides et seules les entreprises qui sauront s'y adapter survivront. Comment ? Par la formation"* , analyse Nicolas Hernandez, CEO et cofondateur de 360Learning. L'entrepreneur prend modèle sur... Instagram pour expliquer comment 360Learning peut s'imposer sur un segment pourtant prisé. *"Instagram a rendu la création et le partage de photographies simple et intuitif, ce qui a créé une viralité et fait exploser le partage de photographies. 360Learning fait pareil, avec le contenu de formation."*

La scaleup mise en effet sur le fait que la formation entre pairs suscite davantage d'engagement des collaborateurs que des formations imposées par la hiérarchie. De quoi créer un système gagnant-gagnant où les entreprises s'appuient sur le terreau de compétences qu'elles ont elles-mêmes créé grâce aux recrutements successifs et où les collaborateurs peuvent se former non seulement facilement mais en continu. 360Learning compte déjà plusieurs groupes du CAC40 parmi ses clients, à l'instar de Michelin, Axa ou Safran, et lorgne désormais sur les grands comptes outre-Atlantique.

Article écrit par Geraldine Russell