

# 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