

# Ornikar lève 35 millions d'euros pour continuer à s'étendre en Europe

*Quatre ans après avoir gagné son bras de fer judiciaire contre les acteurs traditionnels du secteur, l'auto-école en ligne Ornikar conclut un tour de table de 35 millions d'euros. Joli pied de nez !*

Temps de lecture : minute

---

28 juin 2019

C'est une belle revanche pour Ornikar. Il y a quatre ans, la startup était traînée en justice par les acteurs traditionnels de l'auto-école. Malgré sa victoire dans ce dossier, l'entreprise avait peiné à obtenir son agrément pour finalement lancer - enfin ! - son activité bien plus tard que la plupart de ses concurrents. De quoi en décourager plus d'un... mais pas Ornikar qui, après avoir levé 10 millions d'euros l'an dernier, poursuit sur sa lancée avec un tour de table de 35 millions d'euros annoncé ce vendredi. Idinvest et Brighteye Partners, investisseurs historiques, remettent au pot, suivis par Bpifrance.

La startup, qui propose une formule pour passer le permis de conduire en candidat libre avec une partie de la formation en ligne, revendique 20% de parts de marché et affiche l'ambition de présenter 35% des candidats français au permis de conduire d'ici la fin de l'année. De quoi convaincre les investisseurs que la pépite peut devenir le leader européen d'un secteur jusque-là très fragmenté et qui a effectué sa transformation numérique dans la douleur.

# Accompagner un changement sociétal

Il faut dire que les levées de boucliers sont récurrentes, comme en témoigne le dernier épisode qui a eu lieu en mars : les syndicats d'auto-école ont manifesté à Paris et Nantes pour dénoncer le "permis en ligne"... et surtout les startups qui le proposent. Cinq ans après sa création, Ornikar est donc toujours dans le collimateur des acteurs traditionnels. Il faut dire que la jeune pousse paye le prix de pratiques pas toujours très licites de certains concurrents, qui poussent les autorités à sévir.

De son côté, Ornikar souligne que "*l'accès à la mobilité*" est un enjeu sociétal majeur, que sa solution permet de faciliter à grande échelle. Et la vérité sortant du portefeuille des clients, de ce côté-là, l'entreprise n'a rien à craindre : elle assure être rentable, notamment grâce au développement d'activités annexes au permis de conduire (assurances jeunes conducteurs, achat et location de voitures...).

La jeune pousse voit donc désormais plus grand, plus loin. Déjà présente en Allemagne et en Espagne, elle prévoit de renforcer sa position sur ces marchés avant d'envisager élargir encore ses horizons. "*Le potentiel à la fois en France et à l'international est énorme, ce n'est que le début de l'histoire et du basculement du marché de l'auto-école vers le numérique*", s'enthousiasme ainsi Jonathan Userovici, investment manager chez Idinvest Partners. Il loue "*une marque extrêmement forte et fiable auprès des jeunes*" et souligne que "*le management a de grandes ambitions pour accompagner cette génération*". Afin de conjuguer le succès au futur ?

