

# Klassroom lève 2,7 millions d'euros pour booster son développement en France et à l'étranger

*Klassroom annonce une nouvelle levée de fonds de 2,7 millions d'euros auprès de Bpifrance et de business angels. Ce capital doit lui permettre de renforcer son positionnement à l'étranger et sur le territoire français.*

Temps de lecture : minute

---

28 juillet 2020

Après le rachat de NewSchool en septembre dernier, rien ne semble arrêter Klassroom, même pas le Covid-19. Loin d'avoir été affaiblie par le confinement, la startup en a tiré profit et vient même de lever 2,7 millions auprès de Bpifrance et de business angels pour renforcer ses infrastructures en France et à l'international.

## L'appli qui insuffle un dialogue direct entre parents et professeurs

L'histoire de Klassroom débute en 2016 lorsque Damien Rottemberg et Frank-David Cohen décident de lancer le cahier de liaison 2.0, mettant ainsi fin à des années de dissimulation d'heures de colle et de convocations parentales sous prétexte "de carnets de correspondances perdus". En effet, le produit développé par la startup est une sorte de réseau social facilitant les échanges et les interactions entre parents et professeurs. Messages, photos, vidéos, questionnaires et devoirs peuvent y être transmis par le corps professoral. Les parents peuvent également

solliciter un professeur pour un rendez-vous ou simplement indiquer l'absence d'un enfant le jour même.

L'atout de Classroom réside à la fois dans sa simplicité et son caractère universel. Pas besoin d'avoir fait le MIT pour s'emparer de l'application, l'interface est claire et facile à prendre en main. Elle possède également un outil de traduction intégré capable de traduire les écrits dans une centaine de langues, faisant ainsi tomber la barrière de la langue, qui est parfois un frein dans certaines familles récemment arrivées sur le territoire où les parents peuvent être allophones.

On comprend rapidement l'engouement qu'a pu susciter une telle application durant le confinement où le seul lien entre l'école et les élèves était souvent un mail ou, au mieux, une visioconférence. La startup a d'ailleurs connu une explosion du nombre de ses utilisateur·rice·s, passant de 400 000 à 830 000 en seulement deux mois. Cet engouement soudain a même fait "bugger" le site, obligeant la startup à lever des fonds pour renforcer ses infrastructures. Challenge réussi !

## Renforcer son positionnement à l'étranger

Après une levée de 300 000 euros en 2016, une seconde de 500 000 euros en 2018 et le rachat de NewSchool en septembre dernier, Classroom boucle un nouveau tour de table de 2,7 millions d'euros. L'opération a été menée par le fonds Bpifrance Digital Venture et de nouveaux business angels comme Jérôme Lecat, cofondateur de Scality, startup française spécialisée dans le stockage de données. *"Classroom est une solution suscitant une très forte adoption et un usage quotidien des enseignants comme des parents. La scalabilité de la solution et la capacité de l'équipe à itérer rapidement sur le produit et répondre aux besoins des utilisateurs ont encore renforcé notre conviction"* , explique Edwige Kharoubi, directrice d'investissements au pôle Digital Venture de Bpifrance.

Grâce à cette nouvelle levée, Classroom souhaite développer de nouvelles fonctionnalités pour son application parentale et celle destinée aux directeur·rice·s d'école (Klassboard) mais aussi renforcer ses infrastructures à l'étranger. La startup, qui a déjà déployé sa solution dans une trentaine de pays (en Afrique, en Amérique latine, en Europe et aux États-Unis) possède déjà 15% de ses utilisateur·rice·s à l'étranger. En élargissant leur spectre, Damien Rottemberg et Frank-David Cohen cherchent avant tout à équilibrer leur activité pendant les mois d'été où les jeune Français·es sont eu repos.

---

Article écrit par Anne Taffin