

Openclassrooms change de dimension avec une levée de 60 millions de dollars

[GUILLAUME BREGERAS \(HTTP://WWW.LESECHOS.FR/JOURNALISTES/INDEX.PHP?ID=64663\)](http://www.lesechos.fr/journalistes/index.php?id=64663) | Le 17/05 à 08:00



Openclassrooms veut notamment accélérer la diversification de son offre de formations diplômantes en ligne qui comptabilise plus de 300 certifications professionnelles et une trentaine de parcours pour des niveaux allant de Bac+2 à Bac+5. - *Les Echos*

EXCLUSIF// La start-up française s'adosse notamment au fonds américain General Atlantic pour cette nouvelle levée de fonds. Elle veut accélérer le déploiement international de son activité de formation diplômante par Internet.

Depuis quelques mois, la rumeur était sur toutes les lèvres... La pépite tricolore **Openclassrooms** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0211462085837-openclassrooms-lance-le-premier-bachelor-europeen-100-online-301811.php>) était en train de monter l'une des plus grosses levées de fonds de la French Tech en 2018. L'opération vient tout juste de se boucler pour un montant de **60 millions de dollars**, principalement auprès du fonds américain General Atlantic. Citizen Capital, Alven et

bpifrance participent également à ce tour qui la place en deuxième position des plus importantes levées en 2018 dans la French Tech, derrière **Ledger et ses 75 millions d'euros** (https://www.lesechos.fr/18/01/2018/lesechos.fr/0301165538086_bitcoin---ledger-leve-75-millions-de-dollars.htm) en janvier dernier.

Diversifier son offre

Avec ce nouvel investissement, Openclassrooms veut notamment accélérer la diversification de **son offre de formations diplômantes** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/0211274005224-openclassrooms-leve-6-millions-d-euros-pour-se-deployer-en-europe-213937.php>) en ligne qui comptabilise plus de **300 certifications professionnelles** et une **trentaine de parcours** pour des niveaux allant de Bac+2 à Bac+5. « *Nous voulons toucher tous les métiers du digital*, affiche d'emblée Pierre Dubuc, président et cofondateur avec Mathieu Nebra. *Nous le faisons déjà en français et nous allons investir pour le faire également en anglais.* » Selon lui, 30 % des métiers vont changer d'ici à 2030 dans le monde, ce qui impactera un milliard de personnes. « *Ce sont des gens à reformer pour éviter à leurs entreprises de perdre en compétitivité, mais aussi pour éviter de voir surgir des problèmes sociétaux liés à leur perte d'employabilité* », poursuit le jeune entrepreneur empreint d'une volonté farouche d'avoir un impact positif très fort. Il a d'ailleurs transformé la nature de sa start-up pour qu'elle devienne une « entreprise à mission », dotée d'un comité qui évaluera chaque année que son activité reste bien en phase avec sa valeur cardinale qui est de rendre l'éducation plus accessible.

Se rapprocher des entreprises

L'entreprise fondée en 2013 se positionne sur les métiers les plus demandés du marché de l'emploi, dont le développement web et mobile, le design ou le traitement des données par exemple. Pour rester à la page sur ces questions qui évoluent en permanence, Openclassrooms a mis en place une méthode pour identifier d'abord les **filières en croissance**, puis les **métiers en forte demande**, et enfin les **compétences** qu'exigent ces métiers. Sur ce point, la pépite tricolore travaille de plus en plus étroitement avec les entreprises afin de préciser ce qui se cache concrètement derrière ces compétences requises, car les référentiels restent instables. Ce lien avec les entreprises va d'ailleurs en se renforçant. Si elle a commencé par le BtoC, son modèle évolue rapidement vers le BtoB, confirme Pierre Dubuc : « *L'an dernier, les trois quarts de nos revenus étaient générés par*

les étudiants en direct, mais cela va évoluer dès cette année. » Openclassrooms peut, par exemple, former à la demande d'une entreprise, des dizaines de personnes qu'elle s'engage à recruter dès la fin de leur cursus.

Lire aussi :

> Recruter son premier salarié : quatre erreurs qu'il vaut mieux éviter !

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/management/recruter-son-premier-salarie-quatre-erreurs-qu-il-vaut-mieux-eviter-309185.php>)

Le marché anglo-saxon pour accélérer la croissance

Cette brique récente est l'une des plus importantes pour assurer son développement et elle multiplie les partenariats avec des organismes privés et publics, comme Orange en Afrique, Capgemini en France ou Google plus récemment, auprès de qui elle a bénéficié d'**une bourse d'un million d'euros**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/actu/0301515550057-google-booste-trois-start-up-francaises-de-l-emploi-319976.php>) pour développer son offre auprès des 100.000 travailleurs indépendants en France et au **Royaume-Uni**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/vendre-au-royaume-uni-les-conseils-des-start-up-qui-ont-reussi-310852.php>) .

Pour grandir à la mesure de ce nouvel investissement, la jeune pousse va devoir croître très rapidement. Elle prévoit de **recruter une centaine de personnes** dans les neuf mois à venir (elle en compte 100 aujourd'hui), de renforcer sa présence en **Afrique**

(<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/financer-sa-creation/0301436525374-la-bouillonnante-afrique-des-start-up-en-plein-essor-319491.php>) , et de se déployer aux **Etats-Unis** (<https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/s-implanter-aux-etats-unis-par-stephanie-tosi-de-carre-d-artistes-314025.php>) et au Royaume-Uni. « *C'est notamment pour concrétiser cette ambition que nous les accompagnons*, explique Chris Caulkin de General Atlantic. *Nous les aidons à entrer sur un marché en les connectant aux bons interlocuteurs, mais aussi à recruter les profils nécessaires qui vont de pair avec une telle croissance.* »

À noter

Openclassrooms garantit à ses étudiants un emploi dans les six mois suivant la fin du cursus, sinon elle s'engage à leur rembourser intégralement les frais de scolarité.

([javascript:void\(0\);](#))