

# De l'hypercroissance à la vitesse de croisière, les nouveaux enjeux RH avec OpenClassrooms

*Avec la série «Level Up», en partenariat avec BNP Paribas Banque Privée, Maddyness s'attèle à décrypter les stratégies de croissance des scaleups françaises. Premier épisode de la saison 2 avec Mathieu Nebra, co-fondateur d'OpenClassrooms.*

Temps de lecture : minute

---

8 février 2024

Entre une crise sanitaire mondiale qui a constitué autant une opportunité de marché hors du commun qu'un défi pour maintenir une culture d'entreprise suffisamment résiliente, une levée de fonds de 80 millions de dollars pour surfer sur la vague des cours en ligne en pleine pandémie de Covid-19 et un plan de départs volontaires concernant un quart des effectifs à peine deux ans plus tard, OpenClassrooms a vécu des dernières années agitées. Mais il en faut davantage pour submerger Mathieu Nebra, qui a créé le Site du Zéro dès 1999 alors qu'il n'était encore qu'un collégien. Il s'agit du point de départ qui aboutira à la création d'OpenClassrooms en 2013.

Avec cette aventure aux différentes facettes, démarrée il y a un quart de siècle, l'entrepreneur français a appris à jongler entre les soubresauts de l'économie et les mutations de son marché. *«Dans la vie, tout est un cycle. J'ai passé beaucoup de temps de ma vie à anticiper. Mais aujourd'hui, je lâche un peu du lest là-dessus, et je me concentre sur l'instant présent, tout en gardant en tête ces cycles sans pour autant être obnubilé par ça»*, assure-t-il au micro de «Level Up», le podcast de Maddyness en partenariat avec BNP Paribas Banque Privée.

# S'adapter à un nouveau paradigme de marché

Avant le stress-test qu'a représenté la pandémie de Covid-19 et l'euphorie qui a suivi en 2021, quand l'argent coulait à flot sur le marché, Mathieu Nebra avait déjà pu mettre OpenClassrooms sur les rails de l'hypercroissance. En 2018, la société tricolore s'était d'ailleurs distinguée avec une levée de fonds de 60 millions de dollars, réalisée notamment auprès du fonds américain General Atlantic. Il s'agissait alors de l'un des plus gros tours de table dans la French Tech. Avec une opération qui devait lui ouvrir les portes du marché américain, le spécialiste de l'e-learning se préparait sans le savoir à la traction folle qui allait porter le marché des cours à distance en pleine crise sanitaire deux ans plus tard.

Mais une fois le vent d'euphorie retombé durant l'année 2022, il a fallu rapidement s'adapter à un nouveau paradigme. Exit l'hypercroissance à tout prix, place à la rentabilité. Et que cela soit pour assurer la pérennité de l'entreprise ou rassurer ses collaborateurs, c'est dans ce type de situation que le leadership doit être à la hauteur des défis à relever. *«S'il n'y a plus d'argent sur le marché pour financer l'innovation, il faut basculer dans une sorte de nouvelle religion, avec un nouveau fonctionnement. Ce changement a été très soudain. Cela pose la question de la capacité des dirigeants à changer de braquet suffisamment vite, et certains ne sont pas faits pour ça. Cette question se pose aussi pour les collaborateurs, pour qui OpenClassrooms est parfois leur toute première entreprise. Quand il n'y a pas de point de repère, cela peut être surprenant et compliqué»*, observe Mathieu Nebra.

## «Level Up» décrypte la stratégie des

# scaleups françaises

Dans ce contexte, comment structurer sa croissance ? Comment maintenir la motivation intacte parmi ses équipes ? Comment communiquer sur les difficultés traversées par l'entreprise auprès de ses salariés ? Quels sont les nouveaux mécanismes à mettre en place pour avoir une politique RH en adéquation avec la situation actuelle ? Quid de l'impact social de l'entreprise ? Autant de questions que le co-fondateur d'OpenClassrooms aborde sans détour dans ce premier épisode de la saison 2 de «Level Up».

La série «Level Up», en partenariat avec BNP Paribas Banque Privée, présente les stratégies de passage à l'échelle des entreprises tech françaises. Transformation, expansion à l'international, nouveaux enjeux RH, quelles sont les stratégies adoptées par les scaleups ? Quelles sont les étapes essentielles pour scaler son entreprise ? Les fondateurs invités dans cette saison 2 prennent la parole sur leurs actualités stratégiques et reviennent sur leur gestion de crise.

[Une série à découvrir sur Maddyplay](#)

---

Article écrit par Maddyne