

Quelle dynamique pour la filière EdTech française ?

Sommaire

3

Ils font l'EdTech française... Mais qui sont-ils ?

À quoi ressemble l'organisation EdTech type ?
Pour aller plus loin...

6

Ils font l'EdTech française... Mais que font-ils ?

Quels services proposent-ils et pour quel public ?
Pour aller plus loin...

10

Financement

Panorama des levées de fonds
Pour aller plus loin...

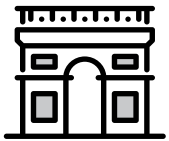
11

Forces et faiblesses

Forces de la filière
Faiblesses de la filière

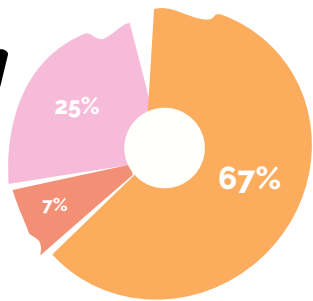


À quoi ressemble l'organisation EdTech type ?



Elle est **parisienne**

50% des structures du panel sont situées à Paris intramuros.



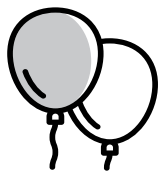
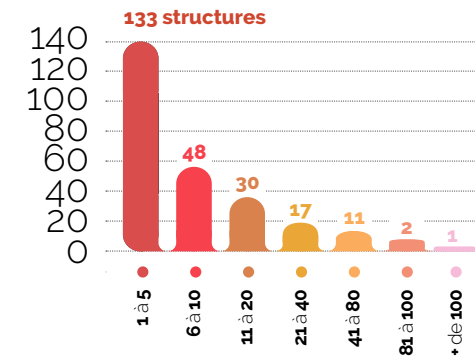
- Île-de-France
- Auvergne-Rhône-Alpes
- Autres

Une filière en pleine croissance recensant **242 structures** : des **startups** en très grande majorité mais aussi des **PME** historiques et des **associations**.



Elle est **de petite taille**

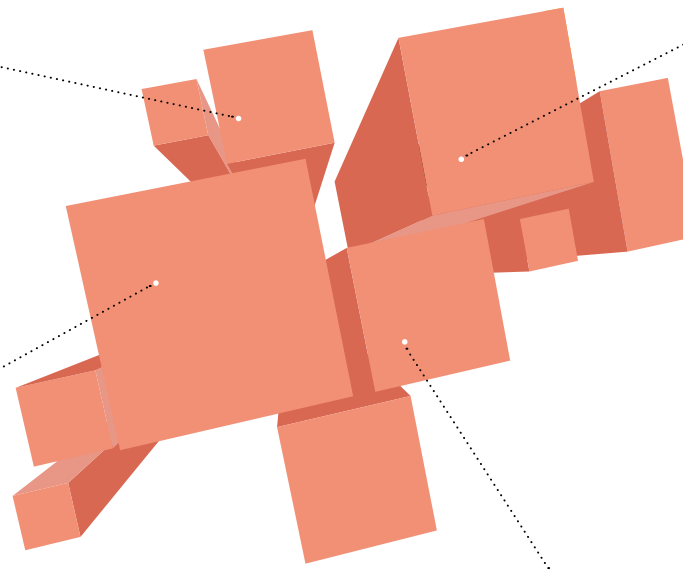
181 structures ont moins de **10** collaborateurs ; seuls **31** acteurs ont plus de **20** employés et une seule structure en a plus de **100**.



Elle est **jeune**

L'âge moyen des structures du panel est de 4 ans.

50% d'entre elles ont moins de 3 ans d'existence.



Elle est **BtoB**

44% des structures s'appuient sur un modèle B2B uniquement (**33%** sur un modèle dual) et l'on assiste à une diversification des modèles économiques.

Une filière en ébullition qui ne se consolide pas encore



Nombre de structures
EdTech créées
chaque année



Croissance
relativement lente



Augmentation
significative de la part
de petites structures



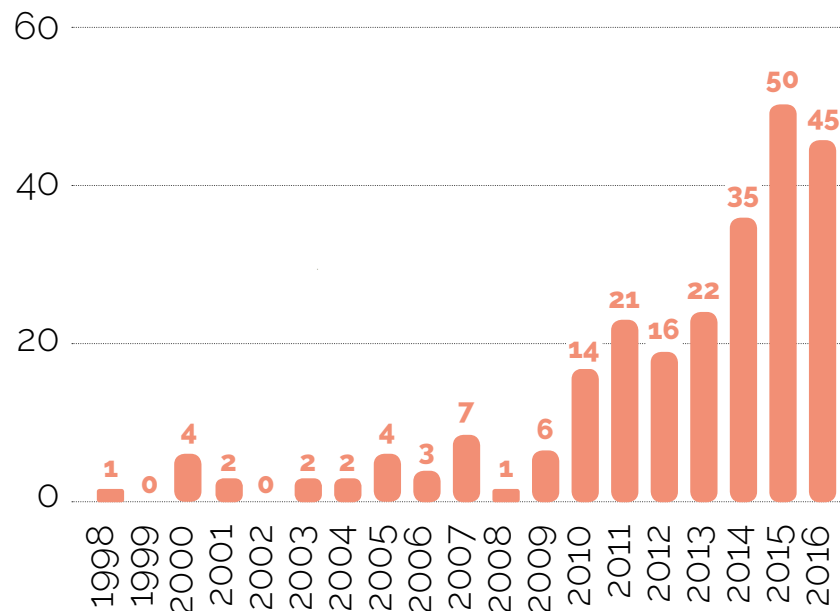
+56%
entre 2010 et 2013

+47%
depuis 3 ans

La filière existe depuis
+ de 10 ans,
et pourtant **95%**
des entreprises
recensées ont
un CA < à **500 000€**

73% des structures
créées entre 2014 et 2017
comptent de 1 à 5 employés,
contre **34%** pour les
structures créées entre
2010 et 2013.

Nombre de structures
créées par an



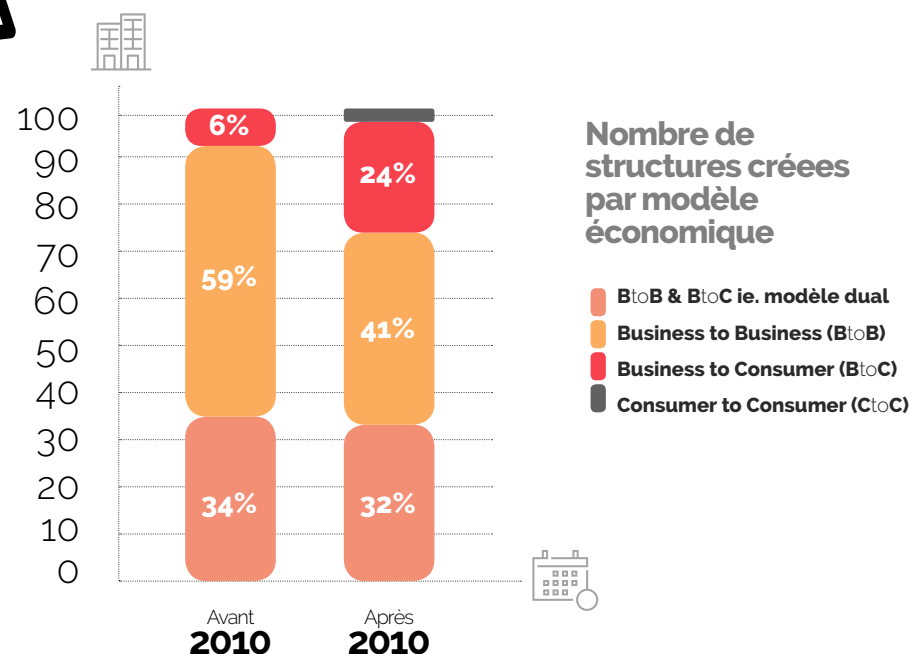
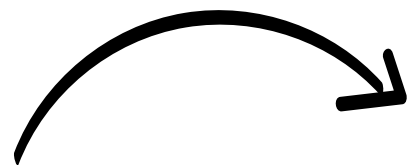
Après une phase de création sans précédent
doit-on attendre une phase de consolidation de l'écosystème ?

Le BtoC occupe une part grandissante du paysage

Si la filière s'est structurée initialement autour du **BtoB** (établissements d'enseignement et entreprises), ce modèle économique tend à s'amoinrir au profit du modèle **BtoC** qui double en volume depuis 3 ans.

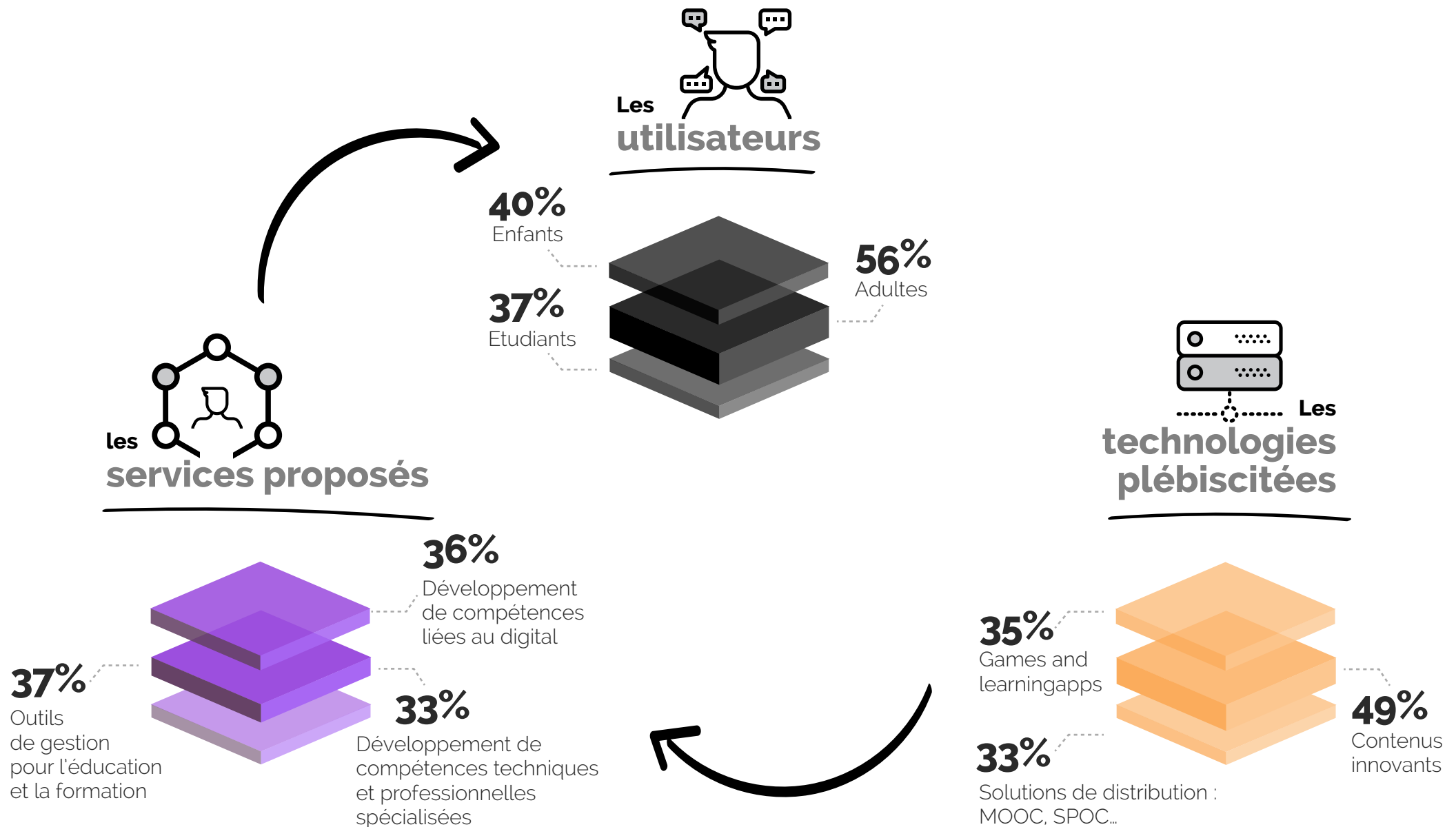


De manière plus générale,
les modèles économiques
se **diversifient**.



L'érosion du B2B, la croissance du B2C :
une stratégie opportuniste ou une stratégie d'évitement ?

Quels services proposent-ils et pour quel public ?



Pour aller plus loin...

[← Sommaire](#)


Une évolution de l'offre

qui reflète les difficultés d'accès des structures au marché institutionnel

La **complexité structurelle** du marché institutionnel semble détourner peu à peu les entrepreneurs du segment scolaire (primaire / secondaire) :

x la part des **services destinés -18%** au scolaire diminue.

x les offres ciblant les **clients plus autonomes** dans l'achat se développent comme celles dédiées aux **publics préscolaires** où la famille est le principal acheteur (B2C).

+8%

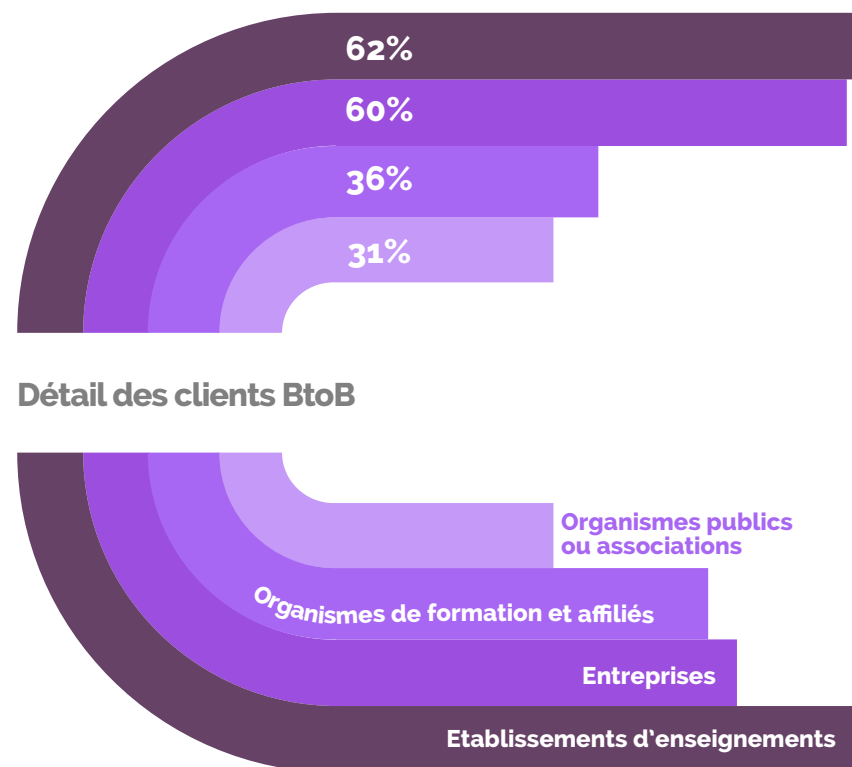
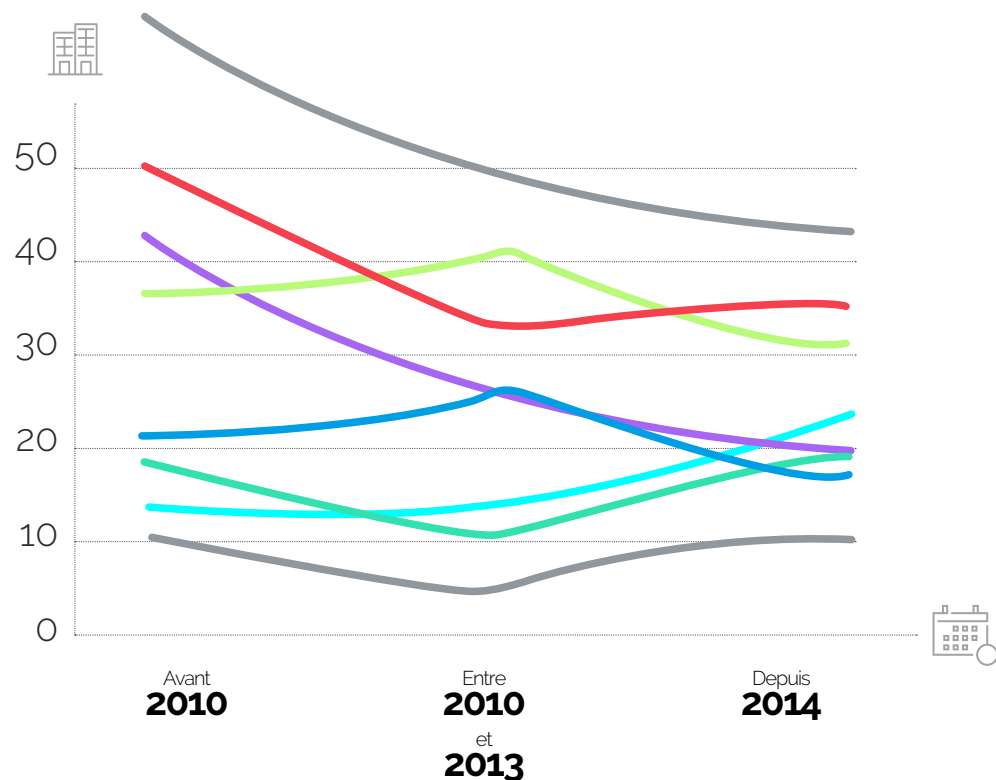
Les entrepreneurs semblent adopter des modèles plus opportunistes en se diversifiant pour faire face aux difficultés de pénétration du marché institutionnel.



Pour aller plus loin...

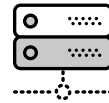
↳ Sommaire

- Outils de gestion pour l'éducation et la formation
- Enseignements académiques
- Développement de compétences techniques
- Développement de compétences liées au numérique/digital
- Accompagnement de publics à besoins éducatifs particuliers
- Accompagnement de scolarité, destinés aux familles et étudiants
- Activités extra-scolaires et développement personnel
- Autres



La diversification des offres de service est-elle un signe de maturité de la filière ou une tentative de contournement de complexités structurelles ?

Pour aller plus loin...

[Sommaire](#)

Les tendances classiques de la technologie prennent le pas sur les technologies de pointe caractéristiques de la Edtech et de son avenir

On constate tout d'abord, comme dans d'autres filières tech, une diminution des **technologies historiques** (ici les LMS, CMS, contenus éditoriaux...) et une montée en puissance du **"social"** et des projets autour de **plateformes d'agrégation**, de diffusion, de distribution. Selon les déclarations des entreprises

du panel, la croissance pressentie des technologies liées à l'apprentissage (Adaptive learning, learning app) n'est pas confirmée. De même, le nombre de start-up mettant en œuvre des technologies de pointe telles que **iOT** ou **réalité virtuelle** progressent moins rapidement que prévu.



Social média
+10%



Plateforme
+8%



iOT stagne à
6%



Réalité virtuelle / augmentée stagne à **6%**

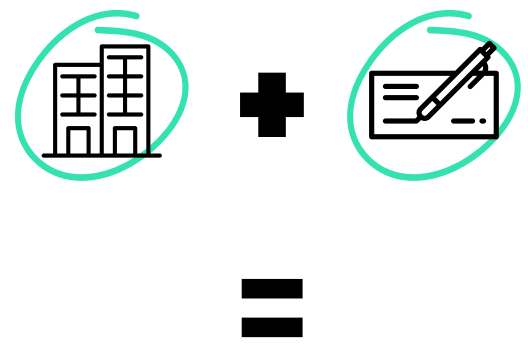
La faible présence des technologies de pointe est-elle liée à la faiblesse des investissements de la filière ou aux modèles d'achats et de déploiement des clients institutionnels ?

Des montants faibles.
50% des levées de fonds sont inférieures à **300 000€**

- 2017 - Coopacademy **10 000 000€**
- 2016 - Open Classroom **6 000 000€**
- 2016 - Klaxoon **2 500 000€**

Panorama des levées de fonds

Combien d'organisations **lèvent des fonds** ?
 Combien ont recours aux **subventions, prêts et avances** remboursables ?



Structures identifiées qui ont déjà levé des **fonds** et reçu des **subventions, prêts, avances** remboursables

26%

Structures identifiées qui ont déjà levé des **fonds** mais n'ont **jamais reçu** des subventions, prêts, avances remboursables

7%



Structures identifiées qui n'ont **pas levé des fonds** mais ont reçu des **subventions, prêts, avances** remboursables

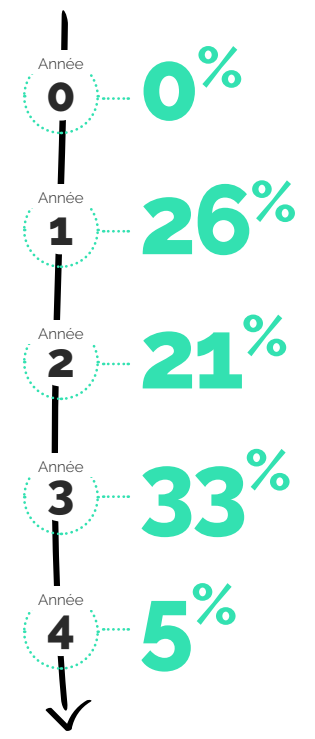
34%

Structures identifiées qui n'ont **jamais levé des fonds** ni reçu des subventions, prêts, avances remboursables

33%

50% des fonds sont levés avant la deuxième année d'existence de l'organisation

À quel moments les structures lèvent-elles des fonds ?



Pour aller plus loin...

[Sommaire](#)

Une réelle difficulté à grandir

Le modèle économique, les services proposés, les cibles adressées ne semblent pas avoir d'**impact significatif** sur la **capacité à lever des fonds**, les investisseurs étant d'abord attentifs à la **santé économique** de la structure et sa capacité à **générer du chiffre d'affaires**, de manière pérenne.

Quant à l'ampleur et à la durée de ces levées, elles sont assez tardives, pourtant la faiblesse de leur montant indiquerait plutôt qu'il s'agit d'amorçage et non pas d'accélération.

Sur les 94 startups françaises présentes dans le **FAST 500 EMEA**, aucune ne fait partie de l'observatoire de la EdTech pour 2016*.

La grande majorité des startups ayant déjà levé des fonds ont également eu recours aux **subventions publiques, avances et prêts** :

93%

le manque d'investissements semble compensé en partie par les acteurs publics. Le **Corporate Venture** - structure dédiée de capital - risque au sein de grands groupes - explose en France depuis quelques années, mais la filière EdTech ne semble pas encore bénéficier de ce nouveau mode de financement.

Sources : Technology Fast 500™ Europe, Middle East & Africa – 2016, Deloitte FAST 500.

L'absence de fortes croissances parmi nombre de startups de la Edtech française reflète-t-elle un choix ? Ou bien un manque d'intérêt des investisseurs pour la filière ?

[Sommaire](#)

Une filière dont le développement s'accélère

Les entrepreneurs sont au rendez-vous : une énergie entrepreneuriale qui se traduit par une **multiplication des structures** ces dernières années, une forte volonté de percer qui se traduit par la **diversification des offres** et des cibles.

Une prise de conscience partagée autour des blocages structurels

Les quelques belles levées de fonds témoignent d'une certaine **vitalité de la filière** et d'un **potentiel** qui reste à exploiter. Tous les acteurs sont désormais conscients qu'un travail reste à faire sur l'accès au marché et aux fonds d'amorçage.

Forces de la filière

Une bonne couverture des segments utilisateurs



Une offre qui couvre la majorité des segments

L'offre de la filière est globalement riche, équilibrée, tous les utilisateurs sont adressés. Cependant les **services pédagogiques** sont mieux représentés que les **services de "back office"** : une lacune qui pourrait être comblée dans les prochaines années avec un **approfondissement de la connaissance des problématiques** des acteurs de l'éducation et de la formation par les entrepreneurs.

Individus en emploi (dans le cadre de la formation pro, et tout au long de la vie) **46,3%**

44,6% Etudiants de l'enseignement supérieur

Individus en reconversion ou sans emploi **28,1%**

31,4% Apprentis et étudiants en voie professionnelle

Jeunes enfants d'âge préscolaire **13,6%**

44,6% Etablissements et professionnels de l'enseignement

Ecoliers et élèves du CP à la Terminale **47,9%**

41,3% Particuliers (adultes & familles)

[Sommaire](#)

Faiblesses de la filière

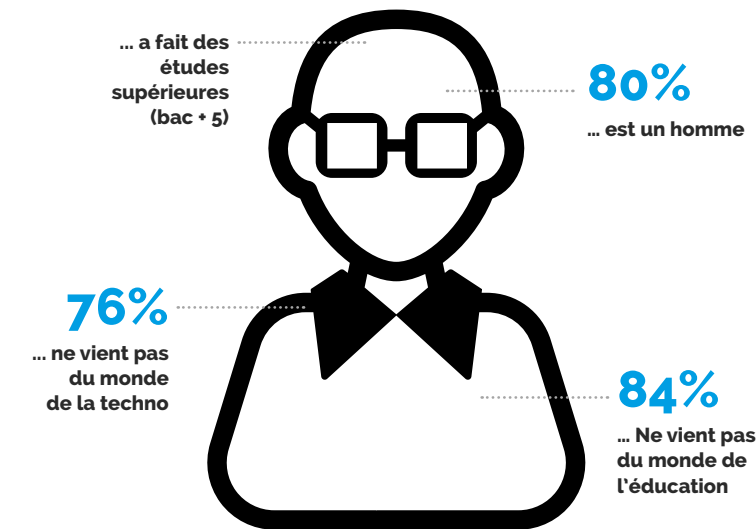
Où sont les champions de la filière Edtech française ?



Selon l'INSEE, la quasi-totalité des **242** entreprises recensées ont un chiffre d'affaires inférieur à **500 000** euros.

A priori, les locomotives qui pourraient tirer des grappes de startups vers le haut n'existent pas ou ne sont pas recensées.

Un manque de diversité parmi les créateurs d'EdTechs



Le CEO d'une EdTech...*

* Profil type dressé à partir d'un échantillon représentatif de 50 start-up

Le **décalage** est assez flagrant entre les **entrepreneurs et leurs cibles** : les créateurs sont en grande majorité des hommes, issus de grandes écoles, mais disposant rarement d'expériences significatives dans le monde de la technologie ou dans celui de la formation et de l'éducation. Ce sont des **personnes inspirées** par les enjeux des apprentissages, outillées pour **créer et promouvoir** un produit.

La culture de l'achat des services numériques



Un faisceau d'indices (chiffre d'affaires, croissance, levées de fonds maigres et tardives, diversification précoce des offres, cibles, modèles d'affaires...) semble démontrer un **blocage structurel** autour de l'achat et du déploiement de services numériques sur le marché français, notamment dans la **sphère publique**. La culture de l'achat de services numériques doit évoluer en s'ouvrant à des acteurs aux **modèles économiques mélangeant BtoC et BtoB** ou privilégiant des modèles économiques innovants.

EdTech OBSERVATOIRE

Identifier les solutions

L'**observatoire de la EdTech** rassemble les **acteurs du numérique** pour l'éducation et la formation en France. Plus de **240 organisations innovantes** (startups, PME et associations) dessinent l'école de demain, l'université du futur et promettent de révolutionner l'apprentissage tout au long de la vie.

Pour quels apprenants ? Pour quels acheteurs ? Grâce à quelles technologies ? Leurs produits et leurs services sont présentés dans ce premier observatoire interactif de la EdTech française. Conçu, dans un **mode collaboratif et crowdsourcé**, par et pour l'écosystème numérique de l'éducation et de la

Faciliter les choix des décideurs

formation, l'Observatoire a pour **objectif de valoriser la scène EdTech française** et de montrer les **grandes tendances de ce secteur**.

L'ensemble des données reproduites et téléchargeables en fichier MS XLS et JSON sur le site web de l'observatoire est sous licence Open Database (ODbL).

Cette analyse est fondée sur les résultats déclaratifs issus de l'**observatoire Edtech de Cap Digital / EdFab**. L'analyse est le fruit de la collaboration **Caisse des Dépôts** et **Deloitte Digital**. L'observatoire Edtech a été coréalisé avec des acteurs clés de l'écosystème représentés ci-dessous.

Contact

<http://www.observatoire-edtech.com>

Nicolas Turcat . Caisse des Dépôts et Consignations . Responsable **e-Education** . nicolas.turcat@caissedesdepots.fr
Maged Abdel-Maaoud . Deloitte Digital . **e-Education** . mabdelmaaboud@deloitte.fr
Caroline Letellier . Deloitte Digital . **e-Education** . cletellier@deloitte.fr