



Les tendances sectorielles du secteur éducatif

La « EdTech », réel vainqueur de la crise sanitaire ?

Février 2021

Par Stanislas DE CONTENSON et Romain SARIE



Les données clés du marché de la « EdTech »

Un marché porteur au taux de croissance stimulé par la Crise de la Covid-19...

B2B

Modèle majoritaire
ancré au sein du
marché

780 000 00€

CA cumulé en 2020
(+20% par rapport à
2019)

430

Entreprises présentes
sur le marché

7000

employés au sein de
la « EdTech »



- Les entreprises de la EdTech cumulent **780 millions d'euros** de chiffre d'affaires en 2020, soit une **progression de 20%** par rapport à l'année 2019. La crise du COVID n'a pas influencé négativement le secteur qui **continue de croître**.
- Avec **108 millions d'euros** qui ont en moyenne été levés depuis leur création par ces sociétés, le secteur est toujours aussi attractif pour les investisseurs.



- La majorité de la cible du marché est le **B2C, et même le B2G** (Business to Government) : près de 30% des startups ont l'Etat pour partenaire). Il est important de noter que moins de 5% des entreprises sont orientées B2C.
- Depuis 3 ans le nombre de startups a **augmenté de 47% au sein de la « EdTech »**, avec 19 créations en 2019.
- Les quelques **430 entreprises** du marché « EdTech » ont permis la création directe de plus de **7000 emplois**.

Les principaux acteurs du marché de la « Edtech »

... avec une clientèle majoritairement B2B que centralisent certains grands acteurs.

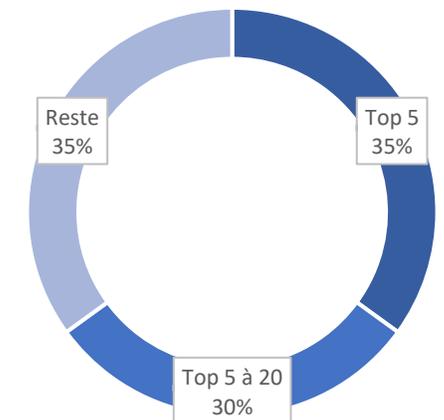
Les plus importantes entreprises sont des éléments moteurs du secteurs avec des startups de moindre envergure qui réussissent cependant à se partager la demande. On observe ainsi une coexistence entre structures plus modestes, avec moins de **dix employés et un chiffre d'affaires inférieur de 500 000 euros**, avec des sociétés affichant un chiffre d'affaires de **50 millions d'euros** comme 360Learning. On remarque enfin que 20 % des EdTechs sont encore « en démarrage », avec un CA de 20 000€. Autre élément de cette fragmentation : une accélération des créations d'entreprises, 60 % l'ont été il y a moins de cinq ans. Le marché est donc très dense mais pas pour autant saturé. **78% ont une clientèle BtoB** avec pour cibles : **les entreprises, les organismes de formation et les écoles.**

Les principaux acteurs du marché de la EdTech



Répartition du chiffre d'affaires global

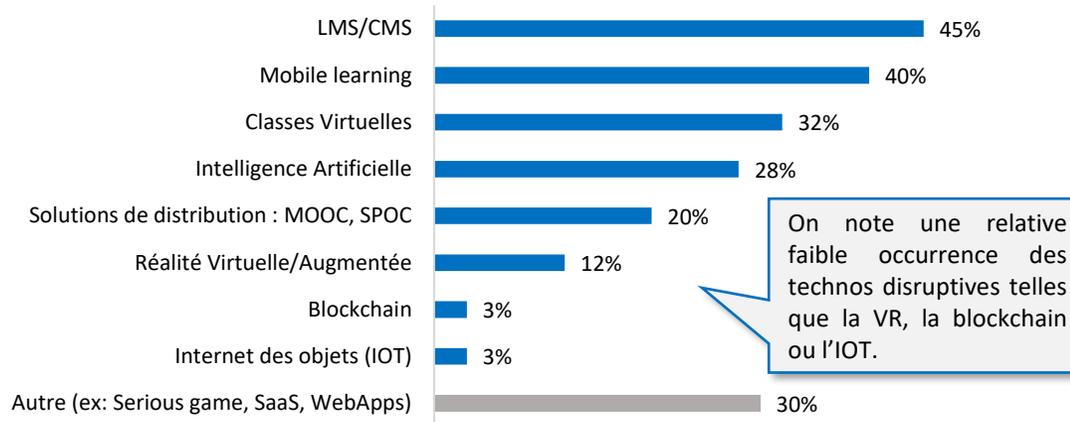
Le top 5 des entreprises de la EdTech réalisent **35% du CA global**. Les 15 entreprises suivantes totalisent 30% de ce montant. On totalise donc 65% des revenus de la filière réalisés par les Top 20.



L'offre sur le marché de la « EdTech »

L'offre au sein du marché reste complète et polyvalente, les supports étant multiples.

Quelles sont les technologies les plus utilisées



Les technologies utilisées :

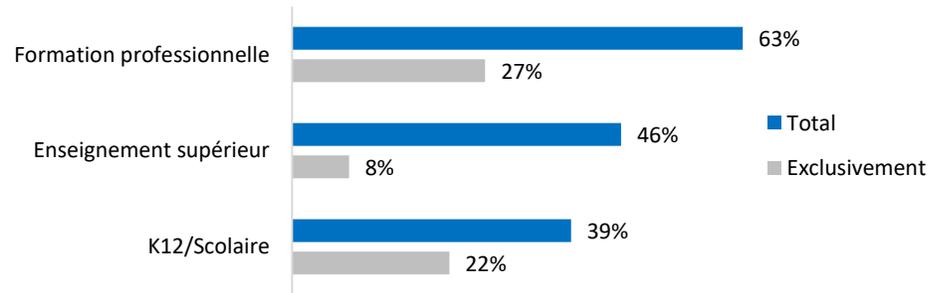
Les LMS et CMS sont les deux technologies principalement proposées. Les EdTech proposent en moyenne trois produits ou services numériques :

- 50 % sont spécialisées dans **la mise à disposition de ressources, supports et contenus pédagogiques.**
- 36 % **vendent des dispositifs dédiés à la formation professionnelle et technique.**
- 22 % font du **conseil en ingénierie pédagogique.**

Les cibles visées :

La **formation professionnelle** représente 398 millions d'euros en 2019, soit 61% du marché en valeur. En volume, c'est 63% des entreprises qui dédie une partie de leur offre au moins à la formation professionnelle mais peu s'orientent exclusivement vers **l'enseignement supérieur.**

Les cibles des entreprises EdTech



Le pricing :

67% des EdTechs fonctionnent par **abonnement.**

Les opportunités et menaces sur le marché de la « EdTech »

L'offre peut néanmoins être améliorée, notamment en B2B, à condition d'éviter certains écueils.

Les opportunités de développement



Le **marché du K12** (tout ce à attrait à l'environnement scolaire de la maternelle au lycée) ne représente que 39% du marché et demande encore des investissements.



Le **B2C reste à explorer** avec moins de 5% des entreprises qui s'intéressent à ce segment du marché. L'international est une solution pertinente à envisager.



Tendre vers toujours **davantage de digitalisation**. En effet, les activités en présentiel ont perdu près de 20% de revenus en 2020.

Les menaces potentielles



Les crises à venir (économiques et/ou sociales) qui pourront mettre à mal le secteur. Il faut pour s'en prévaloir viser un **« business model » résilient face aux crises**.



Le **financement** ainsi que la **trésorerie** peuvent devenir un problème. 24 % des entreprises ont demandé à bénéficier du report de charges et 30 % ont obtenu un prêt garanti.



Les **GAFAM**, qui se **positionnent très agressivement sur ce marché**, et autres concurrents doivent être bien appréhendés. Néanmoins, il reste **de l'espace pour les sociétés innovantes**.

Découvrez ESSEC Junior Développement et son offre

Présentation de cette association basée sur le modèle d'un cabinet de conseil.

➤ Des valeurs fortes



Investissement



Rigueur



Prise d'initiatives

➤ Une équipe polyvalente



Un travail ciblé sur le besoin du client



Une vision réaliste des start-ups



Des missions sur mesure

➤ Un fort rapport à l'excellence



Un taux de satisfaction de 100%



Une quête perpétuelle d'amélioration



Des compétences variées

➤ Des outils professionnels

xerfi

statista

eurostat

diane

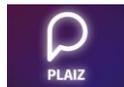
Marketline

➤ Ils nous font confiance



Sociabble

SOFTCORNER



➤ Nos partenaires

ESSEC
VENTURES

KANBIOS

Votre point de contact chez ESSEC Junior Développement

Stanislas DU BESSEY DE CONTENSON



Son rôle :

S'assurer du relevé des KPI

Définir et atteindre les objectifs de l'étude

Définir et atteindre les objectifs de l'étude

Coordonnées :

Téléphone : +33 (0) 6 24 46 65 41

E-mail : stanislas.dubesseydecontenson@essec.edu



ESSEC JUNIOR
DEVELOPPEMENT