



L'ANALYSE

EDTECH: LES STARTUPS DE L'EDUCATION FOURMILLENT

AUDREY FISNE



Serious game, internet des objets (IOT), objets connectés ou encore MOOC (Massive open online course), l'éducation aussi se met à l'heure des technologies et du numérique. Zoom sur le domaine de l'EdTech française, prometteuse et en plein essor, malgré l'absence de "locomotive".

Depuis trois ans, le nombre de startups de l'éducation ne cesse de croître. De plus en plus d'entreprises proposent des cours à distance, se servent de l'intelligence artificielle, de l'Internet des objets (IoT) ou adapte leur contenu au numérique. On en dénombre 47% de plus depuis 2013, d'après une étude réalisée par Deloitte Digital en collaboration avec la Caisse des Dépôts.

Les raisons des *startupper*s, profitant de cette vague sont multiples. Pour Sandrine Dirani, cofondatrice de *Zeneduc*, le choix du numérique est apparu très logiquement au moment de la création du projet :

« Nous vivons un changement de société. Avec le numérique, nous avons la possibilité de proposer un contenu de manière flexible, personnalisée. Nous pouvons également toucher un public bien plus large. »



La plateforme qu'elle a créée avec sa collaboratrice offre un accompagnement éducatif pour les parents. A travers des formations, couvrant des approches larges de l'éducation (positivisme, néo-cognitive, Montessori...), les parents peuvent trouver des réponses à des problématiques allant de l'ordre éducatif (motivation de l'enfant, conflits parent-enfant) à d'autres questions concernant les compétences en tant que telles.

Comme Zeneduc, le nombre de startups ayant choisi de développer des plateformes a augmenté (+8%). C'est le cas également des médias sociaux (+10%), dans la lignée des réseaux sociaux. Dans le même temps, le nombre de jeunes pousses privilégiant l'internet des objets stagne à 6% tout comme la réalité virtuelle ou augmentée.

Pour beaucoup, le numérique, «*c'est tout l'ADN du projet*». C'est le cas d'[Edukily](#), la startup fondée par Etienne Desbrières et son collaborateur, qui propose un outil de communication vidéo entre un parent et un enfant permettant des activités ludiques telles que des jeux, des histoires à partager. «*On était obligé de passer par le digital.*»

DES MODÈLES ÉCONOMIQUES DIVERSIFIÉS

Des startups, PME et associations proposant de petites révolutions du milieu éducatif, on en compte 242 en France. De manière générale, d'après l'étude Deloitte - Caisse des Dépôts, 50% des structures sont situées à Paris (67% en Île-de-France) et la plupart sont de petite taille (181 structures comptent moins de 10 collaborateurs). Ces jeunes pousses, sont, pour la plupart très récentes puisque 50% d'entre elles ont moins de trois ans. Enfin, le modèle est pour 44% des structures BtoB (Business to Business) uniquement. Mais les modèles économiques ont tendance à se diversifier. Le BtoC (Business to consumer) a doublé de volume passant de 6% à 24% après 2010.

UN PUBLIC DE TOUS LES ÂGES

MOOC, *serious game*, applications d'apprentissage, les services proposés par les différentes EdTech sont multiples, [en témoigne l'annuaire proposé par l'observatoire de l'EdTech](#). Selon l'étude, les services proposés sont à 37% des outils de gestion pour l'éducation et la formation, 36% concernent le développement de compétences liées au digital et 33% le développement des compétences techniques et professionnelles spécialisées. Du côté des technologies plébiscitées, 49% sont des contenus innovants, 35% des jeux et applications d'apprentissage, 33% des solutions de distribution telles que des MOOC ou des SPOC (small private online course - des petits cours privés en ligne). Et le public visé, bien qu'il s'agisse du domaine de l'éducation, n'est pas aussi jeune qu'on pourrait le croire : les adultes composent plus de la moitié (56%) des utilisateurs, et on dénombre en outre 37% d'étudiants, tandis que la part des services destinés au scolaire diminue (-18%).

LA QUESTION DU FINANCEMENT



Question centrale pour les startups, le financement. Beaucoup d'entre elles ont pu bénéficier de subventions. C'est le cas de **Test We**, la jeune pousse qui propose une plateforme pour numériser le processus des examens par exemple, a pu couvrir ses dépenses grâce à l'aide de l'Île-de-France ou encore de *Bpifrance*. De la même manière, 27% des structures identifiées ont déjà levé des fonds, reçu des subventions, contracté des prêts ou des avances remboursables. Quelque 7% de ces EdTech ont déjà levé des fonds mais n'ont jamais reçu de subventions, prêts ou avances remboursables et 33% n'ont jamais reçu ni subventions, ni de levée de fonds, ni de prêts ou d'avances remboursables. Mais le montant des levées de fonds reste relativement faible dans la majeure partie des cas puisqu'il est inférieur à 300.000 euros.

Et, pour la plupart des startups, les levées ont lieu entre la première et la troisième année (80% des situations). Une généralité que semble confirmer Sandrine Dirani, de Zeneduc :

« Un an après le lancement du projet, nous envisageons une levée de fonds. Notre chiffre d'affaires actuel nous permet de tenir jusque-là. »

Le constat est partagé par Etienne Desbrières, co-fondateur d'Edukily :

« Il y a énormément de projets qui fleurissent. Le plus compliqué, comme pour toute startup, est d'aller chercher des utilisateurs et de les transformer en abonnés. »

Celui-ci évoque la potentielle difficulté supplémentaire lorsqu'il s'agit de jeune pousse spécialisée dans le développement-logiciel. *« L'EdTech, ce n'est pas le secteur le plus facile »*, avant d'ajouter : *« Sur du BtoC, c'est encore plus compliqué encore d'avoir des financements. »*

DES FORCES ET DES FRAGILITÉS

« Le monde de l'éducation connaît des évolutions, pour autant, ce n'est pas évident de le faire changer », souligne Clément Régnier, directeur développement de Test We. Avec la multiplication des structures, les offres se diversifient. L'une des principales forces de la filière. Les utilisateurs de différents âges, de différents milieux s'y retrouvent aisément même si, les services pédagogiques sont mieux représentés que ceux de « back office ».

Et si le secteur est en pleine ébullition, la croissance est relativement lente. Depuis 2010, une progression de la filière est remarquable, 95% des entreprises recensées possèdent un chiffre d'affaires inférieur à 500.000 euros, selon l'Insee. L'absence de locomotives, censées tirer vers le haut l'ensemble des jeunes pousses, est pointée du doigt dans le rapport de Deloitte/CDC.

Autre limite, d'ordre sociologique cette fois, le profil type du créateur d'EdTech : dans 80% des cas, il s'agit d'un homme, en principe diplômé d'une grande école, dans 76% des cas ne venant pas du monde de la technologie et dans 84% des situations n'étant pas issu de celui de l'éducation.