

La filière EdTech française 2026

Une entrée en phase de maturité accélérée par l'IA, vers une consolidation de la filière ?

Juin 2026

Avec la collaboration de :

■ ■ ■
The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

 **EdTech France**

 **EY** **Parthenon**
Shape the future with confidence

Notre vision de la filière



Jérôme Fabry
Associé EY-Parthenon

La filière EdTech française entre dans une nouvelle phase. Après une décennie de montée en puissance, l'année 2025 a confirmé une entrée en maturité malgré les contraintes (un environnement plus instable, des cycles de décision plus longs). Elle fait face à une exigence accrue de preuve et de robustesse économique.

Nous observons une filière qui reste indispensable parce qu'elle répond à des besoins éducatifs structurels, mais qui doit composer avec des règles de financement plus strictes et des arbitrages budgétaires plus difficiles. Les évolutions récentes du CPF (participation obligatoire et durcissements ciblés) et les réformes du financement de l'apprentissage (dont la minoration du distanciel) ont renforcé la pression sur les modèles économiques des acteurs de la formation et accru la sélectivité dans l'accès aux financements publics.

Dans le même temps, l'IA ouvre une nouvelle phase d'innovation. Elle pousse les acteurs à réinvestir dans leurs produits et à clarifier leurs choix technologiques. La filière se positionne en fer de lance de technologies de confiance et en assumant son rôle dans la souveraineté numérique du pays.

Notre conviction est simple : la filière EdTech française dispose d'atouts uniques – excellence pédagogique, savoir-faire technologique, engagement entrepreneurial – mais le passage à l'échelle reste le point critique à résoudre pour faire émerger des champions durables en France et en Europe.

Notre ambition à travers cette étude ?

Cette étude 2026 a trois ambitions :

- Dresser un état des lieux clair et accessible de la filière, à partir de données objectivées, en actualisant les grands repères posés dans l'étude précédente (taille de marché, structure des acteurs, dynamiques par segment, trajectoires économiques).
- Comprendre comment la filière s'adapte à la nouvelle donne 2025-2026 : durcissement des financements, confusion autour du numérique éducatif et des écrans, consolidation, transformation par l'IA, exigences de souveraineté et de confiance.
- Mettre en lumière les conditions de réussite pour la suite : modèles économiques plus robustes, coordination public-privé plus cohérente, et émergence de champions européens.

Cette édition repose sur deux piliers : d'une part, des recherches documentaires sur le contexte, les politiques publiques, les évolutions réglementaires et les tendances de financement ; d'autre part, un questionnaire mené auprès d'environ 150 entreprises EdTech opérant en France, qui permet de consolider une photographie fine de la filière en 2026.

Remerciements

Nous remercions l'ensemble des entreprises EdTech qui ont contribué à cette étude en répondant au questionnaire et en partageant leurs retours d'expérience.

Nous remercions également les partenaires de l'écosystème et les parties prenantes qui ont permis d'alimenter la compréhension des dynamiques de marché, des besoins éducatifs et des enjeux technologiques.

Et bien sûr, nous remercions tout particulièrement l'association EdTech France, partenaire historique de cette étude, pour sa forte mobilisation et sa collaboration étroite, qui ont renforcé la qualité et la représentativité de cette édition.

La EdTech française, au coeur de notre souveraineté

Je remercie EY-Parthenon pour la rigueur et l'engagement avec lesquels cette étude a été conduite.

1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires. 16 000 emplois. 550 entreprises. Des chiffres qui disent une réalité simple : **la EdTech française n'est pas une promesse. C'est une filière qui existe, qui tient, qui innove**, même dans un contexte de financement plus contraint et d'arbitrages publics plus difficiles.

Mais cette étude dit autre chose : derrière chaque plateforme, chaque outil d'évaluation, chaque parcours personnalisé, **il y a un choix de souveraineté**. Souveraineté éducative, d'abord : la capacité à former nos élèves, apprenants, professionnels avec des solutions conformes à nos standards, nos exigences et nos réglementations. Souveraineté technologique, ensuite, grâce à nos savoir-faire et à des données hébergées majoritairement en France ou en Europe.

Ce n'est pas un détail. C'est un **choix structurant**, à l'heure où l'IA redessine les équilibres mondiaux de l'éducation et de la formation.

La vraie question pour notre avenir n'est pas de savoir si la EdTech française est capable d'innover. Elle l'est. **La question est de savoir si nous nous donnons collectivement les moyens de faire émerger des champions européens plutôt que de subir une consolidation venue d'ailleurs.**

Le choix est là. Il est urgent. Il est nôtre.

Orianne Ledroit

Déléguée générale de EdTech France

Synthèse

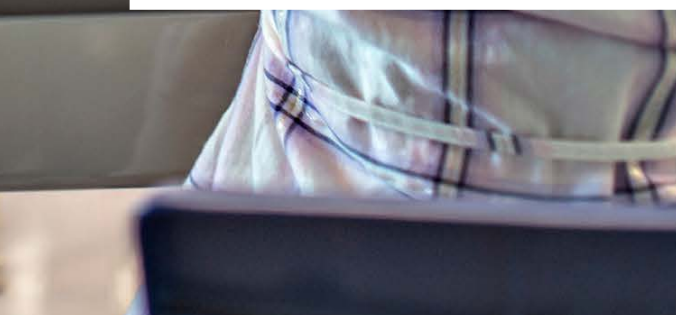
- **La filière EdTech française pèse 1,8 Md€ de chiffre d'affaires** en 2025 et mobilise environ 16 000 emplois, pour 550 entreprises.
- **Ces données sont en croissance malgré les contraintes nouvelles** : financements plus stricts (plafonnement CPF, discrimination de l'apprentissage à distance), cycles de décision plus longs, et confusion persistante entre « écrans » et « numérique éducatif ».
- **La concentration reste élevée** : le Top 20 représente 50 % du chiffre d'affaires en 2025 (contre 58 % en 2023), signalant un léger rééquilibrage au-delà des leaders.
- **La filière entre dans une phase de maturité plus nette** : 45 % des acteurs se déclarent en phase de *scale-up* ou de maturité, et la consolidation s'accélère (au moins 12 opérations majeures recensées depuis 2023).
- **L'offre EdTech s'organise autour de 4 piliers structurants**, dominés par les plateformes / intermédiation (38 %) et les prestations de service (33 %), devant le contenu (25 %) et l'équipement (5 %).
- **Les besoins adressés convergent, quel que soit le segment, autour de trois briques récurrentes** : évaluation des compétences, personnalisation des parcours et formats de cours en ligne, avec des nuances par segment (continuité hors classe dans le scolaire, poids de l'évaluation dans l'ESR et le *corporate learning*).
- **Les modèles de marché restent très différenciés selon les segments**, avec un scolaire à forte composante B2G / B2B, un enseignement supérieur majoritairement B2B, une formation professionnelle hors entreprise fortement intermédiée (B2B2C) et un *corporate learning* structurellement B2B.
- **L'IA et la souveraineté structurent le nouveau cycle d'innovation**, avec une adoption interne massive (92 % productivité, 71 % enrichissement de l'offre, 62 % nouveaux produits), un effort R&D élevé (43 % réinvestissent plus de 20 % du CA) et des choix d'infrastructure dominés par le cloud et une localisation France / Europe déjà majoritaire.
- **L'effort technologique est structurant** : 43 % réinvestissent plus de 20 % de leur chiffre d'affaires en R&D et 82 % ont mis en place une veille technologique.
- **La collaboration avec la recherche est significative**. Plus de 43 % collaborent avec des laboratoires, soit pour développer leurs produits, soit pour mesurer l'impact de leurs solutions.
- **L'international est réel mais encore limité** : 55 % des acteurs sont présents hors de France, mais 75 % réalisent moins de 20 % de leur chiffre d'affaires à l'international, principalement en Europe (87 %).



Présentation des 4 segments de la filière EdTech française

- **Scolaire** : technologies et ressources pédagogiques numériques à destination des élèves, professeurs, parents ou personnels éducatifs, utilisées pour enrichir l'environnement d'apprentissage des élèves tout au long de leur parcours scolaire (hors post-bac).
- **Enseignement Supérieur** : technologies utilisées dans les universités et les écoles supérieures, à destination des étudiants, des professeurs ou des personnels administratifs pour enrichir ou compléter l'offre d'enseignement ou la vie de campus.
- **Formation professionnelle (hors corporate learning B2B)** : technologies et contenus numériques destinés aux individus (apprenants ou formateurs), utilisés dans des parcours de montée en compétences, de reconversion ou de certification, hors cadre strictement entreprise (notamment financés par France Travail ou le compte personnel de formation).
- **Corporate learning B2B** : solutions de formation, d'évaluation et de pilotage des compétences destinées aux entreprises, conçues pour le développement des compétences des collaborateurs et intégrées aux dispositifs RH et L&D (Learning & Development).

Métrique comparée	2021	2023	2025	Évolution 2023-25
Chiffre d'affaires de la filière	1,3 Md€	1,6 Md€	1,8 Md€	+6 % par an
Nombre d'emploi de la filière	10 000	15 000	16 000	+5 % par an
Poids du TOP 20 des acteurs	70 %	58 %	50 %	-8 points



Sommaire

- p.07 Introduction à la filière EdTech
-
- p.10 La filière a fait preuve de résilience malgré le durcissement des financements et la confusion autour du numérique éducatif
-
- p.17 Une filière qui entre dans une nouvelle phase de maturité où la consolidation continue par stratégie ou par contrainte, avec des dynamiques différentes en fonction des segments de marché
-
- p.21 L'IA et la souveraineté numérique ouvrent une nouvelle phase d'innovation où la France dispose d'atouts uniques pour construire des solutions performantes, responsables et adaptées aux besoins éducatifs
-
- p.25 Conclusion
-
- p.26 Annexes

Les fondamentaux de la filière EdTech

L'offre EdTech est organisée autour de 4 piliers

L'offre EdTech s'organise autour de quatre piliers complémentaires, qui couvrent l'essentiel des solutions proposées.

- **Plateforme ou intermédiation (38 % des acteurs)** : outils qui organisent l'accès à l'apprentissage ou la mise en relation entre les parties prenantes (apprenants, enseignants, formateurs, familles, personnels) ou entre un utilisateur et une ressource d'apprentissage.
- **Prestation de service (33 % des acteurs)** : fourniture d'un service à destination d'acteurs de l'enseignement et de la formation ou à destination d'autres acteurs EdTech.
- **Contenu (25 % des acteurs)** : ressource pédagogique ou contenu de formation utilisable par les enseignants, formateurs, ou directement par les apprenants.
- **Équipement (5 % des acteurs)** : matériel ou infrastructure numérique adaptée aux usages spécifiques de l'enseignement et de la formation.

Note : le positionnement est demandé sur une offre principale. Il existe une porosité entre les catégories contenu et prestation de service. Dans la pratique, les entreprises choisissent le pilier dans lequel elles se reconnaissent le plus.

Cf. Annexe 1

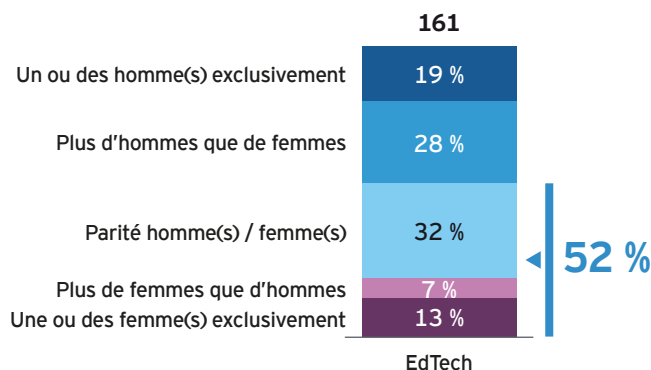
L'offre des EdTech porte sur des services et usages communs à tous les segments

Au-delà des piliers, deux briques reviennent systématiquement dans les usages proposés par les entreprises EdTech : l'évaluation des compétences et la personnalisation de l'expérience d'apprentissage.

Dans le scolaire, ce socle se combine avec un besoin plus spécifique de continuité de l'apprentissage hors de la classe (30 %), tandis que dans la formation professionnelle (39 %) et le *corporate learning* B2B (43 %), les cours en ligne (par ex. MOOC) apparaissent comme un service particulièrement central.

Composition des équipes fondatrices dans la EdTech

(en % de N = 161 répondants, avril 2026)



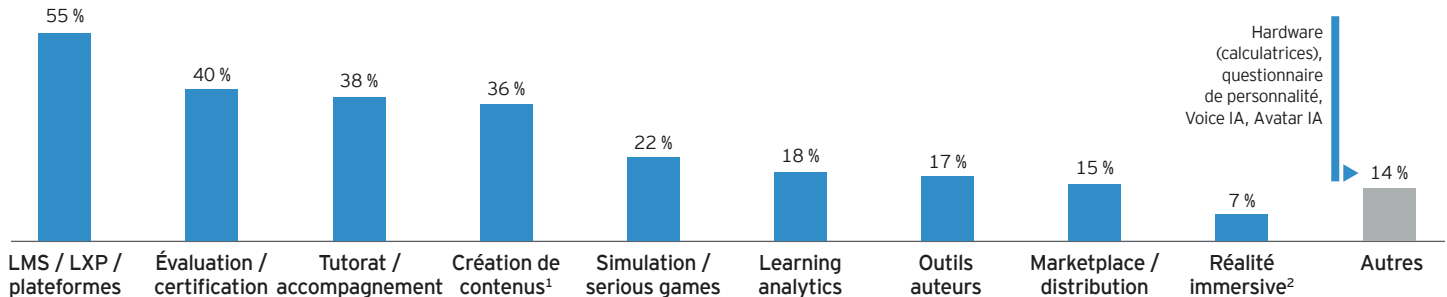
Question : Quelle est la composition de l'équipe fondatrice ?
Note : les pourcentages segment sont calculés sur les acteurs qui déclarent réaliser une partie de leur chiffre d'affaires sur le segment concerné.

Cf. Annexes 2 à 4

Ces services sont proposés aux utilisateurs finaux à travers des solutions diverses

Typologie de solutions proposées par les EdTech aux utilisateurs finaux

(en % de N = 130 répondants, avril 2026)



Question : Quelle(s) typologie(s) de solution proposez-vous aux utilisateurs finaux ?

Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

1. Auteurs, microlearning, etc.

2. VR / AR / MR.

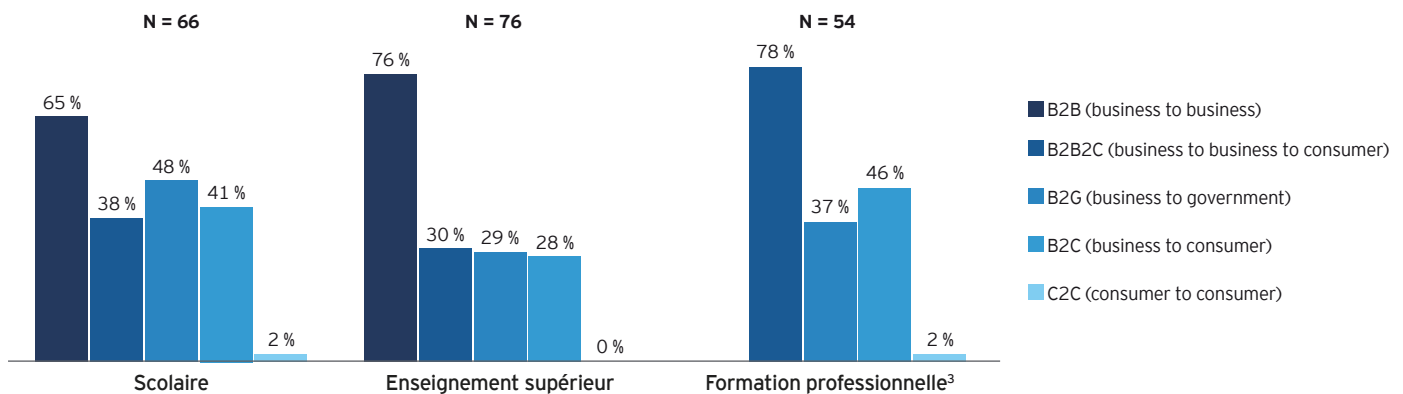
Les modèles de marché restent très différenciés selon les segments

La variété des modèles de marché souligne des logiques de distribution spécifiques selon les segments.

- **Scolaire** : 65 % des EdTech commercialisent leur offre en B2B (enseignement privé) et 48 % en B2G (vente aux collectivités, académies, marchés publics nationaux).
- **Enseignement supérieur** : le modèle dominant est également le B2B avec 76 % des acteurs qui commercialisent leur offre en B2B, complété par du B2B2C / B2G / B2C selon les acteurs.
- **Formation professionnelle** :
 - Formation hors entreprise : une part importante des acteurs EdTech passe par un modèle intermédié B2B2C (78 %), lié à l'intégration des solutions EdTech dans l'offre des organismes de formation.
 - Formation en entreprise (*corporate learning*) : segment principalement adressé en B2B, par définition.

Modèles de marché par segment EdTech

(en % de N = 66 scolaire / 76 enseignement supérieur / 54 formation professionnelle répondants, avril 2026)



Question : Quel(s) sont vos modèle(s) de marché sur chaque segment ?

Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

3. Hors corporate learning B2B.

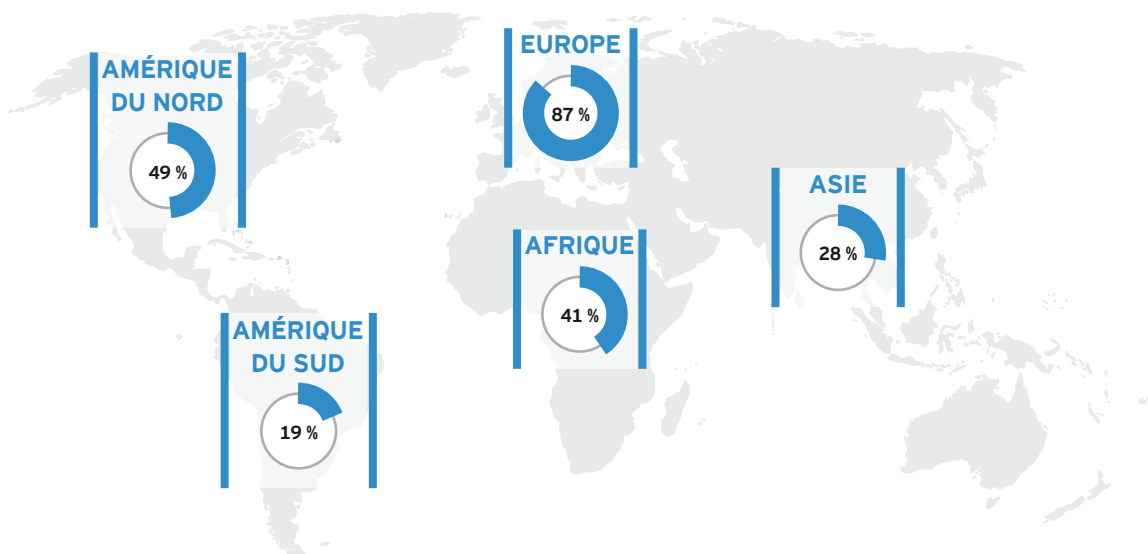
International : un potentiel réel, mais il exige un socle domestique solide

Le développement à l'international est bien réel pour la filière EdTech française ; en 2026, 55 % des acteurs déclarent déjà avoir des activités à l'international (vs. 46 % en 2023). Cependant cette internationalisation reste encore limitée : 75 % des répondants réalisent moins de 20 % de leur chiffre d'affaires à l'international, et seule une minorité dépasse le seuil de 40 %.

Sur le plan géographique, l'internationalisation demeure très concentrée. L'Europe concentre l'essentiel de la présence internationale (87 %), traduisant une approche encore largement opportuniste, tournée prioritairement vers des marchés culturellement, linguistiquement et commercialement proches.

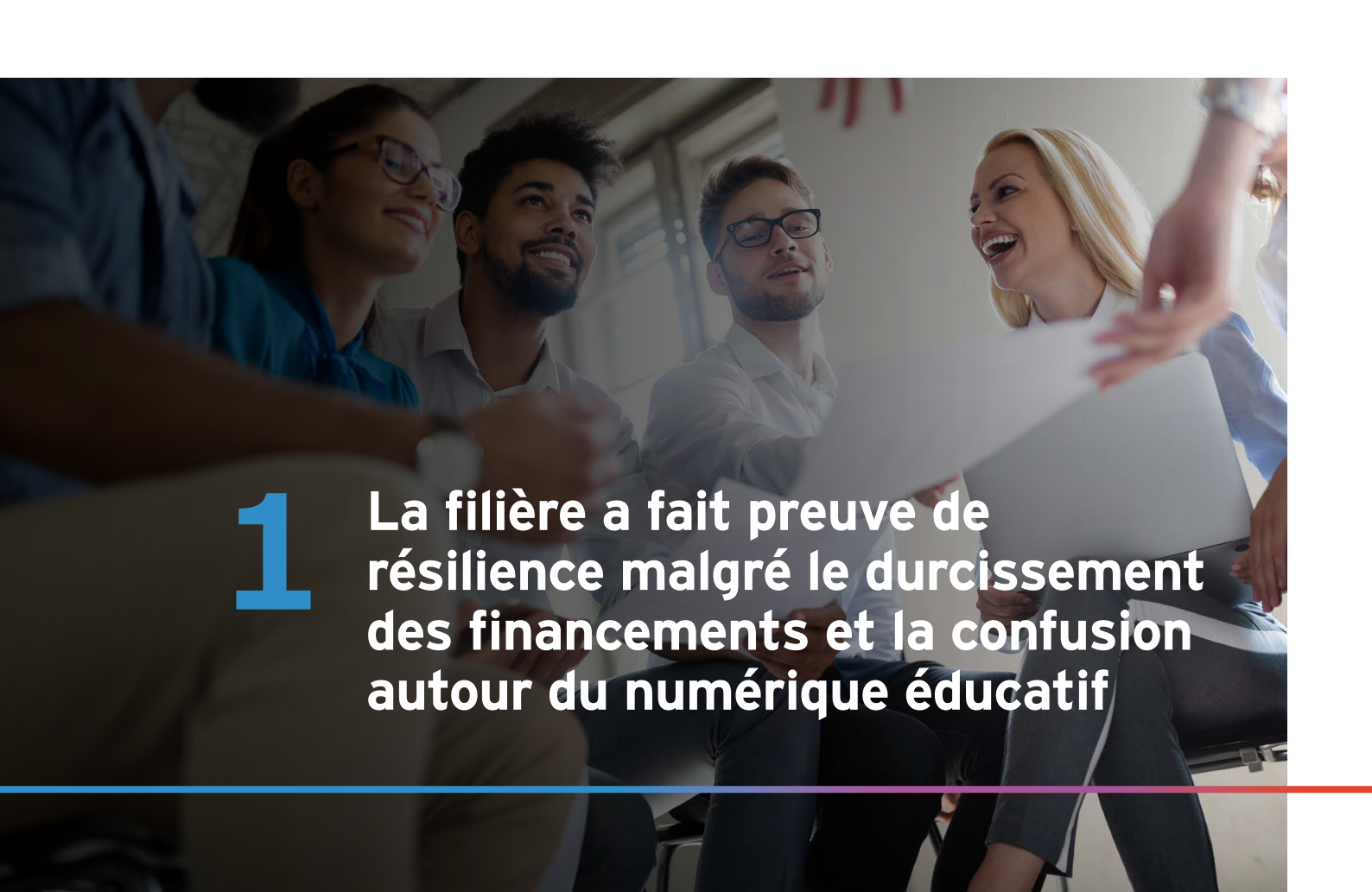
Présence internationale existante

(en % de N = 75 répondants, avril 2026)



Question : Sur quel(s) marché(s) avez-vous des activités à l'international ?





1 La filière a fait preuve de résilience malgré le durcissement des financements et la confusion autour du numérique éducatif

En 2025, la filière évolue dans un contexte plus exigeant, combinant des arbitrages budgétaires défavorables et un durcissement de certains dispositifs de financement, notamment sur le CPF (compte personnel de formation) et l'apprentissage.

Au-delà des contraintes budgétaires, un frein revient fréquemment : la confusion entre « écrans » et « numérique éducatif ». Cette confusion brouille la distinction entre usages récréatifs et usages pédagogiques du numérique et peut ralentir la diffusion de solutions pourtant centrées sur des objectifs d'apprentissage.

Ce durcissement est largement ressenti par les acteurs du secteur : 48 % constatent une diminution ou un durcissement des financements publics disponibles depuis 2023.

FOCUS

Liste des principaux changements réglementaires et de financement sur 2024-2026 qui impactent les entreprises EdTech

CPF : participation obligatoire et durcissements ciblés (2024-2026)

- 2 mai 2024 : mise en place d'une participation forfaitaire obligatoire de 100 € pour mobiliser le CPF (décret n°2024-394 du 29 avril 2024).
- 16 février 2025 : changement des règles CPF pour les formations « création et reprise d'entreprise » (ACRE) : seules les formations menant à une certification RNCP ou RS restent éligibles.
- 1^{er} janvier 2026 : revalorisation annuelle de la participation (indexation).
- 2 avril 2026 : hausse du reste à charge à 150 € (décret du 30 mars 2026) pour les salariés mobilisant leur CPF.
- Loi de finances pour 2026 : plafonnement du bilan de compétences CPF à 1 600 € (et condition de non-financement sur 5 ans) et plafonnement CPF à 1 500 € pour toute formation inscrite au Répertoire Spécifique (formation no-code, IA, marketing digital...)

Implication EdTech Moindre fluidité de certains parcours CPF, hausse du coût perçu côté bénéficiaire, et incitation au cofinancement (employeur, OPCO, abondements) pouvant peser sur la demande en formation professionnelle proposée par certains acteurs EdTech.

Apprentissage : réforme du financement et impact sur le distanciel (2025-2026)

- 1^{er} juillet 2025 : nouvelles modalités de financement de l'apprentissage avec une contribution employeur (750 €) pour certains niveaux, et un calcul de prise en charge davantage proratisé.
- 1^{er} juillet 2025 : minoration de 20 % du niveau de prise en charge lorsque au moins 80 % de la formation est réalisée à distance.

- 24 octobre 2025 : décision du Conseil d'État (n°506215) rejetant le recours d'EdTech France contre le décret de minoration distancielle.

Implication EdTech Pression accrue sur les acteurs très distanciels en apprentissage, besoin d'adapter les modèles économiques, et débat renforcé sur la valeur du distanciel.

P2IA : évolution du dispositif côté Éducation nationale (2025-2026)

- Rentrée 2025 : Suppression de 50 000 licences enseignants du P2IA cycle 2 (CP, CE1, CE2) et lancement du P2IA cycle 3 (CM1, CM2, 6e) avec expérimentation et développement de services IA à partir de janvier 2026. Le P2IA finance le développement de services IA avec des EdTech, testés en classe pendant une phase de R&D avant toute éventuelle généralisation.

Implication EdTech Le dispositif représente une opportunité structurante pour l'IA éducative, mais avec des cycles longs (R&D, expérimentation, généralisation) et des exigences élevées (données, conformité, preuves pédagogiques). Dans une logique de communs numériques éducatifs, les solutions financées pourraient également être soumises à des exigences d'ouverture et de partage de tout ou partie des développements (code source, briques technologiques, ressources), afin de favoriser leur réutilisation au sein de l'écosystème éducatif.

Formation et transitions : cadrage public sur les priorités (FNE-Formation)

- Le FNE-Formation est un dispositif de financement de la formation des salariés mobilisé via les OPCO, orienté vers des formations liées aux grandes transitions, dont la transition numérique (IA, cyber).

Implication EdTech Incitation pour les acteurs EdTech à aligner leurs offres sur des priorités « transformation » et à s'inscrire dans des montages avec OPCO/entreprises.

La demande éducative reste forte et les usages numériques sont ancrés

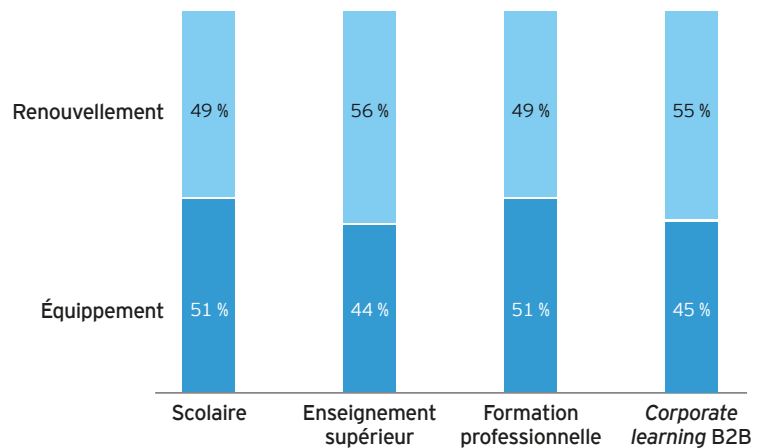
Malgré le durcissement du contexte, les usages sont ancrés. Beaucoup de solutions se sont installées durablement dans les pratiques, notamment depuis la crise sanitaire, et la filière conserve une dynamique de croissance et de création d'acteurs.

- En 2025, la filière atteint un chiffre d'affaires estimé à 1,8 Md€, soit une évolution annuelle de +6 % par an par rapport à 2023 (vs. +11 % par an de croissance sur 2021-2023).
- Le nombre d'entreprises EdTech en France atteint environ 550 acteurs en 2025.
- La dynamique de création reste soutenue : 36 % des entreprises répondantes ont été créées à partir de 2020, et 23 % en 2023-2024.
- La filière représente 16 000 emplois en 2025.

Cette résilience se lit dans la structure des ventes des entreprises du secteur : sur l'ensemble des segments, le marché est déjà largement mixte entre nouveaux équipements et renouvellements, avec une part de renouvellement proche de la moitié des contrats gagnés en 2025.

Répartition des contrats gagnés par les EdTech en 2025

(en % de N = 119 répondants, avril 2026)



Questions : Parmi vos contrats gagnés en 2025, quelle part (%) correspondait à :

- 1) Des clients qui s'équipaient pour la première fois ;
- 2) Des clients qui renouvelaient ou changeaient de solutions ?

Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



Utilité sociale et impact ESG : un marqueur de la filière

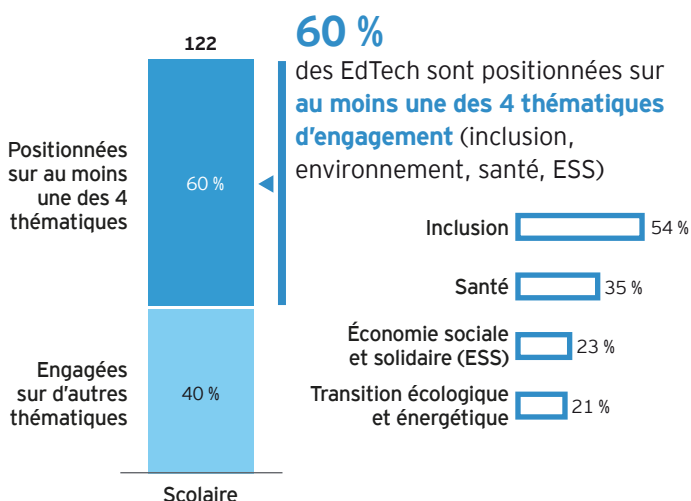
Les besoins restent structurels : français, compétences fondamentales, lutte contre le décrochage, orientation, compétences numériques, transformation par l'IA.

En 2026, l'engagement ressort comme un marqueur structurant de la filière : 60 % des EdTech se déclarent engagées sur au moins une des quatre thématiques suivantes : inclusion, santé, économie sociale et solidaire, transition écologique et énergétique.

Plus largement, la filière EdTech française se perçoit comme jouant un rôle majeur, à la fois sur le plan social, macro-économique, de l'attractivité des territoires et de la transition environnementale.

Positionnement thématique et engagement des EdTech françaises

(en % de N = 122 répondants, avril 2026)

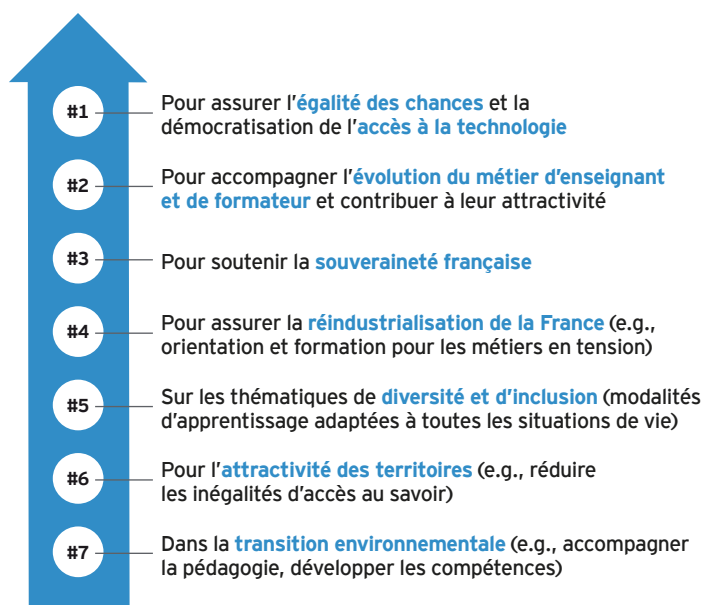


Question : Avez-vous un positionnement thématique sur un ou plusieurs items suivants ?
Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



La filière EdTech française a un rôle significatif à jouer...

(ordre d'importance, N = 95 répondants, avril 2026)



Question : Classez les affirmations suivantes : La filière EdTech française a un rôle significatif à jouer... [xx]
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon



Une exception française qui se confirme, y compris dans le hardware

La France reste un vivier d'excellence pédagogique et technologique, avec une capacité d'innovation reconnue et une densité d'acteurs qui entretient une forte dynamique entrepreneuriale. Cette vitalité se traduit par l'émergence d'une nouvelle génération de *success stories* depuis 2024, souvent portée par des entrepreneurs en série qui investissent les sujets EdTech.

Au-delà du logiciel, l'EdTech française se distingue par une capacité d'innovation *hardware* rare en Europe, avec des acteurs capables de concevoir à la fois un produit physique et son écosystème logiciel, et de l'intégrer aux environnements des établissements et des collectivités.

FOCUS

Exemples de trajectoires marquantes

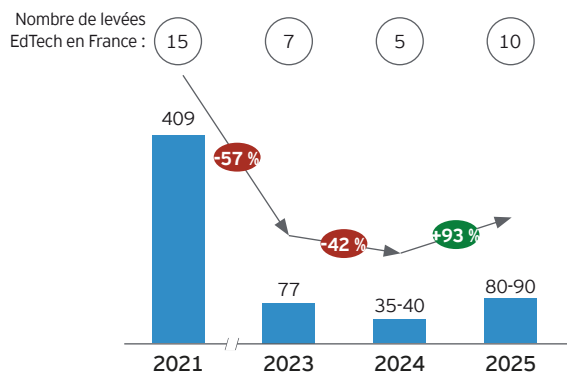
- **Edumapper** : EdTech créée en 2024, orientation post-bac appuyée sur la donnée, levée de 5 M€ (Daphni, Eurazeo, Kima)
- **Wilgo** : application de révisions personnalisées pour collégiens et lycéens (quiz adaptatifs, neurosciences), levée de 6 M€ en 2025 (Daphni, Founders Future)
- **EMMA** : application d'apprentissage de l'anglais avec un coach IA, développée par la start-up française Edailabs (fondée en 2023) ; seule EdTech présente dans le classement 2026 « Top 100 Rising European Startups » de VivaTech, levée de 5 M€ en décembre 2025 (notamment auprès d'Educapital)
- **Un hardware edtech français** : NumWorks illustre un leadership sur la calculatrice graphique open-source avec Python natif (1ère calculatrice utilisée dans les lycées) tandis qu'Unowhy se positionne comme un champion de l'école numérique via une offre intégrée (matériel, cloud, contenus, formation) et un ancrage fort auprès des collectivités et établissements

Financement : retour de l'activité mais attentes plus exigeantes

Après une chute marquée des levées de fonds EdTech en 2023-2024, l'activité s'est relancée en 2025, atteignant 80-90 m€ avec au moins 10 transactions recensées.

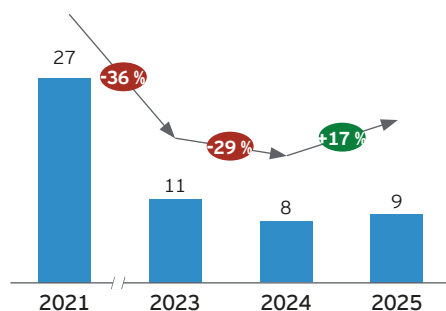
Levées de fonds cumulées de la EdTech française

(m€, 2021-2025)



Ticket moyen de levées de fonds EdTech recensées

au-dessus de 2 m€ (m€, 2021-2025)



Source : Recherche documentaire, Mergermarket, EY-Parthenon.

Principales levées de fonds EdTech en France 2024-2026

(au moins 2 m€)

EdTech	Segment	Date annonce	Investisseurs	Montant levé
BeeDeez	Corporate learning B2B	01/2024	Arkéa Capital, Wille Finance, SWEN	8 m€
Rise Up	Corporate learning B2B	01/2024	La Banque Postale, BNP, CIC, Memo Bank	8 m€ ¹
Edifice²	Scolaire	02/2024	Generis Capital Partners, Bpifrance, Impact Partenaires	10 m€
Revyze	Scolaire	10/2024	Speedinvest, Moonfire, Motier Ventures, Station F	5,4 m€
IEF2I Education	Enseignement supérieur	11/2024	Andera Partners, Naxicap	n.a.
JurisCampus	Formation professionnelle	02/2025	NextStage	n.a.
Edumapper	Enseignement supérieur	02/2025	Daphni, Eurazeo, Kima Ventures, Ring Capital	5 m€
Ed.ai	Scolaire	04/2025	Ring Capital	1,7 m€
Didask	Corporate learning B2B	05/2025	AVP, Citizen Capital, MAIF Impact, JuneX Capital Partners, Takara Capital	10 m€
PyxiScience	Enseignement supérieur	05/2025	Newfund, INCO Ventures (InvESS Île de France Amorçage), Bpifrance	2 m€
Wilgo	Scolaire	06/2025	Daphni, Founders Future, Kima Ventures, Eurazeo, Better Angle, Epsilon VC	6 m€
Cube Education	Scolaire	07/2025	Capital Croissance	n.a.
Wooclap³	Enseignement supérieur	09/2025	Impact Expansion	25 m€
Edflex	Corporate learning B2B	10/2025	Bpifrance Digital Ventures, Educapital, Ternel, Wille Finance	15 m€
MuchBetter.ai	Corporate learning B2B	11/2025	Educapital, Astorya, Antler Global	4 m€
Filiz	Cross-segment	11/2025	Hexa Scale	6 m€
La Méthode Aristote	Scolaire	03/2026	Cartesia Education	2 m€

1. Financement non-dilutif.

2. Ex-Open Digital Education.

3. Entreprise belge mais fortement active en France.

Source : Recherche documentaire, Mergermarket, EY-Parthenon.



Dans le même temps, la filière attire désormais une base d'investisseurs plus large, combinant fonds spécialisés EdTech (e.g. Educapital, Brighteye Ventures), fonds généralistes multi-secteurs (e.g. Eurazeo, Daphni, Andera Partners, Kima Ventures, Ring Capital, Speedinvest) et acteurs institutionnels ou d'impact (Bpifrance, Groupe Caisse des Dépôts, MAIF Impact, Citizen Capital). Les critères attendus sont plus concrets : revenu récurrent, marge, rétention, efficacité commerciale, et capacité à prouver la valeur.

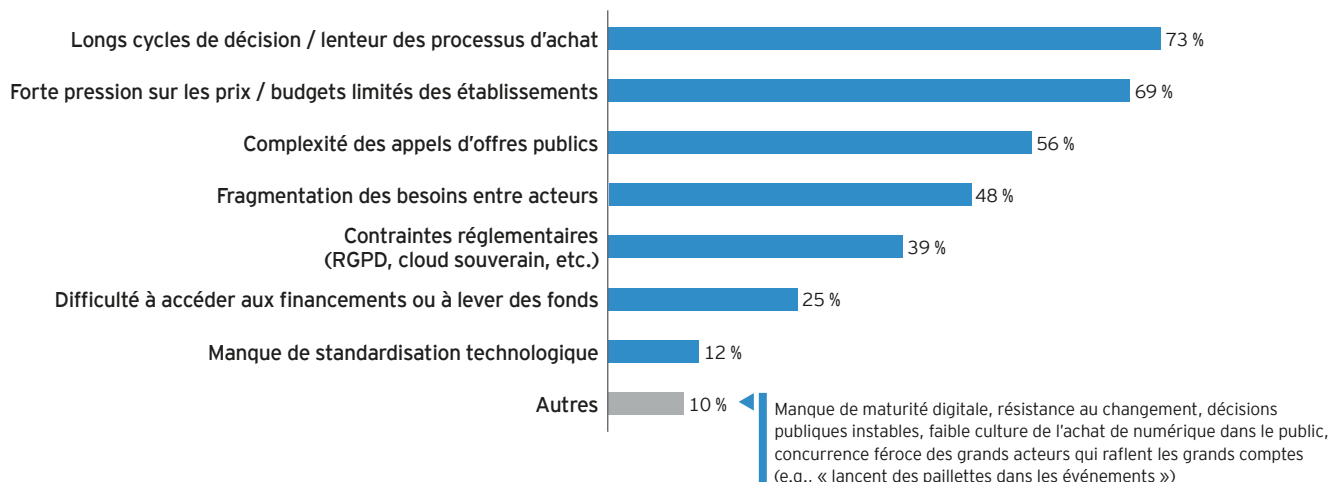
Un constat partagé : créer et faire croître une EdTech en France reste contraignant

La création et la croissance d'une EdTech en France sont globalement perçues comme exigeantes, se heurtant à un environnement entrepreneurial souvent contraignant. Des répondants considèrent qu'il est compliqué, voire très compliqué, de créer et faire croître une EdTech en France, particulièrement dans les segments du scolaire (76 %) et de l'enseignement supérieur (83 %).

Cette difficulté s'explique d'abord par des freins structurels et locaux, telles que la lenteur et la complexité des processus de décision et d'achat publics (citées par 73 % des répondants), ainsi que par la forte pression budgétaire sur les établissements (69 %). La complexité des appels d'offres publics (56 %), la fragmentation des besoins (48 %) et les contraintes réglementaires (39 %) renforcent cette inertie.

Principaux obstacles au développement d'une entreprise EdTech en France

(en % de N = 114 répondants, avril 2026)



Question : Quels sont les principaux obstacles au développement d'une entreprise EdTech en France ?

Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

2

Une filière qui entre dans une nouvelle phase de maturité où la consolidation s'accélère par stratégie ou par contrainte, avec des dynamiques différentes en fonction des segments de marché

Une maturité plus nette

En 2026, 45 % des EdTech se déclarent en phase de *scale-up* ou de maturité, signalant une montée en maturité plus nette de la filière et un déplacement progressif des priorités, de la phase d'expérimentation vers des logiques d'exécution, d'industrialisation et de passage à l'échelle.

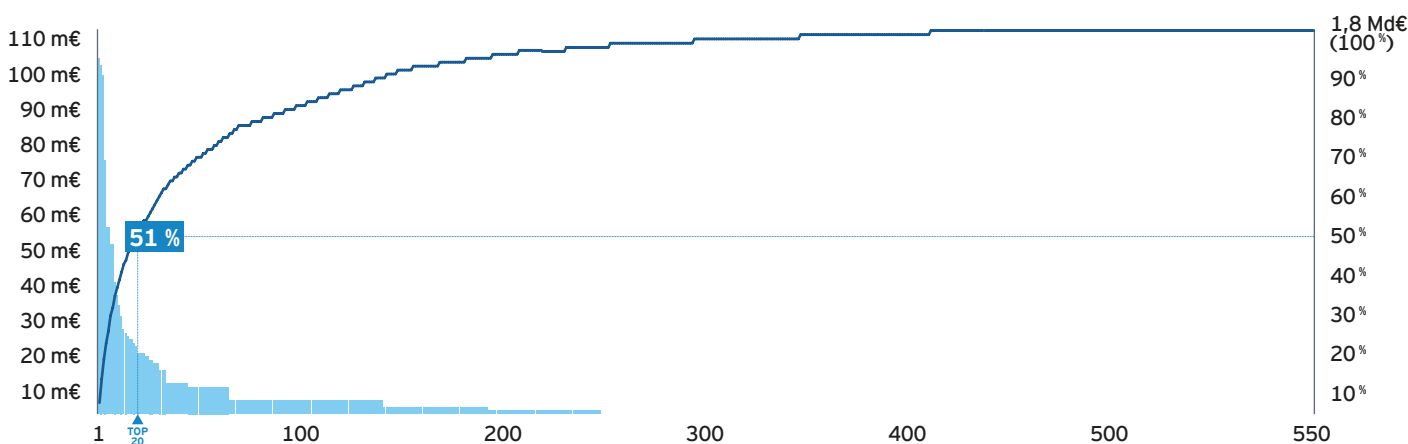
La concentration reste élevée. Les 20 premières entreprises de la filière cumulent 50 % du chiffre d'affaires total en 2025 vs. 58 % en 2023. Les 35 EdTech leader cumulent quant à elles 62 % du chiffre d'affaires global de la filière.

Enfin, après plusieurs années de fragmentation, le secteur entre dans une phase de recomposition.

Depuis 2023, au moins 12 opérations de fusion-acquisition majeures ont été recensées. Ces opérations s'inscrivent de plus en plus dans des logiques d'intégration et de plateforme, visant à élargir les portefeuilles de solutions, mutualiser les technologies et renforcer la capacité de déploiement à grande échelle.

Top 20 des entreprises EdTech

■ CA 2025 — % cumulatif du CA 2025



Source : Questionnaire filière, capital IQ, articles de presse, recherche documentaire, analyse EY-Parthenon.

FOCUS

Principales fusions-acquisitions EdTech en France (non exhaustif, 2024-2026)

“

En 2026-2027, on s'attend à une accélération des mouvements de consolidation dans l'EdTech en France.

(Entreprise EdTech, formation professionnelle)

Cible EdTech	Segment (activités)	Acheteur	Date
 LMS FACTORY	Formation professionnelle (intégration, hébergement et maintenance Moodle)	 KOSMOS digital for education	01/2024
 dendreo <small>GROUPE SEPTÉO</small>	Formation professionnelle (gestion admin, commerciale, documentaire et financière)		02/2024
 appscho By edusign	Enseignement supérieur (application pour comms., services vie étudiante, etc.)		03/2024
 domoscio SMART DATA FOR LEARNING	Formation professionnelle (évaluation compétences, diagnostic, reco.)		04/2024
	Formation professionnelle (brique e-commerce formation, catalogue, paiement)		11/2024
	Formation professionnelle (LMS propriétaire, création de contenus e-learning)		11/2024
	Cross-segment (suivi des compétences, livret d'apprentissage, etc.)		06/2025
	Formation professionnelle (SaaS de gestion admin des certifications et relations)		09/2025
	Formation professionnelle (plateforme e-learning de langues avec LMS, games)		09/2025
	Cross-segment (plateforme d'enseignement à distance - diplômes et formation pro.)		12/2025
	Formation professionnelle (IA de cartographie des compétences et reco.)		01/2026
	Scolaire (plateforme vidéo et exercices interactifs alignés aux programmes scolaires)		02/2026

Mais la consolidation est aussi un symptôme : trésorerie, dépendance, ventes rapides

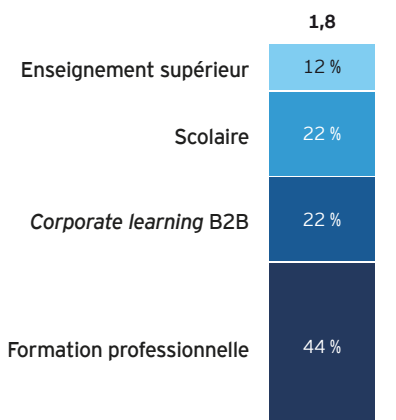
La consolidation n'est pas uniquement une trajectoire « naturelle » de maturité. Elle reflète aussi des tensions de trésorerie, une dépendance à certains cycles de financement et un contexte plus exigeant sur la démonstration de valeur. Dans ce cadre, certains rapprochements sont opportunistes, mais d'autres sont plus contraints, avec des cessions accélérées, des reprises à la barre ou des restructurations.

Des dynamiques différentes en fonction des segments de marché

En 2026, la filière EdTech en France est portée par des dynamiques plus que jamais contrastées selon les segments. La formation professionnelle reste le premier moteur économique, le scolaire demeure plus contraint par ses cycles publics et ses circuits d'achat, et l'enseignement supérieur conserve une dynamique plus stable mais exposée à une concurrence accrue.

Répartition du chiffre d'affaires de la filière par segment

(en m€ et en % de chiffre d'affaires, 2025)



Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

“

Il va y avoir des ventes rapides, parfois contraintes, parce que tout le monde n'a pas la trésorerie pour tenir.

(Entreprise EdTech, formation professionnelle)



Scolaire : un segment fragilisé bien que stratégique

Le scolaire est le segment le plus exposé aux cycles publics, à la fragmentation des acheteurs et à la complexité des circuits d'achat. La demande est hétérogène car portée en grande partie par les politiques locales (collectivités, académies) et par des cadres d'accès comme le GAR¹, qui structurent l'intégration des ressources dans l'environnement numérique des élèves.

Le segment est fragilisé par des discontinuités de dispositifs et des changements de séquence sur certains programmes d'innovation IA, dans un contexte où P2IA² se poursuit sur un nouveau périmètre (cycle 3) à partir de la rentrée 2025 et avec une phase de R&D en 2026 – après la clôture du premier P2IA cycle 2 qui avait donné à 50 000 enseignants des outils pour la lecture et les mathématiques.

Dans ce contexte, plusieurs acteurs évoquent une concurrence accrue des communs numériques, qui – bien que n'ayant pas la même puissance – renforce la pression sur les prix et rend plus exigeante la démonstration de valeur.

On observe ainsi des difficultés et des défaillances sur une partie des acteurs du scolaire, qui rendent visible la fragilité de certains modèles (Soft Kids, LearnEnjoy, etc.).

Malgré ces tensions, le scolaire demeure un segment stratégique au regard des enjeux de décrochage, de compétences fondamentales et de réduction des inégalités d'apprentissage.

Enseignement supérieur : marché plus stable, concurrence internationale et solutions « maison »

Plusieurs acteurs décrivent une tension spécifique : d'un côté, une concurrence internationale structurée avec des acteurs disposant déjà de plateformes largement déployées et capables d'industrialiser l'intégration, et de l'autre, des développements internes ou mutualisés entre universités, parfois perçus comme moins coûteux. Dans un contexte budgétaire contraint, cela renforce l'exigence de différenciation, de conformité et de preuve d'impact pour les solutions EdTech.

Dans ce cadre, plusieurs initiatives ont cherché à structurer des cas d'usage IA mutualisés dans l'ESR, c'est-à-dire créer des assistants et fonctionnalités réutilisables par plusieurs universités plutôt que de multiplier des développements isolés. Deux initiatives ont ainsi été engagées en 2025-2026 : une alliance ESR-Mistral AI-EdTech France (15 universités partenaires) et un pilote de bot conversationnel (testé dans 21 universités et environ 3 000 utilisateurs).

Formation professionnelle : le distanciel discriminé, une rupture dans la dynamique post-Covid

2025 marque une transition : sortie de l'hypercroissance post-Covid et retour à une phase de rationalisation, dans un environnement de financement plus strict, plus contrôlé et plus discriminant pour la formation professionnelle à distance. Dans le même temps, le besoin de montée en compétences reste structurel, et la transformation IA accélère l'obsolescence des compétences, ce qui maintient la traction sur les offres d'*upskilling* et de *reskilling*.

“

2025 est la transition entre deux cycles : on quitte l'hypercroissance et on vient vers la rationalisation.

(Entreprise EdTech, formation pro)

1. Gestionnaire d'Accès aux Ressources du Ministère de l'Éducation nationale.

2. Partenariat d'Innovation et d'Intelligence Artificielle, financé par le Secrétariat Général pour l'Investissement.

3

L'IA et la souveraineté numérique ouvrent une nouvelle phase d'innovation où la France dispose d'atouts uniques pour construire des solutions performantes, responsables et adaptées aux besoins éducatifs

L'IA devient un amplificateur pédagogique et opérationnel

En 2026, l'IA ne se résume pas à « ajouter un chatbot » : elle touche des fonctions concrètes du produit (créer des contenus, personnaliser, évaluer) et des fonctions internes (produire plus vite, mieux supporter). L'enjeu est d'explicitier, pour chaque solution, où se situe l'IA, qui en bénéficie (enseignant, apprenant, administration) et quel est le niveau de contrôle (traçabilité, paramétrage, transparence).

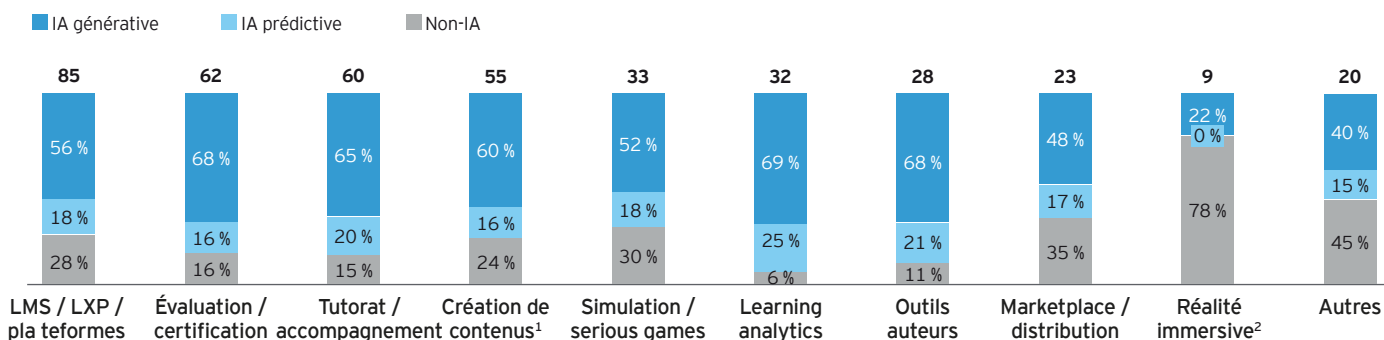
L'intégration de l'IA varie fortement selon les typologies de solutions : l'IA générative est particulièrement présente sur les briques de création de contenus (60 %

des acteurs de cette typologie), ainsi que sur les LMS / LXP / plateformes (56 %) et les outils auteurs (68 %). Elle est également mobilisée sur l'évaluation / certification (68 %) et le tutorat / accompagnement (65 %).

Enfin, l'IA est déjà un levier interne massif : 92 % déclarent l'utiliser pour augmenter la productivité, 71 % pour enrichir l'offre existante et 62 % pour développer de nouveaux produits. Autrement dit, l'IA sert à la fois à améliorer le produit et à industrialiser l'exécution (support, production de contenus, outillage).

Intégration de l'IA pour les utilisateurs finaux, par type de solution EdTech

(en % de N = 113 répondants, avril 2026)



Question : Quelle(s) technologie(s) principale(s) mobilisez-vous pour offrir vos solutions ?

Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

1. Auteurs, microlearning, etc.

2. VR / AR / MR

La maîtrise technologique devient un facteur de différenciation

L'IA augmente l'importance de la qualité d'exécution : données, architecture, sécurité, intégration, et capacité à maintenir le produit dans le temps.

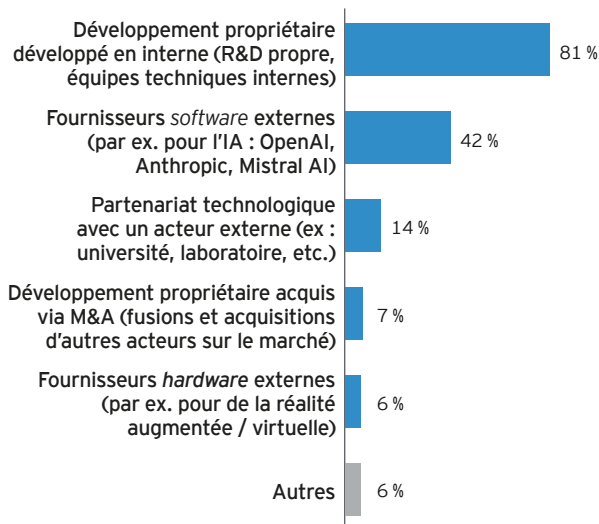
Les choix de développement des acteurs EdTech montrent une filière très « *build* », tout en restant dépendante de briques externes :

- 81 % des EdTech développent toute ou partie de leurs briques technologiques en interne (R&D, équipe interne) (vs. 78 % en 2023).
- En parallèle, 42 % s'appuient sur des fournisseurs *software* externes (notamment pour certaines briques IA), 14 % sur des partenariats technologiques avec un acteur externe (université, laboratoire, etc.), et 7 % déclarent avoir acquis une brique propriétaire via M&A.

La collaboration avec la recherche reste présente : plus de 43 % collaborent avec des laboratoires pour développer leurs produits ou mesurer l'impact de leurs solutions.

Mode de développement de briques technologiques EdTech

(en % de N = 132 répondants, avril 2026)



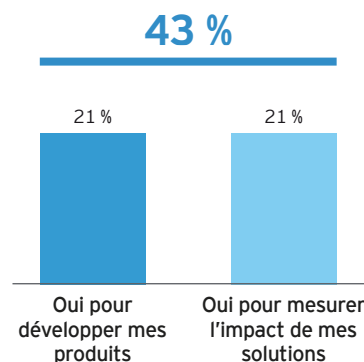
R&D, veille et protection des actifs : l'EdTech est aussi une filière technologique

La course à l'IA ne se joue pas uniquement sur le marketing, mais sur l'investissement en R&D, la veille et la capacité à protéger les actifs (marque, brevet). Cela documente un point clé : **l'EdTech n'est pas seulement un secteur d'usage, c'est aussi un secteur de technologie.**

- En 2026, 82 % des répondants déclarent avoir mis en place des mesures de veille technologique. Sur l'effort de R&D, 43 % des EdTech réinvestissent plus de 20 % de leur chiffre d'affaires en R&D.
- Les EdTech considèrent leurs technologies comme un avantage compétitif à protéger, 46 % d'entre elles les protègent soit par marque déposée (34 %) ou soit par brevet (12 %).

Collaboration avec des laboratoires de recherche

(en % de N = 125 répondants, avril 2026)



Questions : Comment avez-vous développé les principales briques technologiques de votre solution ?
Collaborez-vous avec des laboratoires de recherche ?
Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



Souveraineté : un sujet central mais à cadrer de manière pragmatique

La souveraineté devient un sujet d'achat et de confiance. Le bon cadrage consiste à distinguer trois niveaux :

- **Souveraineté des données** (localisation, contrôle, conformité, réversibilité).
- **Souveraineté de production** (où est construite la valeur : équipes, R&D, support).
- **Souveraineté de chaîne de valeur** (dépendances, fournisseurs, capacité à substituer).

Dans ce cadre, une souveraineté « absolue » est irréaliste. L'enjeu est plutôt de sécuriser les données, la capacité de production, et la maîtrise des dépendances, avec un discours clair et vérifiable.

L'open source occupe une place importante : 40 % des répondants déclarent utiliser des composants open source et 26 % déclarent contribuer à des projets open source.

Sur l'hébergement, les choix sont majoritairement orientés cloud : 43 % utilisent un cloud privé, 26 % un cloud public, 24 % une architecture hybride et 7 % un hébergement *on-premise*. Les fournisseurs cités reflètent une combinaison d'acteurs souverains et *hyperscalers* : OVH Cloud pour la moitié des répondants, suivi par AWS, Azure, GCP et Scaleway.

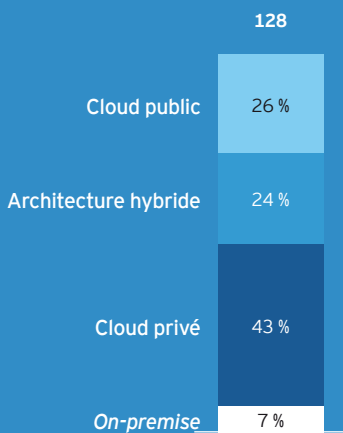
Sur l'hébergement souverain / localisation : 58 % déclarent déjà utiliser un hébergement en France / Europe, 6 % prévoient une migration dans les 12-24 prochains mois, et 17 % l'envisagent sans plan défini.

FOCUS

Type d'hébergement et importance du cloud souverain

Type d'hébergement

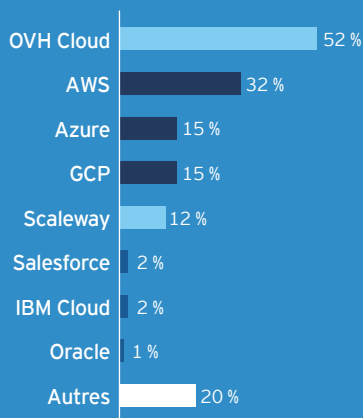
(en % de N = 128 répondants, avril 2026)



Fournisseurs de cloud

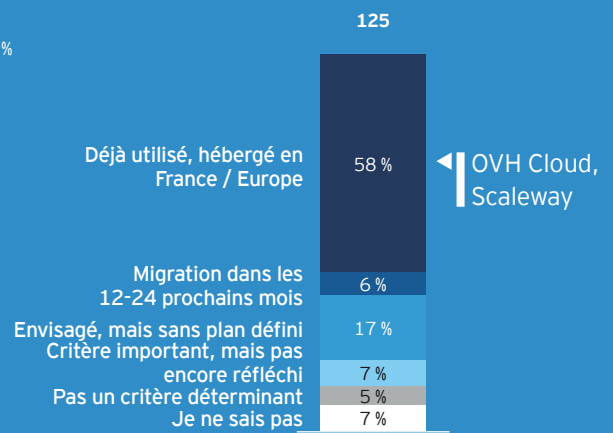
(en % de N = 117 répondants, avril 2026)

■ Hyperscalers ■ Tier 2 ■ Souverain ■ Autres



Hébergement souverain

(en % de N = 125 répondants, avril 2026)



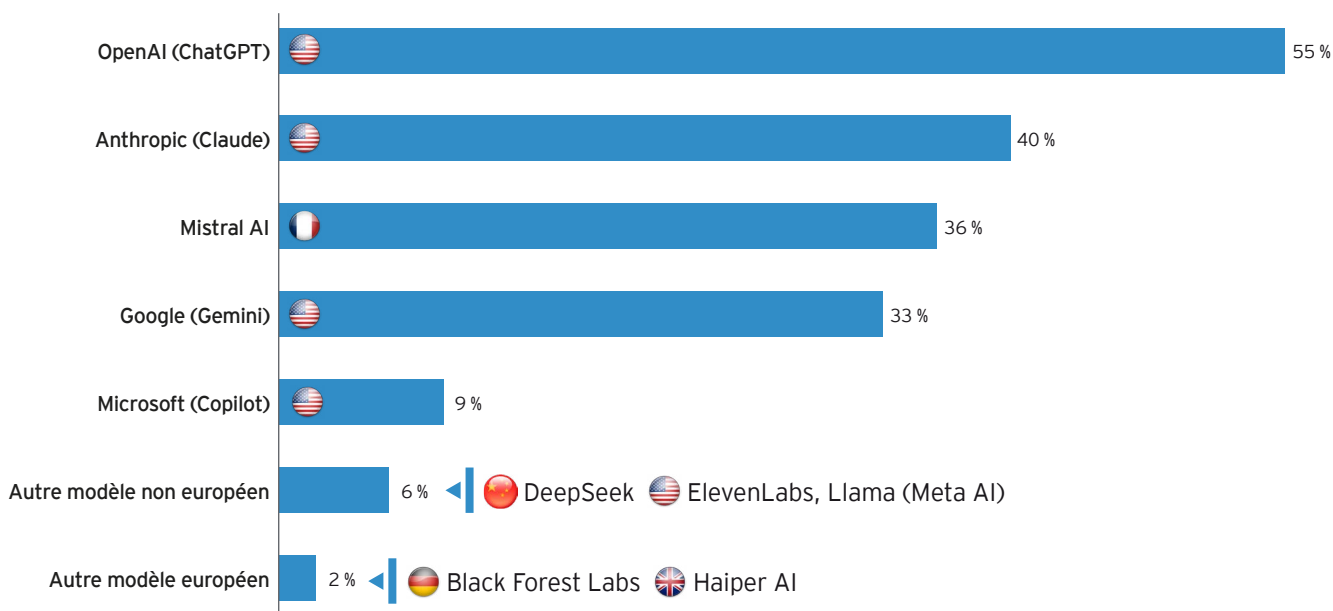
Questions : Quel type d'infrastructure utilisez-vous pour héberger votre solution ? Quel(s) fournisseur(s) de cloud utilisez-vous ?
 Quelle est aujourd'hui votre position vis-à-vis de l'hébergement en cloud souverain ou de la nécessité de localiser vos données en France ?
 Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



Enfin, les modèles d'IA utilisés confirment une approche multi-modèles : parmi les répondants concernés, OpenAI, Anthropic, Mistral AI et Google sont les plus cités, complétés par des modèles européens et non-européens. Le positionnement de Mistral AI en 3^e place (36 %) souligne la montée en puissance de solutions européennes et l'importance croissante accordée à la souveraineté technologique.

Modèles d'IA utilisés dans les solutions EdTech

(en % de N = 76 répondants, avril 2026)



Question : Quels types de modèles d'IA utilisez-vous dans votre solution ?
 Source : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

Conclusion

La filière EdTech française a franchi un cap. Malgré un contexte 2025 plus exigeant, les usages restent ancrés et la demande demeure forte, confirmant le rôle devenu indispensable de l'EdTech pour l'éducation et la formation.

La filière entre dans une phase de maturité plus nette, marquée par l'accélération de la consolidation et l'ouverture d'un nouveau cycle d'innovation porté par l'IA déjà utilisée à grande échelle pour améliorer les produits et gagner en efficacité interne.

Mais le principal défi reste le passage à l'échelle, freiné par des contraintes locales, des cycles d'achat complexes mais aussi par une « discrimination » spécifique : la confusion entre « écrans » et « numérique éducatif » brouille la valeur pédagogique. La priorité pour 2026-2027 est de consolider des modèles économiques robustes, de réduire les frictions d'accès au marché et d'accélérer des trajectoires européennes vers des champions.

Le scénario de la décennie : construire des champions européens ou subir une consolidation externe

Deux trajectoires se dessinent pour la filière :

- Une consolidation choisie, structurante, fondée sur des plateformes intégrées (technologie, contenu, services, conformité, IA), capables d'industrialiser le déploiement et de bâtir une distribution européenne.
- Une consolidation subie, via rachats opportunistes ou sorties contraintes, faute d'un socle domestique suffisamment robuste et scalable, et sous l'effet d'une concurrence étrangère plus structurée.



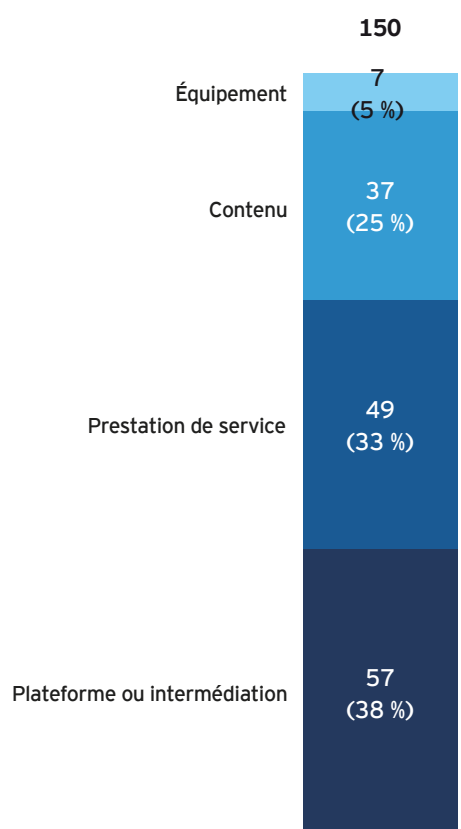
Annexes



ANNEXE N°1

Répartition des EdTech par offre principale proposée

(en % de N = 150 répondants, avril 2026)



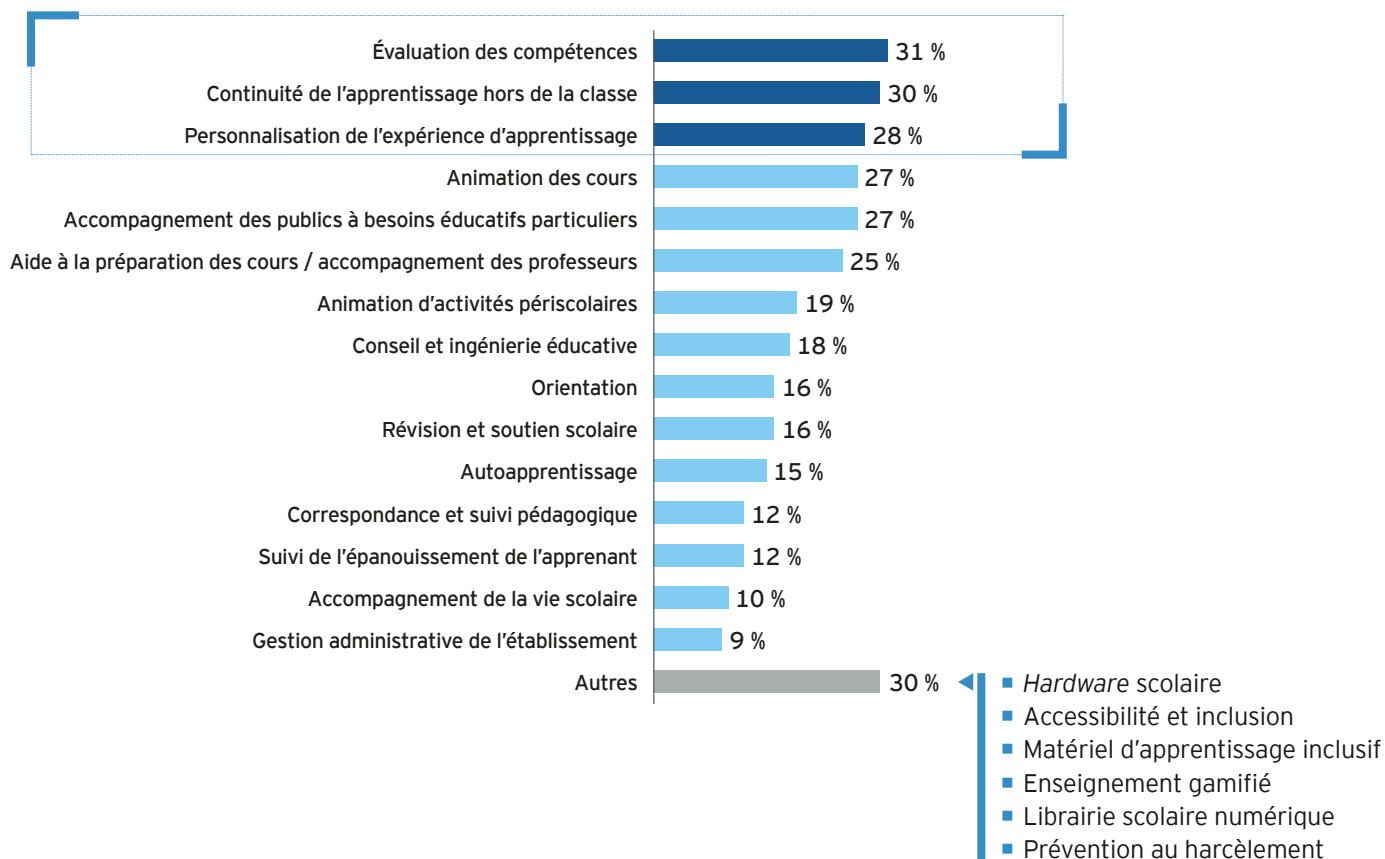
Question : Quelle offre principale proposez-vous ?

Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

ANNEXE N°2

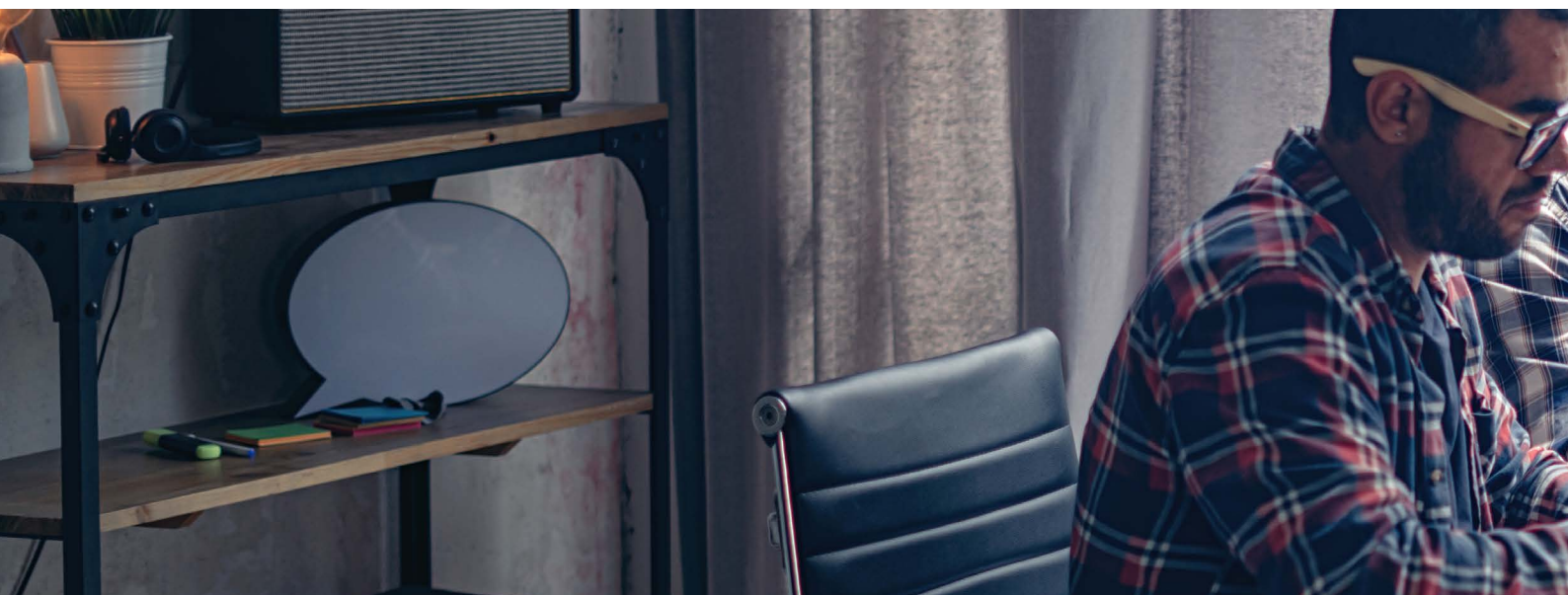
Répartition des EdTech scolaires par service

(en % de N = 67 répondants, avril 2026)



Question : Quel(s) service(s) proposez-vous sur le segment scolaire ?

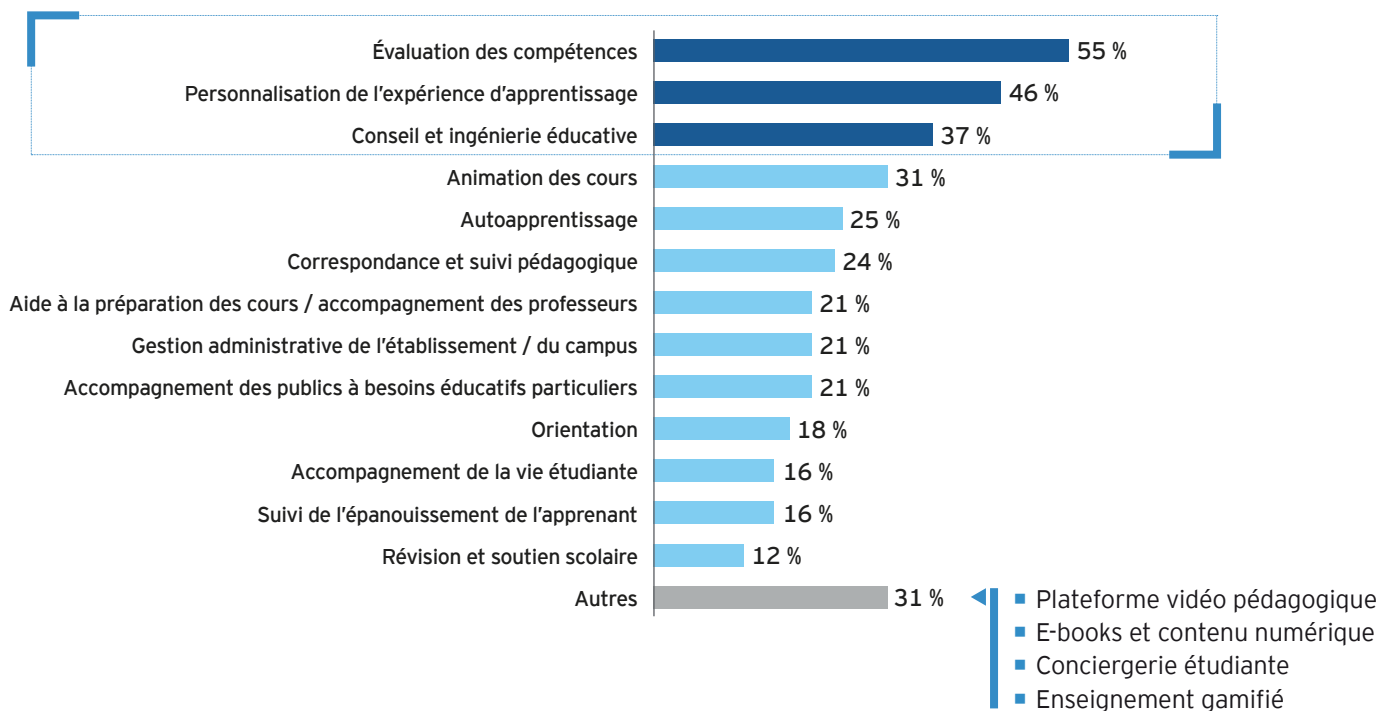
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



ANNEXE N°3

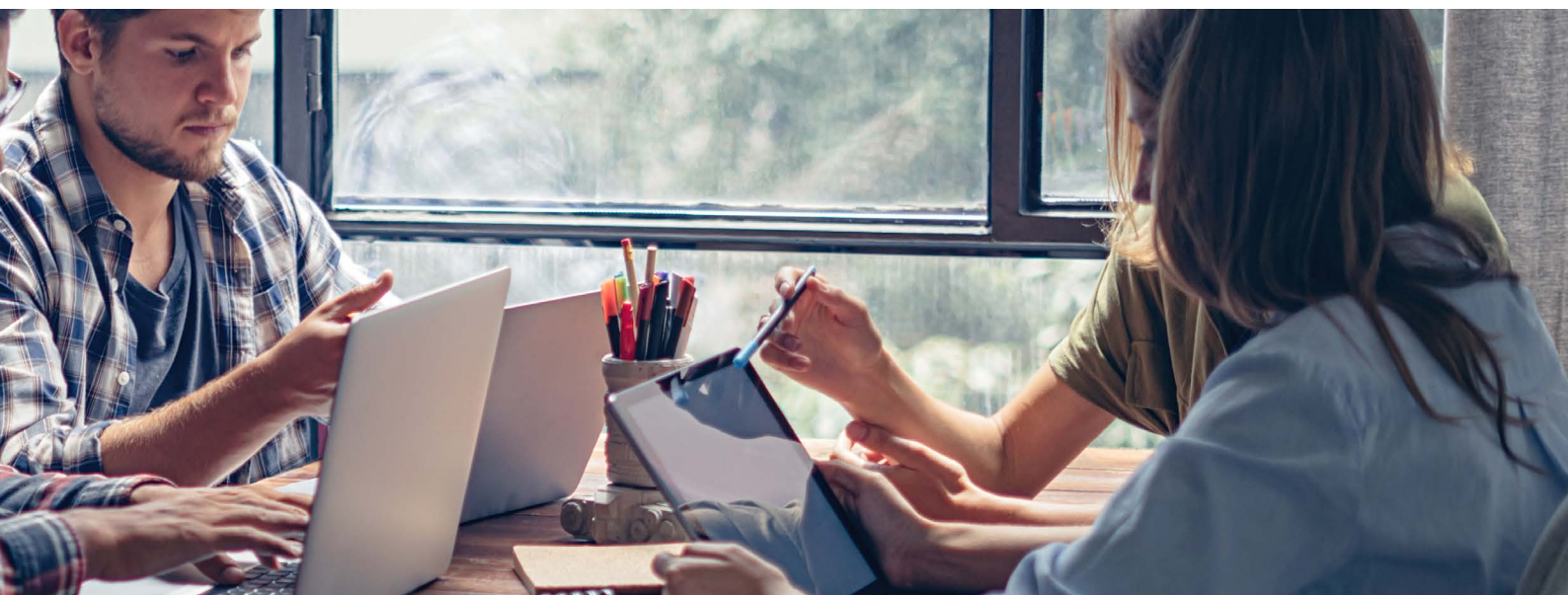
Répartition des EdTech enseignement supérieur par service

(en % de N = 20 répondants, avril 2026)



Question : Quel(s) service(s) proposez-vous sur le segment de l'enseignement supérieur ?

Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

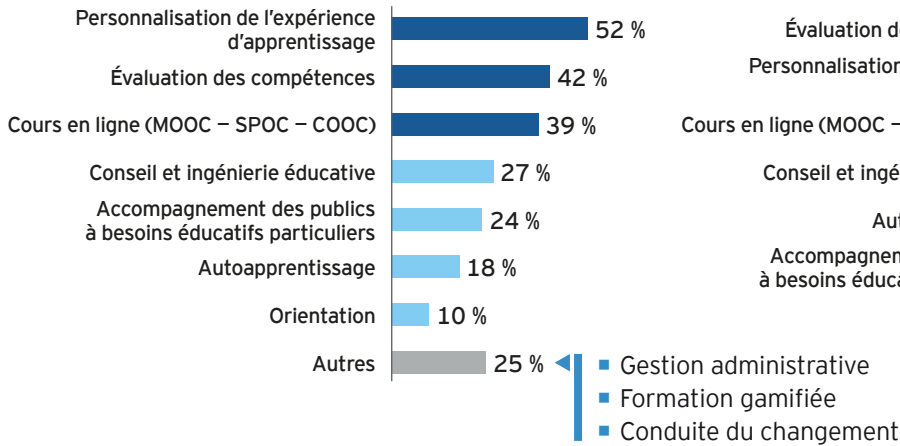


ANNEXE N°4

Répartition des EdTech de la formation professionnelle par service

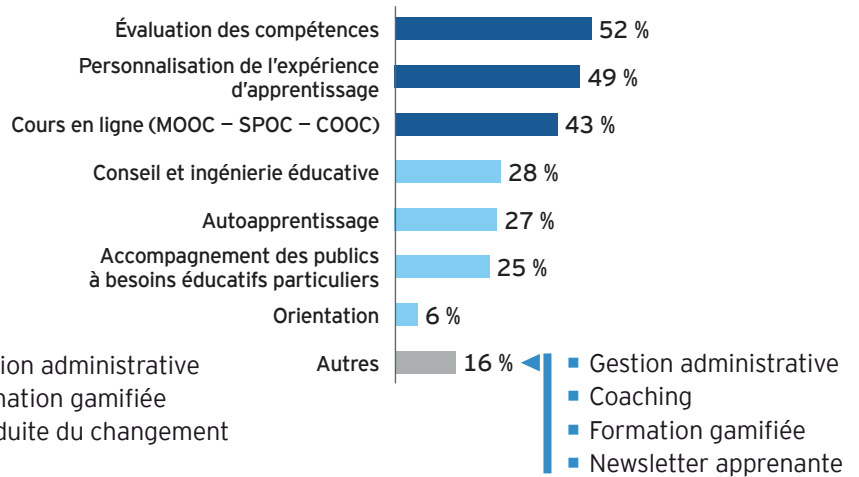
Hors corporate learning B2B

(en % de N = 76 répondants, avril 2026)



Corporate learning B2B

(en % de N = 21 répondants, avril 2026)



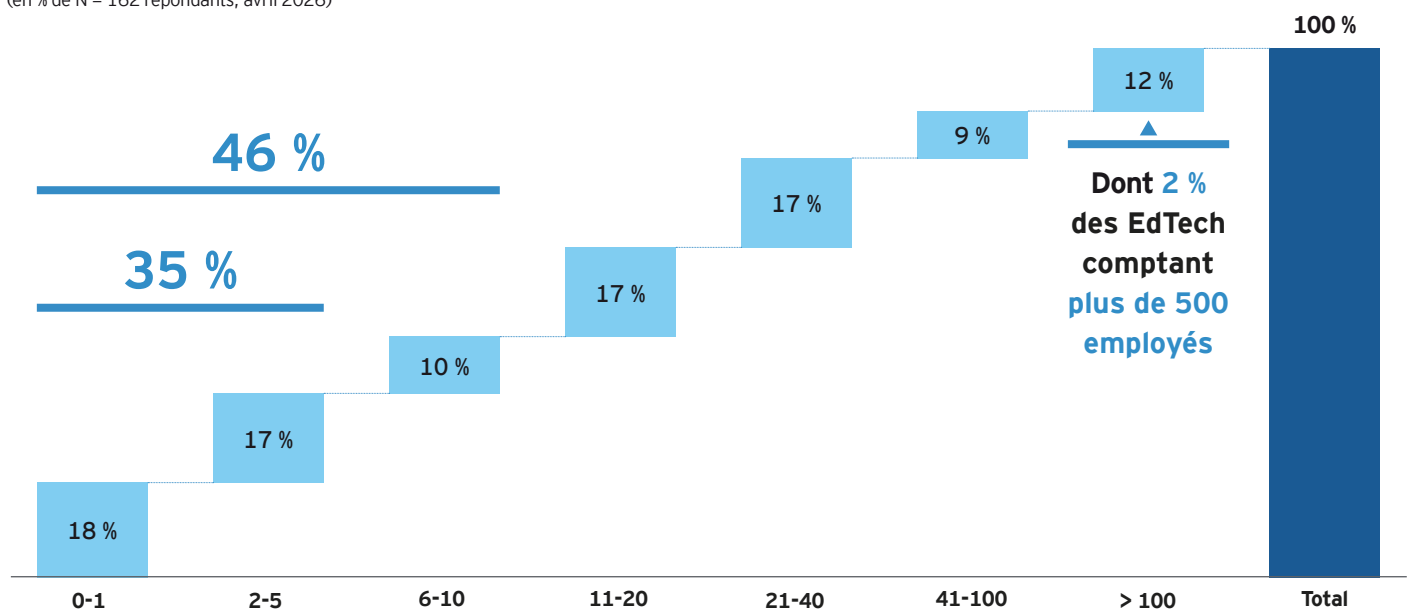
Question : Quel(s) service(s) proposez-vous sur le segment de la formation professionnelle ?

Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

ANNEXE N°5

Répartition des EdTech répondantes par catégorie de nombre d'employés

(en % de N = 162 répondants, avril 2026)



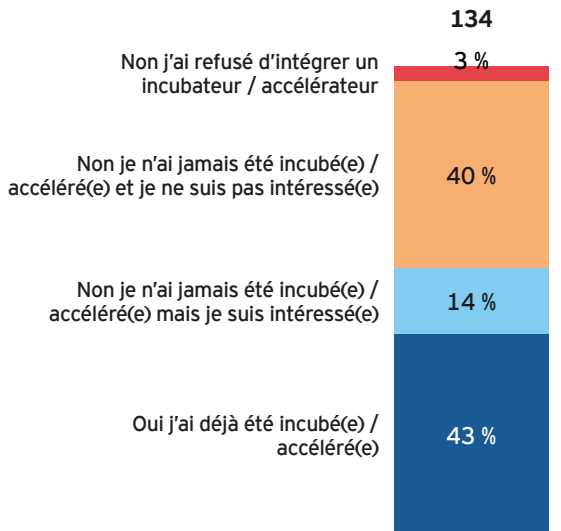
Question : Combien l'entreprise compte-t-elle d'employés aujourd'hui ? (salariés - CDI - CDD)

Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

ANNEXE N°6

Recours des EdTech à l'incubation

(en % de N = 134 répondants, avril 2026)



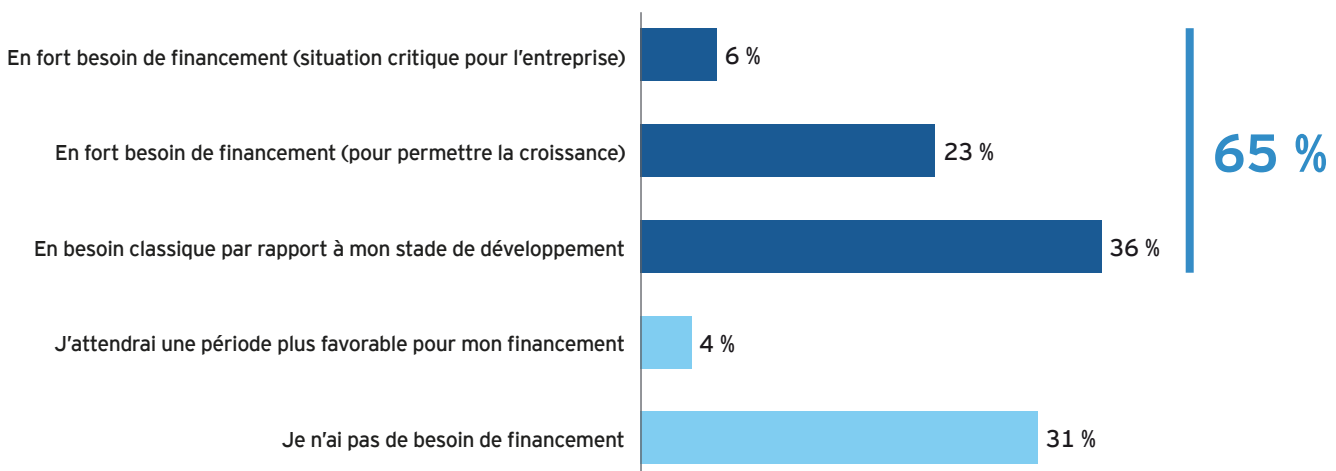
Question : Avez-vous déjà été incubé(e) dans un incubateur / accélérateur ?
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.



ANNEXE N°7

Catégorisation des EdTech par besoin de financement

(en % de N = 113 répondants, avril 2026)

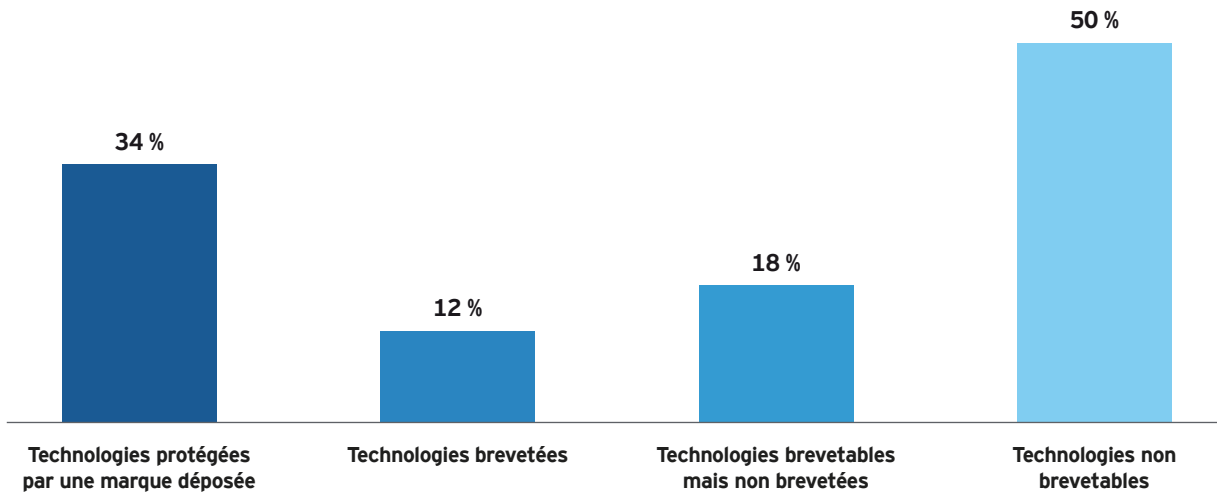


Question : En matière de besoin de financement (fonds privés, prêt bancaire...), diriez-vous que vous êtes aujourd'hui pour l'année à venir ?
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

ANNEXE N°8

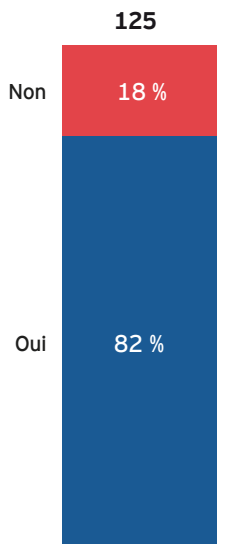
Utilisation de brevets

(en % de N = 119 répondants, avril 2026)



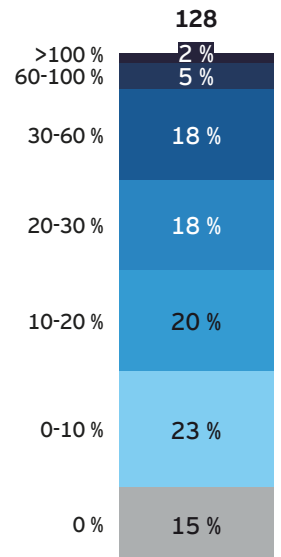
Veille technologique

(en % de N = 125 répondants, avril 2026)



Part de CA consacrée à la R&D

(en % de N = 125 répondants, avril 2026)

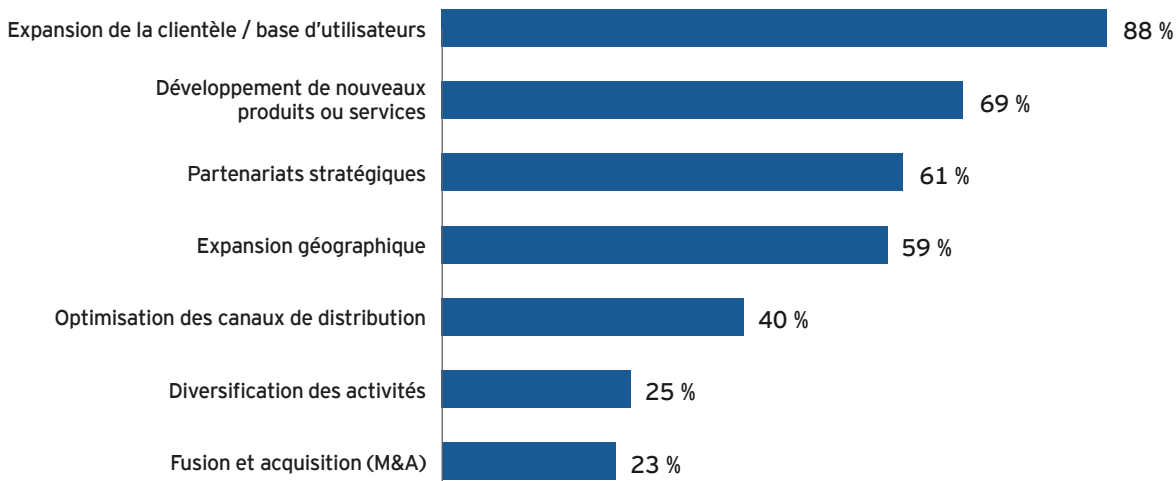


Questions : Vos technologies sont-elles protégées (marque ou brevet) ? Avez-vous mis en place des mesures de veille technologique ? Quelle proportion de votre chiffre d'affaires est consacré à la R&D (technologie et contenu) ?
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon

ANNEXE N°8

Principaux leviers pour obtenir les objectifs de croissance

(en % de N = 114 répondants, avril 2026)

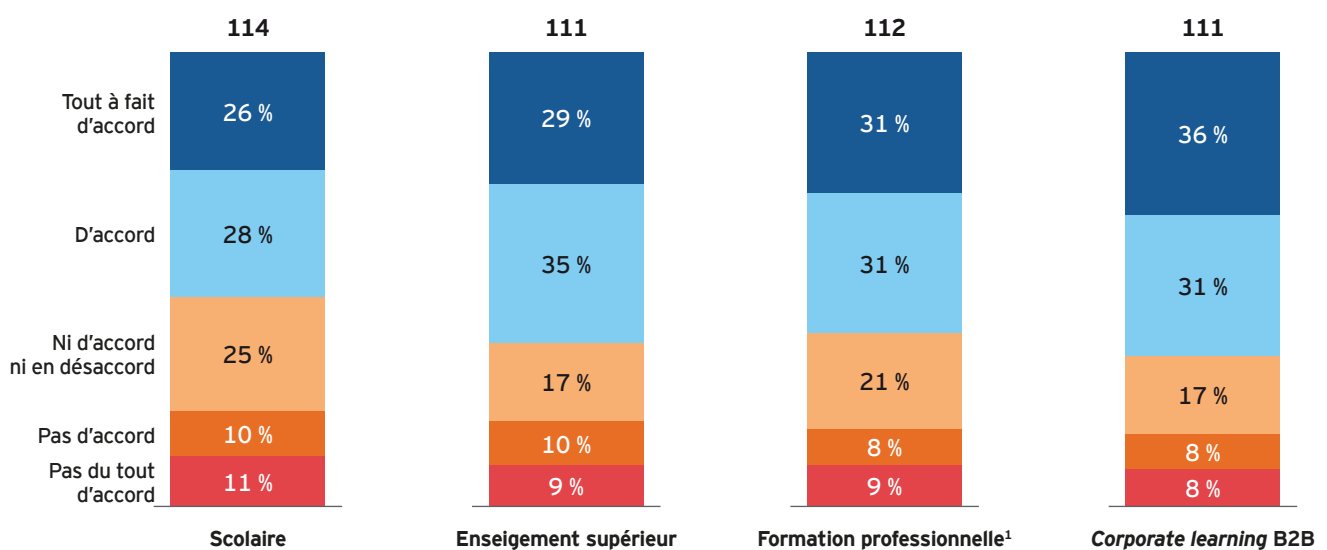


Question : Quels sont les principaux leviers de croissance pour atteindre votre objectif de croissance ?
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.

ANNEXE N°9

Perception de l'opportunité de développement à l'international par segment

(en % de répondants, février 2024)



Question : Indiquez à quel point vous êtes d'accord avec l'affirmation suivante : A l'avenir les usages de vos solutions vont continuer à se développer sur le segment [xx] ?
Sources : Questionnaire Filière, Analyses EY-Parthenon.
1. Hors coporate learning B2B.





EY | Building a better working world

EY s'engage à bâtir un monde meilleur, en créant de la valeur sur le long terme pour nos clients et nos collaborateurs aussi bien que pour la société et la planète dans leur ensemble, tout en renforçant la confiance dans les marchés financiers.

En s'appuyant sur le traitement des données, l'IA et les nouvelles technologies, les équipes EY contribuent à créer la confiance nécessaire à nos clients pour façonner un futur à l'épreuve des défis les plus pressants d'aujourd'hui et demain.

À travers tout un éventail de services allant de l'audit au consulting en passant par la fiscalité, la stratégie et les transactions, les équipes d'EY sont en mesure de déployer leur expertise dans plus de 150 pays et territoires. Une connaissance approfondie du secteur, un réseau international et pluridisciplinaire ainsi qu'un écosystème de partenaires aussi vaste que diversifié sont autant d'atouts qui permettront à EY de participer à la construction d'un monde plus équilibré.

Façonner l'avenir en toute confiance.

EY désigne l'organisation mondiale et peut faire référence à l'un ou plusieurs des membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun représente une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Les informations sur la manière dont EY collecte et utilise les données personnelles, ainsi que sur les droits des personnes concernées au titre de la législation en matière de protection des données sont disponibles sur ey.com/privacy. Les cabinets membres d'EY ne pratiquent pas d'activité juridique lorsque les lois locales l'interdisent. Pour plus d'informations sur notre organisation, veuillez vous rendre sur notre site ey.com.

À Propos de EY-Parthenon

Grâce à notre combinaison unique de compétences dans le domaine de la stratégie, de la transformation, de la transaction et de la finance d'entreprise, nous proposons des solutions qui apportent des résultats concrets, et pas seulement théoriques.

Fort de l'ensemble des services d'EY, nous avons réimaginé le conseil stratégique permettant de s'adapter à un monde de plus en plus complexe, et de saisir les opportunités offertes. Grâce à une expertise opérationnelle et sectorielle approfondie, associée à une technologie innovante augmentée par l'IA, nous accompagnons les CEO, les conseils d'administration, les acteurs du capital-investissement ainsi que le secteur public à chaque étape de leurs projets, de leur développement, leur permettant ainsi de façonner l'avenir en toute confiance.

Pour plus d'informations, veuillez vous rendre sur ey.com/parthenon

© 2026 Ernst & Young Advisory.
Tous droits réservés.

Studio BMC France – 2604BMC119.
SCORE France N° xxx.
ED None.

Document imprimé conformément à l'engagement d'EY de réduire son empreinte sur l'environnement.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

ey.com/fr



Jérôme Fabry

Associé, EY-Parthenon

Tél. : 06 61 80 13 14

jerome.fabry@parthenon.ey.com

Valentine de Baudus

Manager, EY-Parthenon

Valentine.de.baudus@parthenon.ey.com

Alexandre Suertegaray

Consultant, EY-Parthenon

alexandre.suertegaray@parthenon.ey.com