Edition Décembre 2014 | 250 pages

La 1ere étude multimédia
sur le secteur
avec une synthèse vidéo
pour stimuler votre réflexion

MOOCs et e-learning

La révolution des nouveaux contenus pédagogiques numériques

Le numérique est entré en force sur le marché de l’enseignement supérieur et de la formation continue. De 35 milliards de dollars en 2011, les dépenses mondiales pour les contenus pédagogiques numériques ont bondi pour atteindre 55 milliards de dollars en 2013. Elles pourraient franchir la barre des 100 milliards dès 2016 alors même que les business models de l’industrie e-learning ne sont pas encore clairement définis (certificats payants, premium, freemium, etc.). Ces chiffres ne confirment pas seulement l’ampleur du phénomène, ils viennent surtout contredire les nombreuses voix qui ont prédit la retombée de la « bulle MOOCs » deux ans seulement après leur irruption sur le marché.

Autour des MOOCs ou autres SPOCs, un écosystème foisonnant émerge. Grâce à des processus de certification et à une offre commerciale de plus en plus aboutis, crédibles et efficaces auprès des utilisateurs, de nouveaux éditeurs et plateformes (Coursera, edX, Udacity, etc.) se révèlent très offensifs. Bien qu’ils ne soient pas tous encore rentables, ils concurrencent les établissements d’enseignement supérieur (universités et écoles) autant que les organismes de formation professionnelle. En France, la menace est d’autant plus forte que ces derniers sont arrivés à un moment crucial de leur évolution stratégique respective :

- les organismes de formation professionnelle sont économiquement à bout de souffle ;
- les universités et grandes écoles doivent faire face à une pression concurrentielle de plus en plus forte, aux niveaux national et international, tandis que leur modèle de financement semble de plus en plus incertain.

Face à cette concurrence accrue et protéiforme, les acteurs historiques du marché de l’éducation et de la formation doivent repenser en profondeur l’approche de leur métier. Ignorer les opportunités offertes par les MOOCs apparait comme une grave erreur stratégique car ces derniers, s’ils sont créés et exploités de façon pertinente, présentent de nombreux avantages : accroître sa visibilité internationale, mieux connaître ses publics-cibles et ainsi mieux répondre à leurs attentes, fidéliser des publics jusque-là difficilement accessibles. Mais la plus grande erreur serait sûrement de ne pas voir que, derrière les MOOCs, apparaît le défi d’une transformation numérique globale de l’offre d’éducation : intégrer systématiquement le digital aux programmes semble être une condition nécessaire pour garantir leur qualité et leur attractivité auprès des apprenants.

Cette étude de référence sur le secteur de la pédagogie numérique a nécessité plusieurs mois d'analyse et d'enquête et a mobilisé toutes les compétences et l'expertise de Precepta.

Cette étude multimédia est composée d'une vidéo et de 3 rapports écrits :

- Une **Synthèse Exécutive** destinée à stimuler votre réflexion. Elle est concise et percutante, et attire votre attention sur les éléments saillants d'évolution de l'activité. Elle met l'accent sur les facteurs de changement et leurs conséquences stratégiques.
- Le rapport **d'Analyse Stratégique** vous sensibilise aux enjeux et aux problématiques clés du secteur. Il vous présente l'évolution de la concurrence, décrypte les stratégies des opérateurs et cherche à déterminer les modèles économiques performants.
- Le rapport **Intelligence Data** vous fournit une information chiffrée, complète et structurée sur le marché, sa dynamique et sur les opérateurs.

Une présentation vidéo, le « video report », découpée en séquences courtes, présente en 20 minutes les conclusions opérationnelles de l'étude. Cette innovation exclusive de Xerfi-Precepta vous permet de prendre aisément connaissance des principales conclusions de l'étude sous une forme pédagogique et vivante. Elle facilite également le partage de connaissance et la stimulation de la réflexion collective en réunion.

Nous sommes à votre disposition pour vous apporter des compléments d'informations concernant cette étude dont vous trouverez ci-joint la présentation. Pour la recevoir, il vous suffit de nous retourner le bon de commande au verso de la plaquette après l'avoir complété.

Laurent Marty
Directeur
Precepta

PRECEPTA
GROUPE xerfi

Pour éclairer le changement et les stratégies innovantes, Precepta décrypte les inflexions de la concurrence et des business models sectoriels. Dans un monde en plein bouleversement technologique et dans une compétition mondialisée, notre vocation est de stimuler votre réflexion stratégique. Les études sont réalisées avec une ouverture d'esprit totale et la volonté de clarifier les enjeux des entreprises. Des centaines d'entretiens sont réalisés chaque année par nos experts auprès de dirigeants et de décideurs. Precepta, filiale du groupe Xerfi, a accumulé plus de 25 ans d'expérience dans l'analyse des entreprises et de la compétition sectorielle.

Edition Décembre 2014 | 250 pages d’étude

MOOCs et e-learning

La révolution des nouveaux contenus pédagogiques numériques

Cette nouvelle étude de référence avec son support vidéo vous propose une analyse complète et stimulante des choix stratégiques qui s’imposent aux acteurs du marché de l’éducation. Elle vous apportera des éléments de réflexion pour :

Mieux connaitre les différents acteurs de cet écosystème naissant

MOOCs, COOCs, SPOCs, xMOOCs, cMOOCs, plateformes, LMS, organismes de certification : le marché de la nouvelle pédagogie numérique a vu la naissance d’une multitude de nouveaux acteurs et de nouveaux produits. Dans cette étude, nous avons procédé à une identification systématique des différentes catégories d’acteurs et des différents outils et produits présents sur le marché.

Mieux comprendre la construction des business models émergents

Les MOOCs ont dès leur naissance suscité un véritable engouement. Les investisseurs n’ont pas hésité à financer dans des proportions considérables de jeunes start-up à peine créées. Pourtant, il subsiste encore de nombreuses interrogations sur la rentabilité voire la pérennité de certains modèles d’affaires. Precepta a analysé pour vous les voies de monétisation envisagées ou expérimentées par les différents acteurs.

Maitriser les facteurs-clés de réussite d’une stratégie numérique

Il n’existe pas une seule variété de MOOCs ou de SPOCs : ces formats éducatifs doivent être utilisés en fonction d’objectifs précis (amélioration de l’offre pédagogique, gain de visibilité, fidélisation des publics-cibles). L’étude présente une réflexion sur les pistes à mener pour exploiter tout leur potentiel.

Présenter le panorama des forces en présence

Precepta vous propose une présentation détaillée des différents acteurs intervenant sur le marché du e-learning : organismes de formation professionnelle, universités et grandes écoles en pointe dans le domaine, plateformes d’hébergement, sociétés de réalisation de MOOCs, jusqu’aux start-ups spécialisées dans les services de pointe (valorisation des certificats, authentification des examens online, universités entièrement online, etc.).

LE VIDEO REPORT ET LA SYNTHÈSE EXÉCUTIVE

Ces deux supports ont été conçus pour transmettre rapidement l'essentiel de l'analyse de l'étude. Textes, explications orales et schémas s'associent pour rendre l'analyse de **Precepta** plus pédagogique, plus vivante et plus interactive.

- **Le video report**
  Une vidéo de 20 minutes pour plus d'interactivité et découpée en chapitres pour faciliter la navigation d'un thème à un autre
- **La synthèse exécutive**
  Une synthèse opérationnelle présentant les messages clés à retenir pour stimuler la réflexion

LE RAPPORT D'ANALYSE STRATÉGIQUE

1. IDENTIFIER LES FACTEURS DE MUTATION ET LES PERSPECTIVES A MOYEN TERME

Deux grandes parties : la première est dédiée à la prévision de l'évolution du marché de la pédagogie numérique, dans son périmètre actuel ; la seconde s'attache à identifier les facteurs de mutation de ce marché et les scénarios possibles de son évolution.

- **Les acteurs traditionnels ont besoin de réinventer leur modèle**

Les organismes de formation professionnelle semblent en constante perte de vitesse depuis le début des années 2000, les universités et grandes écoles font face à des pressions concurrentielles de plus en plus fortes alors même que leurs sources de financement menacent de se tarir.

- **La pédagogie numérique est de plus en plus aboutie**

Les MOOCs ont été lancés il y a maintenant environ quatre ans : depuis les premières sessions, les outils technologiques et la conception pédagogique ont été très largement améliorés : la pédagogie numérique a de grandes chances de faire évoluer le marché.

- **Les scénarios possibles d'évolution du marché**

N'aurons-nous plus dans 50 ans qu'une dizaine d'universités dans le monde, formant tous les diplômés de la planète ? Le marché de l'éducation peut-il se concentrer autant que d'autres secteurs de l'économie numérique ? Precepta vous propose les différents scénarios d'évolution possibles pour le marché de l'éducation.

2. ANALYSER LA STRUCTURE CONCURRENTIELLE ET LES BUSINESS MODELS

Un panorama des différents acteurs et des forces en présence concernant le marché de la pédagogie numérique en France. Il permet également de mieux comprendre les rapports de force concurrentiels entre ces opérateurs. Enfin, une analyse des business models existants est proposée.

- **Les forces en présence et les rapports de force concurrentiels**

Plateformes d'apprentissage, acteurs historiques du e-learning, universités, organismes de formation professionnelle, pouvoirs publics : Precepta passe en revue les différents acteurs liés à l'écosystème de la pédagogie numérique et analyse les rapports de force entre eux.

- **L'analyse des business models**

Une très grande incertitude demeure autour de la pédagogie numérique : peut-elle faire gagner de l'argent ? Si certaines pratiques de monétisation émergent (certificats payants, modèle premium, modèle freemium, etc.), la fiabilité économique de nombreux de ces modèles n'est pas encore complètement assurée. Precepta décrypte la pertinence et la pérennité des différents modèles économiques.

3. DECRYPTER LES ENJEUX STRATEGIQUES A COURT ET MOYEN TERME

Les enjeux stratégiques que fait apparaître l'irruption de la pédagogie numérique dans le secteur de la formation universitaire et de la formation professionnelle en France.

- **Les enjeux globaux**

Precepta présente tout d'abord les enjeux pour tous les producteurs potentiels de MOOCs (universités, grandes écoles, organismes de formation professionnelle, et même les entreprises) : définir un positionnement pertinent en fonction de son public-cible, trouver le meilleur format (MOOC ? SPOC ?) pour obtenir son objectif (visibilité accrue, massifier et fidéliser ses clients, optimiser ses processus de recrutement, etc.)

- **Les enjeux propres aux acteurs académiques**

Les MOOCs affectent tout particulièrement les organismes universitaires et les grandes écoles : il y a pour eux une menace éventuelle (peuvent-elles perdre leur position privilégiée dans le processus de formation des futurs employés ?), mais surtout de nombreuses questions à ne pas éluder : comment intégrer au mieux le numérique aux programmes classiques pour améliorer le parcours des étudiants ? Un partenaire est-il nécessaire pour réaliser l'investissement très important correspondant à la transformation numérique ? Faut-il internaliser ou externaliser la production de MOOCs ? Comment gérer le problème de la propriété intellectuelle ?

LE RAPPORT INTELLIGENCE DATA

1. LA DYNAMIQUE DE LA PEDAGOGIE NUMERIQUE EN FRANCE

Une analyse détaillée des données et indicateurs clés du secteur de la pédagogie numérique en France.

- **Le marché de la formation professionnelle en France**

Chiffre d'affaires de la formation professionnelle depuis 2000, indicateurs des performances financières des différents acteurs, dépenses par région, focus sur la loi de réforme 2014.

- **La situation des établissements d'enseignement supérieur en France**

Statistiques globales sur les dépenses intérieures en éducation, tendances budgétaires des universités et grandes écoles, indicateurs sur la population étudiante et sur le nombre d'étudiants étrangers en France, focus sur la réforme de la taxe d'apprentissage et sur les Investissements d'Avenir.

2. LES FORCES EN PRESENCE : LISTES ET MONOGRAPHIES

Un panorama des forces en présence sur le marché de la pédagogie numérique, au travers de listes et de monographies détaillant les activités et les supports des opérateurs sur ce marché.

- **Le panorama des diplômes e-learning en France et dans le monde**

DU, Masters et Mastères spécialisés online en France, MBA online en France et à l'étranger

- **Les grands acteurs de la formation professionnelle**

CEGOS
CrossKnowLedge
DEMOS

- **Les établissements producteurs de MOOCs**

Harvard, Stanford, MIT, Minerva aux Etats-Unis, Ionis Group, CNAM, ENS, Polytechnique, Paris-Assas en France

- **Les plateformes d'hébergement**

Coursera, edX, Udacity, NovoED, mais aussi Lynda, Alison, Udemy : nous faisons un focus sur les plateformes MOOCs émergeantes

- **Les sociétés de réalisation**

Coorpacademy, Unow, The MOOC Agency : trois start-ups françaises qui se sont spécialisées dans la production de contenus e-learning.

3. FOCUS SUR LES SPECIFICITES DU E-LEARNING ET DES MOOCS

Une vue d'ensemble sur le marché internet actuel en France ; ce chapitre offre des éléments de cadrage factuels et précis sur les différents outils technologiques que nécessite l'e-learning ; les MOOCs font l'objet d'une étude spécifique, où sont présentés les différents acteurs qui prennent part à sa production, à diffusion et à sa valorisation.

- **L'usage d'Internet en France**
  Indicateurs statistiques sur les populations d'internautes à l'horizon 2020, l'équipement des ménages, la pénétration de l'internet mobile et des tablettes, la fréquentation des sites internet et sur les comportements d'usagers.

- **Eléments de cadrage sur la pédagogie numérique**
  Tendances d'évolution du marché e-learning en Europe et en France, présentation des différentes catégories de formations pratiquées en e-learning, zoom sur les formations diplômantes.

- **Focus sur le système MOOC**
  Présentation des différentes parties-prenantes, focus sur la chaîne de production et de diffusion d'un MOOC, focus sur les différents outils technologiques, etc.

Informations complémentaires :
Sophie Ferreira
01.53.21.81.51
sferreira@xerfi.fr

EXAMEN DES FORCES EN PRESENCE

(liste non exhaustive des opérateurs cités ou analysés)

FORMATION PROFESSIONNELLE
AFPA
CEGOS
CESI
CNPP ENTREPRISES
COMUNDI
CROSSKNOWLEDGE
CSP FORMATION
DEMOS
ESSEC EXECUTIVE EDUCATION
FIRST FINANCE
FORGET FORMATION
FRANCIS LEFEBVRE FORMATION
GLOBAL KNOWLEDGE
HEC EXECUTIVE FORMATION
IB
IFG
IFP TRAINING
INFREP
KRAUTHAMMER
INTERNATIONAL LEARNING TREE
INTERNATIONAL MERCURI
INTERNATIONAL ORSYS
PONTS FORMATION CONSEIL
SCIENCESPO FORMATION
GLOBAL KNOWLEDGE
CONTINUE TELELANGUE
ECOLES & UNIVERSITES
CENTRALE LILLE
CENTRALE PARIS
CNAM
ECOLE POLYTECHNIQUE
EM LYON
ENS
EPFL
ESSEC
HARVARD
HEC
HEC MONTREAL
IONIS GROUP
MINERVA
MIT
PARIS 2
STANFORD
UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
PLATEFORMES D'HEBERGEMENT
360LEARNING
ALISON
COURSERA
EDX
FUN
IVERSITY
LYNDA.COM
NOVOED
OPENCLASSROOM
UDACITY
UDEMY
EDITEURS MOOCs
COORPACADEMY
NEODEMIA
THE MOOC AGENCY
UNOW
SITES D'IFORMATION
CLASS-CENTRAL
COURSETALK
MOOCTIVITY
OCEAN

Pour recevoir votre étude **IMMEDIATEMENT**, **COMMANDEZ** directement sur : **XERFI.COM**
❶ Rentrez **le code 4SME45** dans la barre de recherche pour la retrouver
❷ Achetez l'étude directement en ligne par carte bancaire
❸ Recevez votre étude dès la finalisation du paiement en format pdf sur votre compte client Xerfi.com

BON DE COMMANDE

à retourner à :
PRECEPTA groupe Xerfi 13-15, rue de Calais 75009 Paris
Téléphone : 01.53.21.81.51. / **Email : commande@xerfi.fr**

ÉTUDE COMMANDÉE
Réf : **4SME45/PTA/INT**

MOOCs et e-learning

La révolution des nouveaux contenus pédagogiques numériques

INFORMATIONS CLIENT

Nom :
Prénom :
Fonction :
Société :
Adresse :
Code Postal :
Ville :
Adresse e-mail (en lettres capitales) :
Téléphone :
TVA Intra. :
N° SIRET :

MODE DE RECEPTION DE L'ETUDE COMMANDEE :

1 version papier	1 version papier	1 version papier 1 version PDF
2 600 EUR HT 2 743,00 EUR TTC (TVA 5,5%)	**2 600 EUR HT** 3 120,00 EUR TTC (TVA 20%)	**3 200 EUR HT** 3 840,00 EUR TTC (TVA 20%)
Sans le vidéo report	**Avec le vidéo report**	**Avec le vidéo report**

MODE DE REGLEMENT CHOISI :

- ☐ dès réception de l'étude et de la facture
- ☐ par carte bancaire sur www.xerfi.com
- ☐ chèque joint à l'ordre de XERFI-DGT

Date, signature et cachet

XERFI-DGT SAS au capital de 5 786 051 euros - 13-15 rue de Calais 75009 Paris
RCS Paris B 523 352 607 APE 6311Z TVA intracommunautaire : FR22523352607

Facture avec la livraison. Le taux de TVA applicable est celui en vigueur à la date d'émission de la facture
En cas de litige, il est fait attribution exclusive au Tribunal de Commerce de Paris.
Tarifs valables jusqu'au 31/12/2015

PRECEPTA web GROUPE xerfi