

**1 milliard € : c'est la somme dédiée, sur 3 ans, au plan numérique à l'école publique**

**L'enseignement est l'un des derniers gros marchés en début de transition numérique.**

**1-Evolution du marché de l'éducation**

**2-Segments de marchés**

**3-Différentes sortes de technologies interactives**

**4-Quelles solutions adaptées ?**

**5-Comment répondre aux appels d'offres?**

**6-Espace dédié ALSO & liens pour vous aider**

## 1-Evolution du marché de l'éducation

Une première révolution de l'enseignement a eu lieu à la fin du XIXème siècle lors de la massification des écoles primaires, avec l'apparition d'une véritable industrie de l'ardoise, et la démocratisation de l'écriture avec le stylo plume Waterman.

Les acteurs de l'enseignement sont depuis à la recherche de solutions matures qui résolvent une triple problématique :

- la disponibilité de solutions métiers
- l'équipement des lieux de travail
- l'ubiquité de l'accès aux ressources

L'avenir se tourne vers une solution de classes numériques physique et virtuelles où les élèves et leurs professeurs pourront utiliser des outils individuels ou collectifs en fonction des besoins, connectés à internet de manière sécurisée et filtrée, pour accéder à des ressources qui peuvent se trouver sur des environnements propres à l'Education ou au domaine public à Très Haut Débit, en simultané.

Il s'agit toutefois d'un marché méfiant, qui a eu tendance à passer par l'installation d'équipements non matures, non accompagnés, au faible retour sur investissement pédagogique (la réussite des élèves) et sur lequel il convient souvent de travailler en mode projet pour convaincre l'utilisateur (l'enseignant), l'influenceur institutionnel (la hiérarchie) et l'acheteur (la collectivité) dans l'enseignement public. Dans le secteur privé, le chef d'établissement est souvent moteur, mais d'autres acteurs ont leur mot à dire.

Le marché de l'éducation est l'un des secteurs les plus complexes à gérer pour les revendeurs et intégrateurs de solutions, il convient de savoir travailler ce marché en mode projet afin de convaincre l'utilisateur (l'enseignant), les influenceurs institutionnels ( hiérarchie) et l'acheteur (la collectivité) avec des solutions répondant aux attentes de l'enseignement.

## 2-Segments de marchés

Ce marché est organisé en trois grands segments avec des approches en fonction de typologies d'enseignements différents comme :

- **l'enseignement primaire** (maternelles et écoles élémentaires) est un marché où le pouvoir d'achat est concentré dans les décisions, soit des services éducation des communes (qui sont responsables de l'équipement des écoles), soit auprès du chef d'Etablissement et/ou de l'organisme de gestion - OGEC (quand il s'agit d'un établissement privé) ;
- **l'enseignement secondaire** (collèges et lycées) dépend des investissements réalisés par les collectivités dont elles dépendent : conseils départementaux pour les collèges, conseils régionaux pour les lycées ; les équipements de ces établissements passent par des marchés publics. Dans l'enseignement privé, l'équipement est décidé par l'OGEC et le chef d'Etablissement.

- **l'enseignement supérieur** réalise souvent des équipements en mode projet dans le cadre du renouvellement de la pédagogie des enseignants ou de l'attractivité des établissements. Il convient de distinguer les Ecoles (de commerce, d'ingénieurs,...) des Universités. La plupart du temps, l'équipement passe par un marché. Un équipement au fil de l'eau ou sporadique est également souvent réalisé.

### 3-Différentes sortes de technologies interactives :

- le **vidéoprojecteur interactif** (VPI) souvent EPSON, OPTOMA
- le **tableau blanc interactif** (TBI), SMART et VANERUM
- **l'écran tactile (ENI)** SMART , VANERUM ,SAMSUNG, Avec différents produits aux fonctions plus ou moins similaires (dimensions de projection, format (4/3 ou 16/10), mode d'utilisation (stylet ou doigt)
- **La classe mobile :**

La classe mobile est un chariot ergonomique et compact qui permet de charger, stocker et transporter des tablettes, grand format compris, ainsi qu'un PC portable enseignant. Les tablettes sont alimentées par un HUB de charge USB très performant qui évite l'utilisation des alimentations fournies avec les tablettes. La classe mobile intègre généralement une borne Wi-Fi professionnelle.

### 4-Quelles solutions adaptées ?

Tous les matériels, logiciels ou solutions ne se valent pas sur ce marché : une salle de classe est à l'image de notre société, on y trouve des élèves timides, des élèves avec des handicaps, des élèves extravertis, des élèves agiles, d'autres plus lents à la compréhension.

Cette mixité de personnalités et de caractères engendre un stress supplémentaire pour l'adulte chargé de leur enseignement : il ne s'engagera sur des pratiques numériques qu'à condition qu'il soit sûr qu'elles auront été adaptées au fonctionnement d'une classe dans sa salle et qu'elle ne lui feront pas perdre de temps.

Le numérique permet en effet de personnaliser l'accès à la connaissance de ces individus, à condition que les solutions leur soient adaptées. Ecrans durcis, coques de protection, longévité de l'affichage, des batteries, recharge simultanée de plusieurs appareils, transferts rapides de données, fluidité des connexions, ressources réutilisables, respect de la législation liée aux contraintes environnementales (ondes, faible consommation électrique,...)

Il convient donc de sélectionner avec attention les produits proposés : certains adaptés au grand public ou à l'entreprise, vont s'avérer inutilisables dans un environnement scolaire.

## 5-Comment faire pour répondre aux appels d'offres?

Sur ce marché, il faut avoir une vue globale et créer un écosystème adapté : l'installation d'une tablette sans application spécifique, d'un vidéoprojecteur sans ordinateur disposant de logiciels métiers, d'une prise Ethernet à l'autre bout d'une salle de classe ont souvent été le lot des professeurs, créant une frustration liée à une insatisfaction avant même d'avoir commencé. En comparaison avec un collaborateur d'entreprise, c'est comme si on demandait à un commercial de réaliser des devis ou des factures sans disposer de la liste de prix, ni à la base de donnée lui permettant de calculer les remises éventuelles et les temps de livraison, ou encore de donner un marteau à un boulanger en lui demandant de se débrouiller pour faire sa fournée.

Le plus simple est de répondre à un besoin exprimé par un acheteur à travers un marché public, un appel d'offre ou une demande de devis. Le système éducatif a fonctionné pendant longtemps de cette manière et continuera à le faire.

Le plus intéressant (pour des raisons de valeur de l'offre, d'écosystème de produits, de revenus récurrents, de mise en confiance des clients,...), consiste à proposer des « solutions », en rencontrant les différents acteurs et en les amenant à réfléchir à un projet de classe numérique. Ce projet pourra être de plus ou moins long terme, mais comportera obligatoirement :

- une discussion amont sur le projet et sa programmation dans le temps ;
- un audit des locaux, pour vérifier leur compatibilité (électrique, réseau, murs,...) et les mettre ou les faire mettre à niveau ;
- la composition d'une solution répondant au projet (Surface de projection/interactive, Wifi, équipements individuels, classe mobile, logiciels/app éducative, accès à des contenus...);
- l'organisation du déploiement : formation des enseignants à la prise en main, calendrier d'installation,...
- l'accompagnement du projet (développement professionnel des enseignants, SAV, support, gestion de licences,...) ;

Toutes les solutions ne sont pas équivalentes ; et les produits trouvés sur le marché répondent plus ou moins imparfaitement aux besoins scolaires. Mais une chose est sûre : la bonne équation à mettre en place repose sur une pratique éducative des enseignants s'appuyant sur un logiciel métier fonctionnant sur du matériel adapté à l'éducation.

Les produits sélectionnés sur ce site ont passé les tests d'utilisation en classe et répondent aux besoins des écosystèmes éducatifs.

## 6-Espace dédié ALSO & liens pour vous aider :

Dans ce contexte, **ALSO souhaite vous proposer des solutions matériels et logiciels conçus pour l'éducation** qui vous permettront de répondre à ces usages qui sont primordiales car les réflexions et les investissements sont réalisés aujourd'hui sur les solutions permettant un travail individuel et collectif connecté ( tablettes pour les élèves et classes mobiles, affichage collectif pour la salle de classe qui remplacent les anciens tableaux ardoises à craies, vidéoprojecteurs, tableaux interactifs,

réseau Wifi haute capacité, accès à internet THD, scanners, solutions de stockage et de partage, contenus disponibles et logiciels adaptés à l'Education).

Ce site et nos équipes pourront vous apporter les solutions adaptées afin de vous aider à répondre aux acteurs de ce marché lors d'appel d'offres ou de simples devis.

Cet espace dédié sélectionne les produits adaptés pour répondre :

- lors de vos discussions en amont sur des projets et leur programmation dans le temps,
- lors de possibles audits des locaux
- pour vérifier leur compatibilité (électrique, réseau, murs,...),
- pour monter une offre d'une solution répondant au projet (Surface de projection/interactive, Wifi, équipements individuels, classe mobile, logiciels/App éducative, accès à des contenus...)
- être votre relais lors du déploiement : formation des enseignants à la prise en main, calendrier d'installation,...)

Ce site a donc pour vocation de vous aider pour l'accompagnement du projet avec des solutions sélectionnés qui répondent aux besoins des écosystèmes éducatifs.

- **Définition du plan numérique en France** <http://www.gouvernement.fr/action/l-ecole-numerique>
- **Loi CARMO** <http://www.village-justice.com/articles/Les-consecrations-changements-operes-par-reforme-droit-des-contrats-Par-Jean,23171.html>
- Appels d'offres en cours :  
<http://www.education.gouv.fr/recherche.php?recMot=APPEL+D+OFFRE&type=Simple&recPer=per&site=educ>
- <http://www.education.gouv.fr/>
- <http://eduscol.education.fr/>
- <http://ecolenumerique-acer.fr/>

Vous pouvez nous contacter pour vos questions :

[partenaire.education@also.com](mailto:partenaire.education@also.com) ou par le biais de votre chargé de compte

**L'Equipe ALSO Education Février 2017.**