

ÉDITION 2026

Observatoire des plateformes LMS

5 éditeurs. 23 questions identiques. Des réponses écrites.

« Remettre la vérité au cœur du choix d'un LMS. » Une analyse du marché LMS francophone qui confronte les promesses aux réponses écrites et aux preuves vérifiables. Un questionnaire identique pour tous, des évaluations traçables, et une règle simple : sans réponse écrite, pas d'évaluation.

5

éditeurs évalués

23

questions identiques

8

axes d'évaluation

5/5

droits de réponse exercés

SOMMAIRE

• Ce que contient cet Observatoire

- **Édito** — pourquoi nous publions cet Observatoire
- **Méthodologie et limites** — comment le panel a été constitué, et ce que l'analyse ne prouve pas
- **Les 8 synthèses transversales** — IA, adaptive, analytics, SIRH, sécurité, mobile, pricing, outil auteur
- **Lecture de marché** — les organismes de formation, un marché que la grille mesure mal
- **Grille comparative** — les 5 plateformes sur les 8 axes, métriques et vue croisée
- **Fiches éditeurs** — 360Learning, Apolarn, Bealink, Beedeez, Digiforma
- **Comment choisir son LMS en 2026** — une méthode en 4 étapes
- **Cinq tendances 2026-2030** — ce que le panel dit de la direction du marché
- **Annexe** — mapping méthodologique et table ronde

COMMENT CITER CET OBSERVATOIRE

« Observatoire 2026 des Plateformes LMS — Activateur Formation », 2026. Les citations courtes et la reproduction d'extraits sont autorisées avec mention de la source ; toute reproduction intégrale ou substantielle nécessite l'autorisation écrite d'Activateur Formation. Les réponses ont été communiquées par les éditeurs pour les besoins de cet Observatoire : leur reproduction en dehors de ce cadre n'est pas autorisée sans accord préalable. Le questionnaire complet est communicable sur demande à contact@activateur-formation.com.

UNE LECTURE, PAS UN CLASSEMENT

Cet Observatoire n'établit pas de classement chiffré et ne désigne pas de vainqueur. Les fiches sont présentées par ordre alphabétique. Un éditeur peut être en Point fort sur l'axe critique de votre projet et en Axe de développement sur trois autres : c'est votre contexte, pas notre grille, qui décide.

ÉDITO

● Pourquoi cet Observatoire

Tout est parti d'un constat simple : choisir le bon LMS est devenu compliqué. Vraiment compliqué.

Chez Activateur Formation, nous accompagnons les entreprises dans la recherche de leurs meilleurs partenaires formation : organismes, formateurs, outils. C'est notre métier au quotidien.

Depuis quelques années, un sujet revient avec une fréquence inédite : le choix d'un LMS. Les entreprises nous sollicitent pour des benchmarks, des hackathons LMS, des audits de plateformes existantes. À chaque fois, le même constat.

Avec l'IA générative, l'AI Act, la souveraineté des données et l'explosion des outils, le marché est devenu illisible. Trouver le partenaire idéal demande des semaines de comparaison, des heures de démo, et une rigueur méthodologique que peu d'équipes formation ont le temps de mettre en œuvre.

Et si nous partagions tout ce que nous apprenons en faisant ces benchmarks au quotidien ?

L'Observatoire 2026 des Plateformes LMS est né de là. Il prolonge naturellement notre métier d'accompagnement. Concrètement, ce document, c'est ce que nous aurions aimé avoir sous la main quand un client nous appelle pour comparer des LMS. Une analyse indépendante. Un questionnaire identique pour tous les éditeurs.

Cette première édition couvre cinq plateformes : 360Learning, Apolearn, Bealink, Beedeez et Digiforma. Cinq profils, cinq logiques. C'est ce qui rend la comparaison utile.

Cette première édition m'a appris une chose : le droit de réponse fait le document autant que l'analyse. Les cinq éditeurs l'ont exercé. Deux d'entre eux nous ont montré que nous avions écrit, à tort, qu'une de leurs fonctionnalités n'existait pas. Un troisième nous a fait voir que notre propre grille ne mesurait pas ce qui compte pour ses clients, et une section entière de ce document en est née. Nous avons corrigé, et nous l'écrivons. Un observatoire qui cache ses corrections ne mérite pas la confiance qu'on lui accorde.

Il reste une question qu'aucun éditeur du panel ne résout encore : relier une action de formation à un indicateur opérationnel métier. C'est celle que nous reposerons dans l'Édition 2.

Notre conviction : un bon partenaire de formation peut transformer une organisation. Encore faut-il pouvoir le trouver. Cet Observatoire, c'est notre façon de faciliter ce travail : pour vous, pour vos équipes, pour le marché.

Prad Selvarajah
Fondateur d'Activateur Formation

COMMENT NOUS AVONS PROCÉDÉ

● Méthodologie et limites

La méthodologie est ce qui distingue cet Observatoire des comparatifs habituels. Nous la détaillons ici afin que tout lecteur puisse vérifier comment l'analyse est construite.

1. Sollicitation et participation

Nous avons sollicité plusieurs plateformes LMS représentatives du marché francophone. Les réponses ont été recueillies par écrit auprès de chaque éditeur, sur la base d'un questionnaire strictement identique. Cinq éditeurs ont accepté d'y répondre intégralement dans le délai imparti et figurent dans cette Édition 1 : 360Learning, Apolarn, Bealink, Beedeez et Digiforma.

Règle absolue : nous n'évaluons que les éditeurs ayant répondu intégralement au questionnaire. Nous ne réalisons pas d'analyse sur la seule base de plaquettes commerciales ou de sites web. Un éditeur qui ne répond pas n'apparaît donc pas dans l'Observatoire ; c'est la condition nécessaire pour garantir la comparabilité et la traçabilité de l'analyse.

2. Questionnaire structuré

Chaque éditeur a reçu le même questionnaire de 23 questions, structurées en 10 thématiques : vision stratégique, IA générative et innovation, personnalisation et adaptive learning, contenus et formats, analytics et ROI, intégrations et sécurité, déploiement et international, clients et preuves, roadmap, modèle économique. Le questionnaire a été conçu pour permettre une comparaison rigoureuse, sans biaiser les réponses vers une plateforme particulière. Toutes les réponses ont été collectées par écrit.

3. Analyse documentaire complémentaire

Chaque réponse a été enrichie par nos propres recherches : pages produits, documentation publique, white papers, témoignages clients vérifiables, certifications affichées. Cette double source permet de croiser le déclaratif des éditeurs avec leurs preuves d'usage observables.

COMMENT NOUS AVONS PROCÉDÉ

● Méthodologie et limites (suite)

4. Grille d'évaluation indépendante

Chaque plateforme est examinée sur 41 points d'analyse organisés en 8 axes. Pour chaque axe, Activateur Formation attribue un niveau qualitatif assorti d'une justification écrite. Aucune règle arithmétique ne convertit ces points en niveau : le niveau est un jugement éditorial documenté, et c'est la justification écrite, et non un score, qui l'engage. Trois niveaux sont possibles : **Point fort** (axe maîtrisé, référence ou très bon niveau), **Correct** (conforme aux standards du marché) et **Axe de développement** (marge de progression identifiée). Cette grille volontairement qualitative évite de réduire un éditeur à un score chiffré et privilégie la nuance.

Les informations figurant dans les fiches sont qualifiées selon leur niveau de preuve, et la formulation l'indique à chaque fois : **documenté publiquement** lorsque la source est une page produit, une étude de cas ou une certification consultable ; **démontré lors du droit de réponse** lorsque l'éditeur en a fait la démonstration après sa réponse au questionnaire ; **selon l'éditeur** lorsqu'il s'agit d'une déclaration écrite non encore étayée par une source publique.

Deux règles méritent d'être explicitées, car elles départagent des éditeurs du panel. Sur l'axe **Preuves & Clients**, le niveau Point fort suppose des métriques d'impact publiées et vérifiables (complétion, engagement, volumétrie, durée de partenariat). Nommer des références, même prestigieuses, sans les chiffrer correspond au niveau Correct. Sur l'axe **Intégrations & Sécurité**, le Point fort suppose un partenariat formalisé avec au moins un éditeur de SIRH, sous forme de connecteur certifié ou de programme partenaire. Des intégrations nombreuses et opérationnelles, sans partenariat formalisé, correspondent au niveau Correct. Ces deux règles sont appliquées de façon identique aux cinq éditeurs, quelle que soit l'envergure des clients cités.

5. Validation factuelle et fenêtre de mise à jour

Avant publication, chaque éditeur reçoit sa fiche pour relecture, avec une fenêtre d'au moins cinq jours ouverts, prolongée tant que des échanges étaient en cours, pour signaler une inexactitude ou transmettre une donnée nouvelle obtenue depuis sa réponse au questionnaire (certification, chiffre client, fonctionnalité passée en production). Seuls les faits vérifiables sont intégrés dans ce délai. Les niveaux d'évaluation et l'analyse éditoriale relèvent exclusivement d'Activateur Formation ; les éditeurs ne valident pas l'analyse. C'est ce qui permet de corriger les erreurs factuelles sans céder sur l'indépendance éditoriale.

6. Date d'arrêté et traçabilité des sources

Informations arrêtées au 22 septembre 2026. Les fonctionnalités, certifications et données communiquées après cette date ne sont pas intégrées à la présente édition. Le registre des sources (date de réponse au questionnaire, date et nature des éléments reçus au titre du droit de réponse, études de cas publiques et pages officielles consultées) est communicable sur demande à contact@activateur-formation.com.

7. Indépendance financière

Aucun éditeur n'a payé pour figurer dans cette édition ni pour influencer son analyse.

Activateur Formation exerce par ailleurs une activité de courtage, et des éditeurs de ce panel peuvent entretenir une relation commerciale avec Activateur Formation. Ni cette relation, ni l'achat d'une prestation de visibilité auprès d'Activateur Formation, n'ont d'effet sur les évaluations de l'Observatoire : la méthode, les règles et les justifications sont publiées pour que chacun puisse le vérifier.

CE QUE CET OBSERVATOIRE N'EST PAS

Ce n'est pas une cartographie du marché. Cinq éditeurs, ce n'est pas le marché LMS : c'est le panel de ceux qui ont accepté de répondre intégralement, et l'analyse ne vaut que dans ce cadre.

Ce n'est pas un audit technique. Nous n'avons pas testé les plateformes en conditions réelles ni audité les infrastructures. Nous croisons du déclaratif écrit avec de la documentation publique.

Ce n'est pas une grille neutre à l'égard de tous les positionnements. Les huit axes reflètent les critères que nos clients arbitrent le plus souvent, et ces clients sont majoritairement des directions formation d'entreprise. Ils sous-représentent des dimensions décisives pour d'autres segments : la conformité réglementaire et la gestion administrative pour les organismes de formation, l'animation du synchrone et de l'hybride, l'accompagnement des formateurs. Un éditeur spécialisé peut donc afficher des axes de développement sur des critères qui ne concernent pas sa clientèle : c'est une limite de la grille, pas un jugement sur la pertinence de son produit.

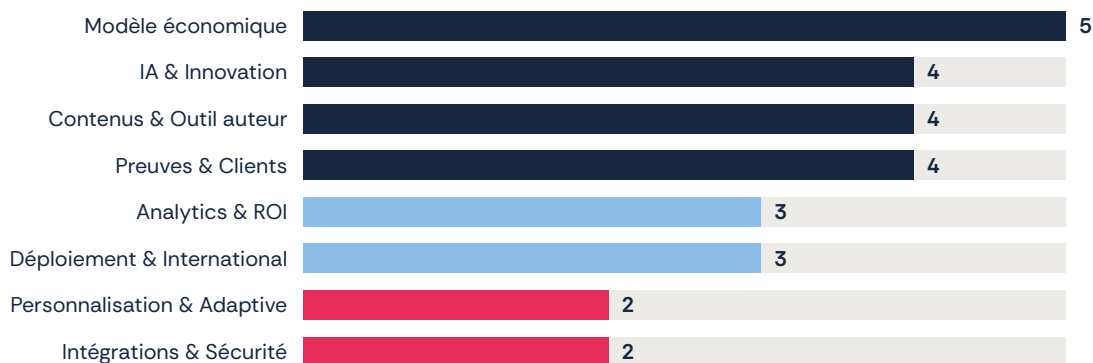
Ce n'est pas un instantané durable. Les fonctionnalités évoluent vite : une certification obtenue ou une fonction passée en production après notre collecte n'apparaît pas ici. Les éléments critiques pour votre décision doivent être confirmés directement auprès des éditeurs.

RÉSULTATS

• Ce que le panel révèle du marché

En croisant les réponses des cinq éditeurs, trois choses apparaissent : les écarts entre discours marketing et éléments documentés, les vrais leviers de décision en 2026, et les questions précises à poser en phase de sélection. Chaque synthèse se conclut par une lecture d'aide à la décision.

Figure 1 — Sur quels axes le panel est-il le plus mature ?



Nombre d'éditeurs du panel évalués « Point fort » sur chaque axe, sur 5.

Deux lectures ressortent de ces graphiques. La première : le marché est mûr sur l'outil auteur, l'IA, les preuves clients et le modèle économique, et en retard sur la personnalisation avancée comme sur les intégrations et la sécurité, où deux éditeurs seulement atteignent le niveau attendu par un grand compte. Sur la sécurité en particulier, un seul éditeur du panel détient des certifications ISO 27001 et SOC 2 propres ; les quatre autres n'en ont pas communiqué, certains s'appuyant sur des infrastructures certifiées. La seconde : cinq éditeurs sur cinq citent des références grands comptes, et quatre documentent des métriques d'impact : trois le faisaient dans leur réponse au questionnaire, un quatrième l'a fait au titre du droit de réponse ; un cinquième a transmis des volumes d'usage, sans indicateur d'effet. L'écart restant tient à la communication autant qu'à la capacité, et il demeure le principal obstacle à une comparaison objective sur ce marché.

Figure 2 — Références citées contre références chiffrées



Sur les 5 éditeurs du panel, après exercice du droit de réponse.

SYNTHÈSE 1 / 8

• L'IA générative : standard émergent ou différenciation réelle ?

L'IA pour la création de contenus devient un standard dans le panel. Les vrais écarts 2026 se jouent ailleurs : sur l'IA côté apprenant et sur la souveraineté des modèles.

Ce que nous observons

La création de contenus assistée par IA est le cas d'usage le plus mature. La majorité des éditeurs proposent désormais la génération de cours à partir d'un prompt ou d'un document existant. 360Learning revendique un temps moyen inférieur à 4 minutes, avec 20 % des cours créés via l'IA sur sa base installée. Beedeez annonce un gain de temps de 5 à 6 fois sur la création de contenus grâce à son outil auteur IA. Bealink utilise l'IA pour la classification automatique

des contenus par compétences. Apolearn génère des modules complets à partir de PDF via son agent ingénierie pédagogique.

La traduction automatique est le deuxième cas d'usage le plus déployé. 360Learning propose une interface en plus de 30 langues avec traduction IA assistée, Beedeez intègre DeepL et une IA contextuelle, Apolearn propose 25 langues via son agent traductrice. Bealink place la localisation au cœur de sa proposition internationale : un agent IA traduit les métadonnées, les parcours, les pages présentant l'offre et les académies créées par les clients, identifie les équivalences linguistiques entre contenus et substitue automatiquement, dans un parcours localisé, la version disponible dans la langue cible. L'interface prend en charge les langues s'écrivant de droite à gauche, dont l'arabe. Selon l'éditeur, ces capacités sont en production depuis trois ans. Digiforma propose quatre langues pour l'interface administrateur et l'extranet apprenant, sans positionner la traduction automatisée comme un élément central de son offre.

Le vrai clivage se joue sur l'IA côté apprenant. Beedeez se distingue avec 4 rôles d'agents IA conversationnels (Q&A, recommandation, consolidation, roleplay/simulation). Apolearn revendique une équipe de 8 agents IA spécialisés. 360Learning propose une IA de recommandation et de détection de motivation. Bealink propose plusieurs agents destinés aux apprenants, aux managers, aux administrateurs et aux experts pédagogiques : recherche et recommandation de ressources, génération de parcours personnalisés, analyse des écarts de compétences, simulations voice-to-voice avec débrief automatisé, assistance à l'éditorialisation des parcours. Digiforma n'a pas d'IA côté apprenant.

La question de la souveraineté

Les choix technologiques divergent et reflètent des philosophies différentes. 360Learning fait tourner l'IA sur Azure OpenAI en Europe, la plateforme étant hébergée en France et aux États-Unis. Beedeez et Apolearn retiennent tous deux une architecture multi-modèles ; celle de Beedeez (OpenAI, Azure OpenAI, Claude, Mistral) est configurable par le client et assortie d'une option de serveur européen privé, ce qui en fait la plus souple du panel. Digiforma a retenu un modèle Mistral, choix cohérent avec une recherche de souveraineté ; le niveau réel dépend toutefois de l'architecture d'hébergement et du traitement des données. Bealink déploie des modèles OpenAI sur Microsoft Azure en les différenciant par usage : gpt-4.1-mini pour le copilote apprenant, gpt-realtime-mini pour la simulation vocale, gpt-5.4-mini pour l'assistant administrateur. L'éditeur indique que l'environnement est isolé par client et que la non-utilisation des données, documents et prompts pour le réentraînement fait l'objet d'un engagement contractuel en cascade, depuis son contrat Microsoft jusqu'à ses contrats clients. Apolearn s'appuie sur une architecture à quatre partenaires, tous hébergés en France ou dans l'Union européenne : Mistral AI pour l'analyse sémantique et la génération en français, Microsoft Azure OpenAI sur datacenters français exclusivement, Gladia pour la reconnaissance vocale et DeepL pour la traduction. L'éditeur indique que la totalité des traitements IA s'effectue en France ou dans l'UE.

Quatre orientations coexistent donc : le recours à Azure OpenAI dans un environnement entreprise (360Learning, Bealink), la flexibilité d'architecture multi-modèles configurable par le client (Beedeez), le choix d'un modèle européen unique (Digiforma) et l'architecture multi-partenaires intégralement hébergée en France ou dans l'UE (Apolearn). C'est un choix stratégique pour l'acheteur, pas un détail technique, à condition de vérifier, au-delà du modèle retenu, où se fait l'inférence et comment les données sont traitées.

NOTRE VERDICT

L'IA générative pour la création de contenus est devenue un standard de marché. Le vrai différenciant en 2026 se joue sur l'IA côté apprenant et sur les choix de souveraineté des modèles. En phase de sélection, exigez des cas d'usage clients chiffrés plutôt que des promesses produites.

SYNTHÈSE 2 / 8

● Adaptive learning : promesse ou réalité ?

Tous les éditeurs parlent d'« adaptive learning ». Très peu en proposent une mise en œuvre aboutie. Ce flou terminologique pénalise les acheteurs, qui comparent des réalités très différentes sous un même mot.

Ce que nous observons

Quatre niveaux doivent être distingués, et c'est là que se joue l'essentiel. Le premier est l'adaptive par règles : le parcours s'ajuste en fonction de conditions explicites définies par l'administrateur (réussite à un test, complétion d'un module). C'est la forme la plus répandue, présente chez les cinq éditeurs.

Le deuxième est l'adaptive par recommandations IA : un moteur propose des contenus en fonction du comportement, des compétences ou du profil. 360Learning, Beedeez, Bealink et Apolearn l'implémentent à des degrés divers.

Le troisième est la personnalisation dynamique par IA : le système génère ou recompose un parcours à partir du profil, des compétences, du niveau de maîtrise, de la séniorité, des objectifs et des ressources accessibles. Bealink démontre cette capacité, y compris depuis un assistant externe connecté à la plateforme.

Le quatrième serait l'adaptation algorithmique continue : une fois le parcours engagé, le système analyse les résultats et comportements successifs de l'apprenant et en modifie automatiquement la suite, sans nouvelle sollicitation. Aucun élément communiqué par les cinq éditeurs ne permet d'établir cette capacité dans sa forme complète. Apolearn l'annonce en roadmap 2026-2027.

Digiforma prend l'IA par un autre bout : son assistante Pétronille structure les parcours avant d'en produire le contenu. L'éditeur se distingue aussi par une honnêteté frontale : sa réponse explique pourquoi l'adaptation continue est largement incompatible avec la logique de cohortes des organismes de formation. C'est la position la plus crédible du panel sur ce sujet.

NOTRE VERDICT

Quand un éditeur revendique l'« adaptive learning », demandez systématiquement à quel niveau : règles, recommandations, personnalisation dynamique ou adaptation continue ? La question qui tranche : une fois le parcours commencé, se réajuste-t-il automatiquement selon mes résultats, sans que je le redemande ? Exigez la démonstration. Le terme est devenu un buzzword qui recouvre des réalités très différentes, et la transparence est ici un vrai marqueur de maturité.

SYNTHÈSE 3 / 8

● Analytics & ROI : au-delà des taux de complétion

Le taux de complétion est devenu une métrique de vanité. Le vrai sujet, c'est la corrélation entre formation et impact business, et sur ce point le panel est massivement en retrait.

Ce que nous observons

L'analytics descriptive est mature chez tous les éditeurs : taux de complétion, temps passé, scores aux quiz, complétion par parcours. C'est le socle minimal.

L'analytics avancée (exports BI, connecteurs Snowflake/Tableau/Power BI, dashboards personnalisés) est solide chez 360Learning (Data Connect, Snowflake natif), Beedeez (BI customisable) et Bealink (rapports ad hoc, exports CSV/Excel). Apolearn se situe à un niveau intermédiaire : exports CSV et PDF, et un agent analyste qui génère des rapports,

sans connecteur BI natif. Digiforma se situe au même niveau intermédiaire : exports xlsx et csv, export sur mesure via son API pour un outil de BI, et tableaux intégrés à son générateur de documents réglementaires.

L'analytics par compétences (gap analysis, niveaux de maîtrise, écarts de référentiel) est le vrai différenciant de Bealink. C'est la plateforme la plus aboutie du panel sur ce volet, avec une logique structurée qui dépasse les métriques classiques.

La corrélation formation/KPI business reste le point faible du panel. Aucun éditeur ne l'a documentée dans sa réponse au questionnaire. Un seul cas nous a été transmis pendant la phase de droit de réponse : 360Learning documente publiquement, chez ArcelorMittal, un retour sur investissement identifié de plus de 266 000 €, dont environ 116 000 € d'économies directes sur les coûts de formation et plus de 150 000 € liés à la standardisation des processus.

C'est le chiffrage le plus abouti du panel, et il mérite d'être lu pour ce qu'il est : une mesure d'économies, pas une corrélation entre une action de formation et un indicateur métier au sens strict (productivité, qualité, sécurité, ventes). Les gains opérationnels associés, réduction des pannes et des temps d'arrêt, sont mentionnés sans être chiffrés.

Une seconde approche est apparue pendant le droit de réponse : Bealink indique disposer, chez Alstom, d'un processus unifié permettant de calculer la « training effectiveness », c'est-à-dire l'effet de l'offre de formation sur l'évolution du niveau de maîtrise des compétences. Elle mesure un effet sur les compétences plutôt que sur un indicateur opérationnel, et aucun résultat chiffré n'en a été communiqué. Deux éditeurs sur cinq, deux mesures partielles : l'angle mort du marché LMS se réduit, il ne se referme pas.

NOTRE VERDICT

Si l'impact business est votre priorité, exigez en démo des cas clients qui démontrent une corrélation chiffrée entre formation et KPI métier. Un seul éditeur du panel publie un ROI financier chiffré ; aucun ne documente encore une corrélation complète entre formation et indicateur opérationnel métier. Posez la question précise : quel indicateur, mesuré comment, sur quelle période, avec quel groupe de comparaison ? C'est la prochaine bataille du marché.

SYNTHÈSE 4 / 8

● Intégrations SIRH : le vrai champ de bataille

Quand votre LMS ne s'intègre pas à votre SIRH, vous payez deux fois : une fois la licence, une fois l'équipe qui synchronise les données à la main.

Ce que nous observons

Il existe une différence fondamentale entre « nous avons une API » et « nous avons un connecteur certifié SAP Spotlight ». La première signifie que l'intégration est techniquement possible. La seconde signifie qu'elle est testée, maintenue et supportée par les deux parties.

360Learning se distingue avec des partenariats certifiés : SAP SuccessFactors (Spotlight), Workday (Silver), connecteurs natifs UKG, Oracle et ADP, provisionnement SCIM. C'est le niveau entreprise de référence sur la certification des connecteurs.

Beedeez propose des synchronisations SIRH via sFTP ou API SCIM, un connecteur natif Lucca, de multiples intégrations réalisées (ADP, BambooHR, Cegid/Talentsoft, CSOD, Workday) et du provisionnement au vol via le SSO (SAML, OAuth2, OIDC), sans connecteurs certifiés au sens des programmes éditeurs. L'intégration constitue le cœur du positionnement de Bealink : connecteurs maintenus avec SAP SuccessFactors, Cornerstone, Microsoft Teams, Moodle, Rise Up, Docebo, 360Learning, Training Orchestra et 365Talents, échanges par API en temps réel, LRS propre et prise en charge de xAPI. L'éditeur indique être partenaire SAP PartnerEdge en catégorie Build partner, avec ses propres envi-

ronnements SAP SuccessFactors pour développer et maintenir ses connecteurs. Apolearn cite Lucca et ADP via API. Digiforma a une API ouverte mais pas de connecteurs SIRH (SSO sur roadmap 2026).

NOTRE VERDICT

Pour les grands comptes, c'est LE critère discriminant. Exigez des connecteurs nommés et maintenus, pas une simple API ; vérifiez le statut du partenariat et la fréquence de synchronisation. Deux profils se distinguent dans le panel : 360Learning par la combinaison de connecteurs certifiés et de certifications de sécurité propres, Bealink par la profondeur et la diversité de ses intégrations natives et maintenues, sans certification de sécurité en propre. Les trois autres sont en retrait sur cet axe.

SYNTHÈSE 5 / 8

● Sécurité, conformité et souveraineté

Avec l'AI Act qui entre en vigueur et les DSI qui durcissent leurs exigences, la sécurité n'est plus une case à cocher. C'est un prérequis.

Ce que nous observons

Le socle fréquemment attendu par les grands comptes associe une certification ISO 27001, un rapport SOC 2 et des garanties documentées de conformité au RGPD. 360Learning réunit les trois, avec un hébergement Azure EU/US et une politique claire de non-utilisation des données pour l'entraînement IA. Beedeez s'appuie sur l'infrastructure AWS certifiée (ISO 27001, SOC 1-2-3), dispose d'une évaluation CyberVadis Bronze, et affiche un alignement proactif sur l'AI Act et ISO 42001.

Les trois autres éditeurs sont en retrait sur les certifications propres. Digiforma héberge sur AWS certifié mais ne dispose pas de certification en propre. Bealink s'appuie sur Microsoft Azure EU, RGPD, TLS, avec un environnement isolé par client et un engagement de non-réutilisation des données, documents et prompts. Son application conteneurisée peut être déployée sur Azure, OVHcloud ou Claranet, ce qui offre une réelle portabilité d'hébergement, même si l'IA générative repose à ce jour sur des modèles OpenAI via Azure. Pas de certification ISO 27001 ou SOC 2 en propre. Apolearn affiche RGPD, hébergement France et tests d'intrusion, sans certification en propre non plus, mais avec une architecture IA dont l'ensemble des traitements est réalisé en France ou dans l'UE.

NOTRE VERDICT

Pour les grands comptes, le socle attendu est ISO 27001, SOC 2 et conformité RGPD. 360Learning dispose de certifications propres. Beedeez s'appuie sur une infrastructure AWS certifiée et une évaluation CyberVadis Bronze. Digiforma et Bealink s'appuient sur des infrastructures certifiées (AWS, Azure) sans certification propre. Apolearn indique un hébergement en France et des tests d'intrusion réguliers, sans certification d'hébergeur communiquée. Demandez le certificat de l'éditeur, pas celui du datacenter.

SYNTHÈSE 6 / 8

● Mobile learning et expérience apprenant

Pour des millions de collaborateurs terrain, le mobile n'est pas une option : c'est leur seul accès. Et toutes les plateformes ne traitent pas ce sujet à la même profondeur.

Ce que nous observons

Beedeez conserve le positionnement mobile-first le plus spécialisé du panel : application native iOS/Android avec mode offline complet, y compris SCORM offline, 31 langues d'interface avec détection automatique, taux d'engagement mobile de 70 % en moyenne. C'est la seule plateforme dont le mobile est le canal principal et non un canal secondaire.

Bealink présente une expérience mobile native particulièrement avancée : applications iOS et Android développées en .NET MAUI, disponibles en marque blanche, fonctionnant hors connexion. Elles exploitent les fonctions natives du terminal : QR codes, codes-barres, photos, vidéos, émargement, activités pédagogiques mobiles, reconnaissance d'objets pour déclencher un contenu. L'éditeur indique pouvoir publier ses applications sur des stores chinois, notamment Tencent et Baidu, via des partenaires d'infrastructure locaux.

360Learning propose également une application mobile avec mode hors ligne, mais son ADN reste le desktop collaboratif. Apolearn dispose d'une application mobile dont le périmètre offline reste à préciser. Digiforma n'a pas d'application native : l'accès se fait via un front web responsive.

NOTRE VERDICT

Si votre population est terrain, le mobile-first devient le critère déterminant. Deux offres se détachent, avec deux logiques différentes : Beedeez fait de la mobilité au sens large son cœur de proposition, avec des contenus segmentés en capsules assemblables en parcours ; Bealink combine une application native riche, des usages terrain spécifiques, une personnalisation en marque blanche et une forte intégration à l'écosystème learning du client. Si votre population est au bureau, le mobile redevient secondaire et c'est la qualité du desktop qui prime.

SYNTHÈSE 7 / 8

● Modèles économiques : la transparence en question

Entre deux LMS, l'écart de coût peut aller de 1 à 10. Comprendre la logique de pricing est aussi important que comprendre les fonctionnalités.

Ce que nous observons

Cinq logiques de pricing coexistent dans le panel. 360Learning propose quatre modèles au choix : licences nommées, utilisateurs actifs mensuels (MAU), tokens (1 token = 1 parcours) et une offre Teams en paiement par carte. Beedeez propose un SaaS par abonnement annuel avec packs dégressifs par volume d'utilisateurs inscrits. Bealink combine un abonnement annuel à packs dégressifs et des licences réaffectables en cours d'année, en incluant l'IA et l'ensemble des connecteurs sans surcoût, soit un périmètre inclus plus large que la moyenne du panel.

Apolearn propose deux modèles au choix : par utilisateur actif ou par jetons d'accès. Cette logique de jetons, que l'on retrouve aussi chez 360Learning sous forme de tokens, est particulièrement pertinente pour les organismes de formation aux flux variables. Digiforma fonctionne en SaaS mensuel ou annuel sans tarif par apprenant.

Un constat mérite d'être dit : sur cet axe, aucun éditeur du panel n'est en dessous des standards du marché. Le modèle économique n'est plus un terrain de différenciation en 2026. L'écart porte désormais sur le périmètre inclus et la

transparence tarifaire. Cette dernière reste inégale : Digiforma est le seul éditeur du panel à afficher ses tarifs publiquement sur son site. Les quatre autres fonctionnent sur devis, ce qui est standard pour des solutions entreprise, mais peut s'avérer frustrant en phase de shortlisting lorsque les équipes doivent comparer plusieurs scénarios budgétaires.

NOTRE VERDICT

Demandez toujours une simulation sur 3 ans avec tous les postes : licence, intégration, formation, support, IA. Distinguez le tarif par utilisateur inscrit (prévisible) du tarif par utilisateur actif (variable). Vérifiez ce qui est inclus et ce qui est en option : l'IA, le SSO, les intégrations SIRH et le support premium sont souvent facturés en sus. Pour les flux variables, examinez les modèles à jetons (Apolearn, 360Learning) ou à licences réaffectables (Bealink) : cela peut diviser le coût total par deux.

SYNTHÈSE 8 / 8

● La bataille de l'outil auteur

Pouvoir créer des contenus rapidement, sans dépendre de trois outils externes, est devenu un vrai avantage. L'outil auteur intégré, boosté par l'IA, change les règles du jeu.

Ce que nous observons

Trois philosophies opposées coexistent. La première est l'outil auteur collaboratif intégré : 360Learning a fait de la co-création par les experts métier son cœur de métier, avec une IA d'accélération mais surtout une dimension collaborative. C'est son vrai différenciant.

La deuxième est l'outil auteur natif, collaboratif et assisté par IA : Beedeez génère depuis PDF, PPT ou web, avec plus de 10 formats de fiches, des modèles 3D, un mode collaboratif et une intégration Canva. Apolearn propose un outil auteur natif avec son agent ingénieure pédagogique.

La troisième est le choix de l'écosystème ouvert : Bealink ne produit pas les ressources pédagogiques elles-mêmes et renvoie aux outils tiers, tout en générant et éditorialisant les parcours à partir du catalogue client : sélection des ressources, structure, titres, objectifs et métadonnées. Digiforma offre un outil auteur natif avec plus de 40 types de blocs, sans IA de génération.

Le support des standards d'interopérabilité divise aussi le panel. SCORM est universel. Mais xAPI, qui permet de tracer l'apprentissage informel, est supporté par 360Learning, Bealink et Apolearn, mais pas par Beedeez ni Digiforma. C'est un critère discriminant pour les organisations qui veulent une vraie analytics d'apprentissage.

NOTRE VERDICT

L'outil auteur n'est plus un module annexe : c'est le cœur du réacteur des plateformes modernes. Le vrai différenciant en 2026 : impliquer les experts métier dans la création tout en gardant la qualité pédagogique. Le choix de l'écosystème ouvert est défendable, mais oblige à investir dans un outil auteur tiers (Articulate, Genially ou équivalent). À intégrer dans le coût total.

LECTURE DE MARCHÉ

• Les organismes de formation : un marché que la grille mesure mal

Les huit axes de cet Observatoire reflètent les critères d'une direction formation d'entreprise. Pour un organisme de formation, les questions décisives sont ailleurs, et deux éditeurs du panel s'adressent à ce marché.

Ce qui décide, pour un organisme de formation

Un organisme de formation n'achète pas un LMS pour distribuer du contenu à ses salariés. Il l'achète pour produire, animer et prouver des prestations vendues à des tiers, dans un cadre réglementaire contraint. Quatre sujets dominent ses arbitrages, et aucun ne constitue un axe de notre grille.

La conformité Qualiopi et la production de preuves. Émargements, relevés de connexion multi-modalités, traçabilité des parcours, pièces justificatives pour les financeurs : ce sont des obligations, pas des options. Les financeurs attendent notamment certificats de réalisation et relevés de connexion au format PDF ; un export brut en csv doit être retraité et remis en page. Un LMS qui ne produit pas ces documents déporte la charge sur l'équipe administrative.

L'animation du synchrone et de l'hybride. Le e-learning seul est marginal dans ce segment. Chez les clients de l'offre LMS+ de Digiforma, 85 % construisent uniquement des parcours hybrides, 14 % proposent du e-learning pur en complément d'une offre hybride, et 1,3 % seulement se limitent au e-learning pur. L'éditeur l'explique par Qualiopi : il est très difficile de démontrer l'accompagnement exigé par la certification sur un parcours entièrement à distance et sans intervention humaine. La valeur se joue donc sur la classe virtuelle, le présentiel et leur articulation, donc sur la gestion des sessions, des convocations, des émargements et du suivi formateur, davantage que sur l'adaptive learning ou les agents conversationnels.

L'accompagnement des formateurs. Dans une entreprise, le LMS sert des apprenants. Dans un organisme de formation, il sert d'abord des formateurs qui interviennent sur plusieurs sessions, plusieurs clients et plusieurs formats.

Un modèle économique compatible avec des flux variables. Un organisme ne connaît pas à l'avance le volume d'apprenants de son trimestre. Un tarif par utilisateur inscrit devient un pari ; les modèles à jetons ou sans tarif par apprenant lèvent cette contrainte.

Ce qui coûte le plus cher aux organismes

L'irritant le plus souvent cité n'est pas fonctionnel, il est organisationnel. Un organisme qui combine un LMS et un outil de gestion administrative distinct subit des doubles saisies, des manipulations de données et donc des risques d'erreur, avec des documents à rassembler depuis plusieurs plateformes, rarement au bon format. Côté apprenant, la même architecture produit des doubles comptes entre l'espace apprenant et le LMS, et des parcours de connexion confus.

C'est ce qui explique la valeur d'une plateforme intégrée sur ce segment : e-learning, présentiel, ressources et documents réglementaires accessibles depuis un point d'entrée unique. Le bon indicateur est le nombre de ressaisies évitées, bien plus que le nombre de fonctionnalités.

Pourquoi les intégrations SIRH et la BI n'y figurent pas

Ce sont les deux axes sur lesquels les éditeurs orientés organismes de formation apparaissent le plus en retrait dans notre grille. L'explication n'est pas un retard technologique : un organisme de formation n'a pas de SIRH à synchroniser, puisque ses apprenants ne sont pas ses salariés. Et la restitution analytique dont il a besoin porte sur ses sessions et ses financements, pas sur un pilotage de compétences à l'échelle d'un groupe. Un axe de développement, sur ce segment, peut donc signaler un non-sujet plutôt qu'une lacune.

Qui s'adresse à ce marché dans le panel

Deux éditeurs sur cinq. **Digiforma** est le seul conçu nativement pour les organismes de formation. Ses outils couvrent ce qu'un LMS standard ne fournit pas : tests de positionnement et d'auto-évaluation automatisés, carnet de suivi, forums et messagerie de groupe ou individuelle, dépôt d'activités pratiques avec retour individuel, quiz en direct pour les sessions synchrones, gestion des classes virtuelles, et remontée automatique des preuves de réalisation dans les documents destinés aux clients, aux financeurs et aux auditeurs Qualiopi. S'y ajoutent une tarification sans coût par apprenant et des tarifs publics. L'éditeur se présente comme le seul outil tout-en-un du marché pensé pour la formation financée ; dans ce panel, il est effectivement le seul. Il revendique 5 500 clients organismes de formation et 6 millions d'apprenants.

Apolearn s'adresse aux organismes de formation, à l'enseignement supérieur et aux entreprises, avec une base composée à 60 % d'organismes de formation, 30 % d'entreprises et 10 % d'autres structures. Son modèle par jetons d'accès et son architecture IA entièrement hébergée en France ou dans l'UE le positionnent également sur ce terrain.

Les trois autres s'en écartent explicitement. 360Learning cite nommément les organismes de formation soumis à Qualiopi parmi les contextes pour lesquels il est moins adapté. Bealink vise les grands comptes français du secteur public et de l'industrie. Beedeez cible les réseaux de franchises, le retail, la restauration et la logistique, avec un recouvrement possible sur les franchises, qui peuvent relever de l'un ou de l'autre selon qu'elles forment leurs équipes ou vendent des formations certifiantes.

NOTRE VERDICT

Si vous êtes un organisme de formation, ne lisez pas la grille comparative de haut en bas. Deux axes vous concernent directement : Contenus et Outil auteur, et Modèle économique. Le reste mesure des critères conçus pour un autre acheteur. Posez plutôt ces trois questions : que remonte automatiquement la plateforme pour mon audit Qualiopi, et vers quel destinataire ? Comment sont gérés l'émargement et le suivi formateur en session synchrone et hybride ? Et que se passe-t-il, sur ma facture, si mon volume d'apprenants double un trimestre puis retombe le suivant ?

GRILLE COMPARATIVE

• Les 5 plateformes sur les 8 axes

Vue d'ensemble du panel. Chaque axe est qualifié de Point fort, Correct ou Axe de développement selon notre analyse. Cette grille ne remplace pas la lecture des fiches détaillées : identifiez d'abord les deux ou trois axes prioritaires pour votre contexte, puis comparez les positionnements sur ces axes seulement.

Axe d'évaluation	360Learning	Apolearn	Bealink	Beedeez	Digiforma
IA & Innovation	Point fort	Point fort	Point fort	Point fort	Correct
Personnalisation & Adaptive	Correct	Correct	Point fort	Point fort	Correct
Contenus & Outil auteur	Point fort	Point fort	Correct	Point fort	Point fort
Analytics & ROI	Point fort	Correct	Point fort	Point fort	Correct
Intégrations & Sécurité	Point fort	Axe de développement	Point fort	Correct	Axe de développement
Déploiement & International	Point fort	Correct	Point fort	Point fort	Correct
Preuves & Clients	Point fort	Correct	Point fort	Point fort	Point fort
Modèle économique	Point fort	Point fort	Point fort	Point fort	Point fort
Positionnement	LMS corporate de référence	LMS agentique pour OF et enseignement supérieur	Plateforme compétences-centric	Spécialiste mobile-first	LMS dédié aux organismes de formation

Les niveaux reflètent la qualité des éléments communiqués et vérifiables dans le cadre de cette étude, et non l'intégralité des capacités de la plateforme. Une absence de donnée n'est pas une absence de capacité.

Point fort axe maîtrisé ou de référence

Correct conforme aux standards

Axe de développement marge de progression

GRILLE COMPARATIVE

● Métriques et vue croisée

Synthèse des métriques communiquées par les cinq éditeurs dans leurs réponses au questionnaire. Toutes les données proviennent des éditeurs eux-mêmes ; certaines sont publiquement documentées (études de cas, témoignages clients).

Éditeur	Métriques communiquées
360Learning	Plus de 95 % de complétion moyenne. 95 % de satisfaction. Création d'un cours via IA en moins de 4 minutes. 20 % des cours créés avec l'IA. 97 % des traductions assistées par IA. Disponibilité contractuelle 99,8 %. Cas ArcelorMittal : plus de 150 000 utilisateurs actifs en première année, +75 % d'engagement en six mois, 550 parcours créés par des experts internes, 266 000 € de ROI identifié. Cas Michelin : 86 % de complétion, NPS 4,5/5, 82 000 heures de formation suivies en 2023, 530 auteurs validés. Cas JBS USA : 92 000 collaborateurs, 14 langues, 10 LMS migrés. Cas Heineken : 91 % de complétion, 85 000 utilisateurs, 7 mois de déploiement. Cas Safran : 98 % de complétion sur 8 ans. Cas Dietsmann : 97 %, 61 % de cours via IA. Cas Arkema : 94 %.
Apolearn	8 agents IA spécialisés. Plus de 300 formats de contenus compatibles. 25 langues. Présence dans plus de 50 pays. Conformité RGAA et approche CUA. Base clients : 60 % d'organismes de formation, 30 % d'entreprises, 10 % d'autres structures. Agence de la Biomédecine : environ 2 500 utilisateurs, une vingtaine de formations actives, environ 120 sessions par an. Ginger Formations : environ 1 500 apprenants, près de 9 000 heures dispensées par an. Aucune métrique d'engagement, de complétion ou de ROI communiquée à ce jour.
Bealink	France Travail : déploiement en 3 mois en 2024 (80 ressources pour 40 000 utilisateurs), puis 3 400 ressources pour 80 000 utilisateurs en 2025, 26 583 actifs/mois, 5 141 badges depuis juillet 2025, satisfaction 86/100, NPS 45, +212 % de complétion sur un challenge estival. EDF : 170 000 collaborateurs, +30 % d'heures de formation, 6 millions d'heures cumulées, plus de 100 parcours mixtes créés, 200 événements synchrones organisés, satisfaction 3,5/4. Alstom : 80 000 apprenants dans 60 pays, +100 % d'heures de formation, et un processus unifié permettant de calculer la « training effectiveness ». L'Oréal : 75 000 apprenants, 572 compétences, 60 % de pénétration, 1 M de connexions par an, NPS expérience de -1 à +33 après déploiement. OVHcloud : 11 hubs, 735 ressources, 92 % de collaborateurs connectés, 50 % des effectifs actifs chaque mois.
Beedeez	70 % d'engagement mobile moyen observé. Plus de 100 indicateurs prêts à l'emploi. RPO 1 minute, RTO 1 jour. 66 langues de contenu, 31 langues d'interface. Cas Würth : 4 500 modules complétés, 91 % de complétion, 1/3 du personnel magasin en usage quotidien. Cas Amorino : 50 000+ capsules complétées, 90 % de complétion, 57 % d'adoption sur le réseau. Cas horlogerie de luxe : 88 % de complétion, 94 % de succès. Cas restauration : jusqu'à 95 % de complétion, 97 % de succès.
Digiforma	5 500+ clients organismes de formation. 6 millions d'apprenants. 300 000+ apprenants actifs par semaine. 50 000+ apprenants actifs par jour. Taux de complétion généralement entre 95 % et 100 %. Le seul éditeur du panel à afficher publiquement ses tarifs sur son site (digiforma.com/prix).

LECTURE CRITIQUE

360Learning, Beedeez et Digiforma ont communiqué des chiffres précis dès leur réponse au questionnaire. Bealink les a transmis au titre du droit de réponse, avec des indicateurs d'effet sur cinq déploiements. Apolearn a transmis, au même titre, des volumes d'usage sur ses deux références. Ses métriques d'impact (engagement, complétion, effet mesuré) ne sont pas encore communiquées : un écart qui tient à la communication plus qu'à la capacité produit, et que l'éditeur peut combler dès la prochaine édition.

Vue comparative croisée

Lecture rapide en grille : volumétrie, performance, déploiement et certifications.

Indicateur	360Learning	Apolearn	Bealink	Beedeez	Digiforma
Pays couverts	200+	50+	Multi-pays	Multi-régions	Europe (FR, UK, ES, DE)
Langues supportées	30+	25	Localisation par agent IA (nombre n.c.)	31 interface, 66 contenu	4
Volumétrie clients	ArcelorMittal 150K actifs, JBS USA 92K, Heineken 85K	n.c.	EDF 170K, Alstom 80K, France Travail 80K, L'Oréal 75K	Würth, Amorino	5 500 clients OF, 6 M apprenants
Apprenants actifs	n.c.	n.c.	n.c.	70 % d'engagement mobile	300K/semaine, 50K/jour
Taux de complétion observés	Safran 98 %, Heineken 91 %, Dietsmann 97 %, Arkema 94 %	n.c.	n.c.	Würth 91 %, Amorino 90 %, restauration jusqu'à 95 %	95 % à 100 %
Cours créés via IA	20 % des cours, < 4 min/cours	n.c.	n.c.	Gain de temps ×5 à ×6	n.c.
Hébergement	Azure (France + États-Unis)	France	Azure France/Europe	AWS Europe (+ option Chine)	AWS Irlande (Heroku)
Certifications en propre	ISO 27001, SOC 2 Type II	Aucune en propre (RGPD, RGAA, tests d'intrusion)	Aucune en propre (RGPD, Azure EU)	Aucune en propre (évaluation CyberVadis Bronze, AWS certifié)	Aucune en propre (datacenter AWS certifié)
Délais de mise en production	3 à 6 mois (7 mois pour Heineken)	Variable	Variable	Mise en service immédiate ; cible 16 semaines	Mise en service immédiate

« n.c. » : non communiqué dans la réponse au questionnaire. L'absence de donnée n'implique pas une absence de capacité, mais souligne le degré de transparence des éditeurs sur les indicateurs concernés. Un même groupe peut par ailleurs figurer comme référence de plusieurs éditeurs : dans les organisations décentralisées, les entités s'équipent séparément — les cas ArcelorMittal et JBS USA, qui consolidaient respectivement plusieurs plateformes préexistantes, illustrent cette réalité.

FICHES ÉDITEURS

● Les cinq plateformes en détail

Cette partie présente les cinq fiches détaillées des éditeurs ayant participé à l'Édition 1. Elles sont présentées par ordre alphabétique, conformément à notre principe de neutralité éditoriale. Chaque fiche contient l'identité de l'éditeur, l'évaluation détaillée sur les 8 axes avec justifications, les points forts et de vigilance, l'analyse Activateur Formation, et le profil d'organisation pour lequel la solution est la plus adaptée.

UNE RÈGLE APPLIQUÉE À TOUS

Aucun éditeur du panel n'échappe aux points de vigilance : c'est la condition de crédibilité des points forts. Un comparatif dans lequel personne n'a de faiblesse n'est pas un comparatif, c'est une brochure.

360Learning

Positionnement : **LMS corporate de référence**

Fiche mise à jour après exercice du droit de réponse : l'éditeur a transmis quatre études de cas publiques complémentaires (ArcelorMittal, Michelin, JBS USA, Arkema), dont la première documentation chiffrée d'un retour sur investissement au sein du panel. Ces éléments ont été intégrés et les passages concernés réexaminés.

Positionnement	Collaborative learning corporate — co-crédation par les experts mtdier
Couverture	Plus de 200 pays, plus de 30 langues. Htdbergement Microsoft Azure (France + tats-Unis : Washington, Virginie)
Scurit & conformit	ISO 27001, SOC 2 Type II, conformit RGD documentde. Disponibilit contractuelle 99,8 %
Cible	Grands groupes internationaux 5K-80K utilisateurs, cosystme SAP/Workday
Clients cls	ArcelorMittal (150 000 utilisateurs actifs, 266 000 € de ROI identifi), Michelin (132 000 salari, 86 % de compltion), JBS USA (92 000 collaborateurs, 14 langues), Heineken (85 000 utilisateurs, 91 %), Safran (8 ans, 98 %), Arkema (94 %), Dietsmann (97 %)
Distinctions	Distinctions eLearning Industry sur la mesure du ROI de la formation, revendiqudes par l'diteur (classements annuels publi)s par ce mdia spcialis)

IDAL POUR

Grands groupes internationaux, de quelques milliers à plus de 150 000 utilisateurs, avec cosystme SAP/Workday. Directions L&D matures cherchant à industrialiser la crdation de contenus par les experts mtdier. Organisations à culture collaborative.

MOINS ADAPTÉ POUR

Équipes terrain majoritairement mobiles, organismes de formation soumis à Qualiopi, organisations cherchant un LMS centré compétences ou un budget serré PME.

Évaluation Activateur Formation

Axe	Niveau	Justification
IA & Innovation	Point fort	IA collaborative best-in-class : gndration de cours en moins de 4 minutes, 20 % des cours crds via IA, 97 % des traductions assistdes par IA. Compagnon IA conversationnel pour les apprenants, feedback instantané sur questions ouvertes, RAG pour ancrer les rponses dans la base client. OpenAI sur Azure EU. Roadmap claire (IA agentique, AI Content Studio, coach IA apprenants).
Personnalisation & Adaptive	Correct	Playlists personnalisdes, quiz dynamiques gndrds par IA, coaching virtuel par feedback instantané, tests de positionnement. Adaptive par rglles et recommandations IA, sans gndration dynamique de parcours ni adaptation continue à ce jour.
Contenus & Outil auteur	Point fort	Le meilleur du panel. Outil auteur collaboratif natif, co-crédation par les experts mtdier. Standards : SCORM 1.2/2004, xAPI (Tin Can), AICC 2.2/3.5/4.0, cmi5. Apps natives iOS/Android avec mode offline.
Analytics & ROI	Point fort	Tableaux de bord temps réel, analytics multi-niveaux (apprenant, cours, groupe, organisation). Data Connect avec connecteurs Snowflake, Tableau, Power BI. Intégration Salesforce pour mesurer l'impact formation/performance commerciale. Seul diteur du panel à documenter publiquement un ROI chiffré : plus de 266 000 € identifi)s chez ArcelorMittal, dont 116 000 € d'conomies directes sur les cots de formation.

Axe	Niveau	Justification
Intégrations & Sécurité	Point fort	Le meilleur du panel. Connecteurs certifiés : SAP SuccessFactors (niveau Spotlight), Workday (niveau Silver Innovation), UKG, Oracle, ADP, SAML 2.0, OIDC, OAuth2, Okta, Microsoft Entra ID, Ping Identity. Provisionnement SCIM. ISO 27001, SOC 2 Type II, RGPD.
Déploiement & International	Point fort	Méthodologie éprouvée, plus de 200 pays, plus de 30 langues. Déploiements en 3 à 6 mois (jusqu'à 7 mois pour Heineken / 85 000 utilisateurs). Modèle de Maturité de la Formation. L&D Collective : communauté de plus de 5 000 leaders L&D.
Preuves & Clients	Point fort	ArcelorMittal (150 000 utilisateurs actifs en un an, 550 parcours créés par des experts internes, 266 000 € de ROI), Michelin (86 % de complétion, 82 000 heures en 2023), JBS USA (92 000 collaborateurs), Safran (8 ans, 98 %), Heineken (91 %, 45 langues). Le corpus de cas publics le plus fourni du panel.
Modèle économique	Point fort	Quatre modèles tarifaires au choix : licences nommées, utilisateurs actifs mensuels (MAU), tokens (1 token = 1 parcours), offre Teams en paiement par carte. Pas de tarifs publics.

Points forts

- **Outil auteur collaboratif best-in-class** — l'ADN et le vrai différenciant de l'éditeur. La co-crédation par les experts métier, et pas seulement par les équipes L&D, transforme les experts terrain en auteurs de formation. Cette approche est illustrée par les retours clients que 360Learning publie, notamment celui de The Fork sur la création multilingue assistée par l'IA.
- **Intégrations entreprise certifiées** — SAP SuccessFactors (Spotlight), Workday Silver Innovation, connecteurs UKG, Oracle, ADP, provisionnement SCIM. Le seul éditeur du panel à disposer de connecteurs certifiés à ce niveau par les éditeurs de SIRH. Particulièrement adapté aux grands comptes corporate.
- **Preuves clients chiffrées et durables** — Safran, 8 ans de partenariat avec 98 % de complétion. Heineken, 85 000 utilisateurs déployés en 7 mois. Dietsmann, 97 % de complétion avec 61 % des cours créés via IA. Des références prestigieuses, durables et publiquement chiffrées.

Points de vigilance

- **Adaptive learning : règles et recommandations** — personnalisation par règles et recommandations IA, sans génération dynamique de parcours ni adaptation continue à ce jour.
- **Mesure d'impact business : le panel n'a rien de plus abouti** — métriques d'engagement et de complétion excellentes. Le cas ArcelorMittal documente plus de 266 000 € de ROI identifié, ce qu'aucun autre éditeur du panel ne fournit. Il s'agit toutefois d'un calcul d'économies plutôt que d'une corrélation avec un indicateur opérationnel : les gains cités sur les pannes et les temps d'arrêt ne sont pas chiffrés.
- **Complexité administrative des très grands déploiements** — l'éditeur écrit lui-même : « notre plateforme n'est pas encore entièrement optimisée pour la complexité administrative des organisations comptant plus de 100 000 utilisateurs ». La réserve mérite d'être relativisée : ArcelorMittal dépasse 150 000 utilisateurs actifs en première année et JBS USA en déploie 92 000. Pour un déploiement de cette taille, demander à parler à l'un de ces clients.

L'analyse Activateur Formation

360Learning est le LMS de référence pour les grands groupes corporate internationaux qui veulent transformer leurs experts métier en producteurs de formation. La maturité entreprise est largement documentée : intégrations certifiées, sécurité entreprise, références prestigieuses sur 8 ans et plus.

360Learning n'est pas adapté à tout le monde. Pour les équipes terrain, Beedeez est plus pertinent ; pour les organismes de formation, Digiforma est mieux outillé ; pour le pilotage par compétences, Bealink est plus mature. 360Learning excelle dans son segment sans chercher à tout faire, et c'est tant mieux. Sur l'impact business, ArcelorMittal reste le seul cas du panel à chiffrer publiquement un retour sur investissement.

Apolearn

Positionnement : **LMS agentique pour OF et enseignement supérieur**

Fiche mise à jour après exercice du droit de réponse : l'éditeur a précisé ses capacités d'export et de restitution analytique, l'architecture et la localisation de ses traitements IA, la répartition de sa base clients et des volumes d'usage sur ses deux références. Ces éléments ont été intégrés et les axes concernés réexaminés.

Positionnement	LMS français pour organismes de formation et enseignement supérieur — équipe de 8 agents IA spécialisés (Agentic LMS)
Couverture	Plus de 50 pays. Plateforme traduisible en 25 langues via l'agent traductrice. Hébergement France
Sécurité & conformité	RGPD, hébergement France, tests d'intrusion réguliers. Traitements IA réalisés en France ou dans l'UE (Mistral AI, Azure OpenAI sur datacenters français, Gladia, DeepL). Conformité RGAA. Approche CUA (Conception Universelle des Apprentissages)
Cible	Organismes de formation, établissements d'enseignement supérieur, entreprises. Répartition de la base : 60 % d'organismes de formation, 30 % d'entreprises, 10 % d'autres structures (associations, établissements publics)
Clients clés	Agence de la Biomédecine (intégration en démarche qualité, valeurs éthiques IA, propriété intellectuelle, optimisation énergétique). Ginger / BTP (levée des freins au digital learning, ergonomie intuitive, accompagnement 24/7 via l'agent tuteur)
Agents IA	Tuteur (Victor), ingénieure pédagogique, customer success, traductrice, pro de l'accessibilité, expert migration, évaluatrice, analyste

IDÉAL POUR

Organismes de formation et établissements d'enseignement supérieur cherchant un LMS français avec une approche IA agentique, un engagement fort sur l'accessibilité (RGAA, CUA), et un hébergement de la plateforme en France.

MOINS ADAPTÉ POUR

Grands comptes corporate exigeant des certifications sécurité entreprise (ISO 27001, SOC 2), des intégrations SIRH certifiées, ou des preuves documentées de ROI formation à ce stade.

Évaluation Activateur Formation

Axe	Niveau	Justification
IA & Innovation	Point fort	8 agents IA spécialisés avec rôles définis : tuteur (Victor — soutien personnalisé apprenants), ingénieure pédagogique (scénarisation, génération depuis PDF), customer success, traductrice (25 langues), pro de l'accessibilité (CUA, RGAA), expert migration, évaluatrice, analyste (KPI). Vision agentique structurée et différenciante. Architecture à quatre partenaires, tous hébergés en France ou dans l'UE : Mistral AI (analyse sémantique et génération en français), Microsoft Azure OpenAI sur datacenters français, Gladia (reconnaissance vocale) et DeepL (traduction). Selon l'éditeur, 100 % des traitements IA s'effectuent en France ou dans l'Union européenne. Roadmap 2027 : ajout de nouveaux agents.
Personnalisation & Adaptive	Correct	Parcours personnalisés basés sur compétences et intérêts. L'agent Tuteur ajuste les recommandations en fonction des performances et interactions : adaptive par règles et par recommandations IA, comme la majorité du panel. L'apprentissage adaptatif algorithmique est annoncé en priorité roadmap 2026-2027 ; aucun éditeur du panel ne le propose en production à ce jour.

Axe	Niveau	Justification
Contenus & Outil auteur	Point fort	Plus de 300 formats de contenus compatibles — le compte le plus large du panel, à lire comme une compatibilité d'import et d'affichage plutôt que comme des standards pédagogiques : formats bureautiques (PDF, PowerPoint, Word, Excel), audio et vidéo, et intégrations d'outils tiers (Genially, Canva, Wooclap, H5P) généralement via URL ou iframe. SCORM et xAPI supportés en natif. Outil auteur natif. Agent ingénieure pédagogique pour la génération de modules depuis PDF. Application mobile.
Analytics & ROI	Correct	Exports disponibles aux formats CSV et PDF. Max, l'agent analyste, génère des rapports à partir des données de la plateforme, notamment pour préparer les entretiens annuels. Suivi des KPI : complétion, scores aux évaluations, temps passé, compétences acquises, gap analysis via évaluations intégrées. Ces capacités dépassent le reporting descriptif de base. Aucun connecteur BI natif, dashboard personnalisable ou cas de corrélation avec un KPI métier communiqué à ce jour.
Intégrations & Sécurité	Axe de développement	Intégrations SIRH via API (Lucca, ADP cités). SSO disponible. Hébergement France, RGPD, tests d'intrusion. Mais pas d'ISO 27001 en propre, pas de SOC 2 à ce jour.
Déploiement & International	Correct	Plus de 50 pays, 25 langues. Chef de projet dédié joignable par téléphone, e-mail ou chat. Mais pas de CDN détaillé, pas d'information explicite sur le mode offline, pas de délais précis communiqués.
Preuves & Clients	Correct	Agence de la Biomédecine : environ 2 500 utilisateurs, une vingtaine de formations actives, environ 120 sessions par an. Ginger Formations : environ 1 500 apprenants et près de 9 000 heures de formation dispensées par an. Ces chiffres, transmis au titre du droit de réponse, documentent une volumétrie d'usage ; notre grille réserve le Point fort aux métriques d'impact — engagement, complétion, effet mesuré — que l'éditeur ne communique pas encore.
Modèle économique	Point fort	Deux modèles au choix : abonnement par utilisateur actif (entreprises, enseignement supérieur, OF) ou par jetons d'accès à une formation. Cette logique de jetons, rare sur le marché, est particulièrement adaptée aux flux variables des organismes de formation.

Points forts

- **Vision agentique structurée** — les 8 agents IA spécialisés constituent un positionnement unique. Chaque agent a un rôle clair et une expertise définie : Victor (tuteur), ingénieure pédagogique, customer success, traductrice, pro de l'accessibilité, expert migration, évaluatrice, analyste. La vision la plus aboutie de l'IA agentique dans le panel.
- **Champion de l'accessibilité** — l'agent dédié à l'accessibilité, intégrant la Conception Universelle des Apprentissages (CUA) et la conformité RGAA, est unique dans le panel. Aucun autre éditeur ne place l'accessibilité à ce niveau d'engagement, pour des apprenants en situation de handicap visuel, auditif, moteur ou cognitif.
- **Plus de 300 formats de contenus et xAPI natif** — le compte de compatibilité le plus large du panel : bureautique, audio, vidéo, et intégrations d'outils tiers comme Genially, Canva, Wooclap ou H5P. Chaque format supplémentaire élargit ce qu'un formateur peut déposer sans conversion préalable. SCORM et xAPI sont par ailleurs supportés en natif.

Points de vigilance

- **Des volumes, pas encore d'impact** — les deux cas clients sont désormais chiffrés en volumétrie d'usage, mais aucun indicateur d'engagement, de complétion ou d'effet mesuré n'est communiqué à ce jour.
- **Certifications propres à construire** — RGPD, hébergement France et tests d'intrusion réguliers sont en place ; ISO 27001, SOC 2 ou CyberVadis ne sont pas encore obtenus en propre, à ce jour.
- **Adaptation continue : une roadmap déjà posée** — apprentissage adaptatif inscrit en priorité 2026-2027. Reste, comme pour l'ensemble du panel, à passer de l'annonce à la production : aucun éditeur ne le propose aujourd'hui.

L'analyse Activateur Formation

Apolearn porte la vision de l'IA agentique la plus aboutie du panel : 8 agents IA, engagement unique sur l'accessibilité, support du plus grand nombre de formats. Ce sont de vrais différenciants.

La réponse au questionnaire montre une vision produite en avance sur les preuves disponibles à ce jour. Les certifications sécurité propres et les métriques d'impact client constituent les deux chantiers naturels des prochains 18 mois. Le potentiel est réel, la trajectoire claire, reste à matérialiser, notamment via la fenêtre de mise à jour des données prévue par notre méthodologie, qui laisse à l'éditeur une vraie chance de combler cet écart avant chaque nouvelle édition.

Bealink

Positionnement : **Plateforme compétences-centric**

Fiche mise à jour après exercice du droit de réponse : l'éditeur a transmis des démonstrations de ses agents IA, de son agent de localisation, de ses intégrations et de ses applications mobiles natives, précisé les modèles de langage utilisés et son statut de partenariat SAP, et communiqué des indicateurs chiffrés sur cinq déploiements, cités avec son autorisation. Ces éléments ont été intégrés et six axes réévalués en conséquence.

Positionnement	Plateforme L&D unifiée centrée sur les compétences — hub learning / compétences / pilotage RH
Couverture	Multi-entités, multi-pays. Localisation par agent IA, applications natives disponibles en marque blanche. Hébergement Azure France/Europe, application conteneurisée déployable chez d'autres hébergeurs
Sécurité & conformité	RGPD, hébergement Azure EU, chiffrement TLS. Pas d'ISO 27001 ou SOC 2 en propre à ce jour
Cible	Grands comptes français avec approche compétences mature, secteur public et industrie
Clients clés	France Travail (80 000 utilisateurs), EDF (170 000 collaborateurs), Alstom (80 000 apprenants dans 60 pays), L'Oréal (75 000 apprenants), OVHcloud, BPCE, Crédit Agricole, Decathlon, ADEO, OPMobility, Leroy Merlin, Fnac Darty, Servier, Thales, Samsic, Dessange, Camille Albane

IDÉAL POUR

Directions RH/L&D qui veulent unifier learning, compétences et pilotage des trajectoires dans un seul outil. Organisations matures sur le sujet compétences, avec des référentiels existants à structurer. Grands comptes français du secteur public ou de l'industrie.

MOINS ADAPTÉ POUR

Organisations cherchant un LMS classique pour distribuer du contenu massivement, organisations sans approche compétences structurée, ou celles qui recherchent prioritairement un outil auteur intégré pour produire massivement de nouveaux contenus.

Évaluation Activateur Formation

Axe	Niveau	Justification
IA & Innovation	Point fort	Des agents opérationnels pour les apprenants, managers, administrateurs et experts pédagogiques. Le copilote apprenant exploite profil, compétences, droits d'accès et catalogue pour rechercher des ressources et construire des parcours ; l'assistant manager analyse progression et écarts de compétences d'équipe. Simulations voice-to-voice avec débrief automatisé, chatbots enrichis par les ressources internes du client, mapping automatique des compétences. Agent de traduction avancé qui localise métadonnées, parcours, pages et académies, identifie les versions linguistiques équivalentes et gère les interfaces de droite à gauche. Modèles OpenAI déployés sur Azure et différenciés par usage : gpt-4.1-mini pour le copilote apprenant, gpt-realtime-mini pour la simulation vocale voice-to-voice, gpt-5.4-mini pour l'assistant administrateur enrichi des données produit. Selon l'éditeur, environnement isolé par client et engagement contractuel en cascade — du contrat Microsoft aux contrats clients — sur la non-utilisation des données, documents et prompts pour le réentraînement. Approche éthique assumée : « IA en appui des décisions humaines, pas en substitution ».
Personnalisation & Adaptive	Point fort	Le copilote exploite profil, compétences, niveau de maîtrise, séniorité, objectifs de mobilité, droits d'accès et ressources du catalogue pour recommander des contenus et générer un parcours à la demande, y compris depuis un assistant externe connecté à la plateforme. Les managers identifient les écarts de compétences de leur équipe et reçoivent des recommandations. Parcours évolutifs fondés sur les écarts entre compétences détenues et attendues. Personnalisation par IA avancée et opérationnelle ; le réajustement continu d'un parcours déjà engagé reste à préciser.

Axe	Niveau	Justification
Contenus & Outil auteur	Correct	Pas d'outil auteur intégré pour créer les ressources pédagogiques elles-mêmes : choix assumé d'écosystème ouvert. La plateforme dispose en revanche d'un agent capable de construire un parcours à partir du catalogue client, d'en sélectionner les ressources et d'en générer la structure éditoriale, les titres, descriptions, objectifs pédagogiques et métadonnées. SCORM et xAPI supportés. Un outil auteur tiers reste nécessaire pour produire de nouveaux contenus.
Analytics & ROI	Point fort	Reportings par processus, rapports ad hoc en libre-service, filtres organisationnels, exports CSV/Excel et connexions BI. Des agents synthétisent la progression, représentent graphiquement les écarts de compétences d'une équipe et génèrent des analyses pour les managers. L'approche compétences et gap analysis dépasse le reporting de complétion. Chez Alstom, un processus unifié permet de calculer la « training effectiveness » : l'effet de l'offre de formation sur l'évolution du niveau de maîtrise des compétences. Aucun cas publié ne relie en revanche formation et indicateur opérationnel métier.
Intégrations & Sécurité	Point fort	Le différenciant historique de l'éditeur. Connecteurs natifs et maintenus couvrant SIRH, LMS, TMS, talent, contenu et collaboration : SAP SuccessFactors, Cornerstone, Microsoft Teams, Moodle, Rise Up, Docebo, 360Learning, Training Orchestra, 365Talents. Configurables depuis le back-office, échanges par API en temps réel, LRS propre et prise en charge xAPI. SSO SAML, OAuth, Azure AD. L'éditeur indique être partenaire SAP PartnerEdge en catégorie Build partner, ce qui lui permet de disposer de ses propres environnements SAP SuccessFactors pour développer et maintenir ses connecteurs ; cette qualité n'est pas publiée à ce jour dans le SAP Partner Finder. Côté sécurité : environnement isolé par client, engagement contractuel en cascade sur la non-utilisation des données et des prompts pour le réentraînement, application conteneurisée déployable sur Azure, OVHcloud ou Claranet. Bealink n'a pas communiqué de certification ISO 27001 ou SOC 2 propre à ce jour : c'est le principal écart documenté avec 360Learning sur le volet sécurité.
Déploiement & International	Point fort	Localisation avancée des parcours, contenus, pages et interfaces, y compris les langues s'écrivant de droite à gauche. Applications natives iOS et Android développées en .NET MAUI, disponibles en marque blanche, avec mode hors connexion et exploitation des fonctions du terminal : QR codes, codes-barres, photos, vidéos, émargement, activités pédagogiques mobiles. L'éditeur indique disposer de partenaires d'infrastructure permettant la publication sur des stores chinois, notamment Tencent et Baidu. Méthodologie de déploiement structurée, CSM dédié, capacité multi-entités et multi-pays. Le nombre exact de langues disponibles et les modalités d'infrastructure multi-régions gagneraient à être documentés plus précisément.
Preuves & Clients	Point fort	France Travail : plateforme déployée en 3 mois, 80 000 utilisateurs, 3 400 ressources, 26 583 utilisateurs actifs par mois en 2025, 5 141 badges obtenus depuis juillet 2025, satisfaction 86/100, NPS 45, et +212 % de complétion lors d'un challenge estival. EDF : 170 000 collaborateurs, +30 % d'heures de formation depuis le déploiement, 6 millions d'heures, satisfaction 3,5/4. Alstom : 80 000 apprenants dans 60 pays, +100 % d'heures de formation dans le groupe. L'Oréal : 75 000 apprenants, 572 compétences, 60 % de taux de pénétration, 1 million de connexions par an, NPS de l'expérience passé de -1 à +33 un an après le déploiement. OVHcloud : 11 hubs, 735 ressources, 92 % de collaborateurs connectés, 50 % des effectifs chaque mois.
Modèle économique	Point fort	Abonnement SaaS annuel, packs dégressifs par volume d'utilisateurs inscrits, remise selon la durée d'engagement. Licences réaffectables en cours d'année. Plateforme complète incluse, y compris l'IA et l'ensemble des connecteurs sans surcoût, soit un périmètre inclus plus large que la moyenne du panel, où l'IA et les intégrations SIRH sont fréquemment facturées en option. Modèle spécifique pour l'extended enterprise, facturé à l'utilisateur connecté. Packs de services et options modulaires en complément. Pas de tarifs publics.

Points forts

- **L'architecture d'intégration la plus fournie du panel** — connecteurs natifs et maintenus avec SAP SuccessFactors, Cornerstone, Microsoft Teams, Moodle, Rise Up, Docebo, 360Learning, Training Orchestra et 365Talents, avec API en temps réel et LRS propre. Pour une direction qui doit orchestrer un écosystème learning et RH déjà installé, c'est le différenciant le plus concret du panel.
- **Le plus mature sur l'approche compétences** — référentiel structuré à niveaux configurables, association compétences/emplois/rôles, visualisation des écarts. Pour les organisations qui veulent passer de la consommation de formation au développement des compétences.
- **Vision stratégique mature et différenciante** — concept de plateforme-hub qui relie learning, compétences et pilotage RH. Discours structuré, sans buzzwords, avec honnêteté sur les choix de périmètre.
- **Des références chiffrées sur de très grands déploiements** — EDF 170 000 collaborateurs, Alstom 80 000 apprenants dans 60 pays, France Travail 80 000 utilisateurs, L'Oréal 75 000 apprenants. Et surtout des indicateurs d'effet : +30 % d'heures de formation chez EDF, +100 % chez Alstom, NPS de l'expérience apprenant passé de -1 à +33 chez L'Oréal un an après le déploiement.
- **Une IA plus étoffée que son discours ne le laisse paraître** — des copilotes pour les apprenants, les managers et les administrateurs, des simulations voice-to-voice avec débrief, et un agent de localisation qui substitue automatiquement un contenu par son équivalent linguistique. L'architecture repose sur des modèles OpenAI déployés sur Azure et différenciés selon les usages : gpt-4.1-mini pour le copilote apprenant, gpt-realtime-mini pour la simulation vocale, gpt-5.4-mini pour l'assistant administrateur. L'engagement de non-utilisation des données pour le réentraînement est contractuel en cascade, du contrat Microsoft jusqu'aux contrats clients. Ces engagements déclarés sont comparables aux politiques les plus exigeantes communiquées dans le panel ; leur portée contractuelle reste à confirmer.

Points de vigilance

- **Un périmètre assumé sur la création de contenus** — la plateforme génère et éditorialise des parcours à partir du catalogue client, mais ne produit pas les ressources elles-mêmes. Un outil auteur tiers reste nécessaire : un coût à intégrer dans la comparaison.
- **Une lisibilité récente, à installer dans la durée** — les indicateurs sur France Travail, EDF, Alstom, L'Oréal et OVHcloud ont été communiqués au titre du droit de réponse, non dans la réponse initiale au questionnaire. Ils gagneraient à être publiés et maintenus à jour par l'éditeur lui-même.
- **Certifications propres et souveraineté des modèles** — pas d'ISO 27001 ou SOC 2 en propre à ce jour, ni de partenariat SIRH certifié nommé. La portabilité d'hébergement est réelle, mais l'IA générative repose sur des modèles OpenAI : une évolution vers Mistral est à l'étude et relève de la trajectoire produite, pas de la capacité actuelle.

L'analyse Activateur Formation

Bealink est une plateforme compétences-centrique et fortement interconnectée, conçue pour orchestrer un écosystème learning et RH complexe, enrichie d'agents IA opérationnels pour les apprenants, les managers et les administrateurs. Sur le pilotage par compétences et le gap analysis, c'est la plateforme la plus aboutie du panel.

Leur vision : « sortir d'un écosystème fragmenté pour aller vers des plateformes-hubs » qui relient learning, compétences, données et outils RH. Le choix de l'écosystème ouvert reste assumé et ne conviendra pas à tous. Un chantier a été comblé en cours d'instruction : la quantification des références. EDF, Alstom, France Travail, L'Oréal et OVHcloud sont désormais documentés par des indicateurs de volumétrie et d'effet, ce qui change nettement la lecture du marché sur Bealink. Restent en suspens les certifications de sécurité en propre et la publication de son statut de partenariat SAP.

Beedeez

Positionnement : **Spécialiste mobile-first**

Fiche mise à jour après exercice du droit de réponse : l'éditeur a corrigé plusieurs éléments de sa réponse initiale (délai de reprise, provisionnement SCIM, intégrations SIRH, langues, standards supportés) et précisé son positionnement. Ces éléments ont été intégrés et les axes concernés réexaminés.

Positionnement	LMS mobile-first pour les équipes terrain — segmentation intelligente des contenus en capsules assemblables en parcours complets, offline, gamification, IA
Couverture	International — 66 langues de contenu et 31 langues d'interface apprenant, back-office FR/EN/ES, CDN multi-régions, option spécifique de déploiement en Chine, option d'infrastructure dédiée
Sécurité & conformité	Hébergement AWS Europe + MongoDB Atlas. Datacenters certifiés ISO 27001, SOC 1, SOC 2, SOC 3, PCI Level 1, FISMA. CyberVadis Bronze 2024. Alignement progressif AI Act et ISO 42001
Cible	Réseaux de franchises, retail, distribution, restauration, industrie, logistique, équipes terrain mobiles
Clients clés	Würth (4 500 modules complétés, 91 % de complétion, 1/3 du personnel magasin en usage quotidien), Amorino (50 000+ capsules complétées, 90 % de complétion, 57 % d'adoption sur le réseau de franchises)
Cas additionnels	Horlogerie de luxe : 88 % de complétion, 94 % de succès. Restauration : jusqu'à 95 % de complétion, 97 % de succès

IDÉAL POUR

Réseaux de franchises (Amorino, Ninkasi), retail et distribution (Würth), restauration, industrie et logistique. Toute organisation avec une majorité de collaborateurs terrain mobiles, sans poste fixe.

MOINS ADAPTÉ POUR

Directions L&D corporate orientées parcours longs pour populations siège, organisations nécessitant des intégrations SIRH certifiées SAP/Workday, ou des standards xAPI/cmi5.

Évaluation Activateur Formation

Axe	Niveau	Justification
IA & Innovation	Point fort	Agents IA à 4 rôles configurables : Question-Réponse, Recommandation, Consolidation, Simulation/jeu de rôle. Multi-modèles configurable (OpenAI, Azure OpenAI, Claude, Mistral). Génération d'images (DALL-E 3, Imagen, GPT-Image). Traduction DeepL + IA contextuelle. Validation humaine systématique avant publication. Recherche vectorielle en production : index vectoriels multi-fournisseurs sur les capsules, tips, parcours, médias et définitions. Roadmap : IA générative accélérée, généralisation des agents pédagogiques.
Personnalisation & Adaptive	Point fort	Personnalisation multidimensionnelle : marque, profil, contenu, engagement, avec une application mobile disponible en marque blanche. Combinaison règles conditionnelles + recommandations IA + gamification. Adaptive progressif et maîtrisé, fondé sur les données réelles.
Contenus & Outil auteur	Point fort	Outil auteur natif, à la fois collaboratif et assisté par IA : génération depuis PDF, PPT ou web, plus de 10 formats de fiches (texte/image, vidéo, audio/podcast, PDF, PowerPoint, infographies, flash cards, scratch cards, story learning, contenu web), modèles 3D, intégration Canva. Standards supportés : SCORM 1.2 et 2004, AICC, LTI, H5P, connecteur Edflex. Gain de temps annoncé : 5 à 6 fois. Pas de xAPI ni cmi5.
Analytics & ROI	Point fort	Plus de 100 indicateurs prêts à l'emploi. Filtres multicritères (département, région, période). Connexions BI (Tableau, Power BI). Analytics structurée en 6 axes : globale, utilisateurs, contenus, compétences, engagement, agents IA. Engagement mobile moyen observé : 70 %.

Axe	Niveau	Justification
Intégrations & Sécurité	Correct	Synchronisations SIRH via sFTP avec mode différentiel (entrées/sorties, mises à jour, notifications d'échec) ou API SCIM. Connecteur natif Lucca ; intégrations réalisées et en production avec ADP, BambooHR, Cegid/Talentsoft, CSOD, Crossknowledge et Workday. SSO SAML, OAuth2, OpenID, avec provisionnement au vol. API et connecteurs LMS externes. Hébergement Europe, chiffrement AES-256 au repos, TLS 1.3 en transit, bcrypt. RPO 1 minute, RTO 1 jour. Option de déploiement sur infrastructure dédiée. Le SCIM, le connecteur natif Lucca et les intégrations en production placent Beedeez nettement au-dessus du standard ; il ne dispose pas en revanche du partenariat formalisé avec un éditeur de SIRH — connecteur certifié ou programme partenaire — qui fonde le Point fort sur cet axe, ni de certification ISO 27001 ou SOC 2 en propre.
Déploiement & International	Point fort	66 langues de contenu et 31 langues d'interface apprenant, back-office FR/EN/ES. CDN multi-régions, option Chine, option d'infrastructure dédiée. Mise en service immédiate ; cible de déploiement complet à 16 semaines, intégrations avancées (SSO, SIRH, multi-entités) en 4 à 8 semaines. Customer Success Manager dédié et équipe technique.
Preuves & Clients	Point fort	Würth et Amorino documentés avec chiffres précis. Cas additionnels : horlogerie de luxe (88 % de complétion, 94 % de succès), restauration (jusqu'à 95 % et 97 %). Solide capacité de déploiement à grande échelle.
Modèle économique	Point fort	SaaS abonnement annuel, packs dégressifs par volume d'utilisateurs inscrits. Engagement annuel ou pluriannuel. Plateforme complète incluse (mobile, web, back-office, analytics, catalogue sur étagère, CSM, IA selon périmètre). Options modulaires.

Points forts

- **Le LMS de référence pour les équipes terrain** — seule plateforme du panel nativement conçue pour les collaborateurs mobiles. App native iOS/Android avec offline complet, 70 % d'engagement mobile, complétion de 90 % et plus.
- **IA remarquablement avancée** — agents IA à 4 rôles dont roleplay/simulation. Architecture multi-modèles configurable par le client, avec option de serveur européen privé — la plus souple du panel. Le roleplay intégré fait partie de ses capacités avancées ; Bealink propose également des simulations conversationnelles voice-to-voice avec débrief automatisé.
- **Déploiement international mature** — 66 langues de contenu, 31 langues d'interface, CDN multi-régions, option Chine et infrastructure dédiée : une solution clé en main pour les réseaux internationaux.

Points de vigilance

- **Certifications de connecteurs, un sujet de label plus que de technique** — synchronisations sFTP ou SCIM, connecteur natif Lucca, intégrations réalisées et en production avec ADP, BambooHR, Cegid, CSOD et Workday. Pas de connecteurs certifiés au sens des programmes SAP ou Workday : un critère que certains grands comptes exigent en appel d'offres, sans que cela traduise une limite d'intégration.
- **Standards d'interopérabilité : xAPI et cmi5 hors périmètre actuel** — SCORM 1.2 et 2004, AICC, LTI et H5P sont supportés ; xAPI et cmi5 ne le sont pas à ce jour. Un point à surveiller pour les organisations qui veulent tracer l'apprentissage informel ou connecter un LRS.
- **Une logique de capsules, pas de parcours académiques** — les contenus sont segmentés puis assemblés en parcours complets, une approche pensée pour des collaborateurs en mobilité plutôt que pour les cursus longs des populations siège.

L'analyse Activateur Formation

Beedeez surprend favorablement. Le positionnement mobile-first est le seul de ce type dans le panel, et il est bien exécuté. Sur l'IA, l'éditeur va bien au-delà du simple LMS terrain : 4 agents IA dont un dédié au roleplay, multi-modèles

configurable, validation humaine systématique. La transparence sur la gouvernance IA (alignement AI Act, ISO 42001 en préparation, choix du modèle laissé au client) est exemplaire dans le panel.

Au terme du droit de réponse, Beedeez atteint le niveau le plus élevé sur sept des huit axes de la grille ; seul l'axe Intégrations & Sécurité reste à Correct, faute de partenariat formalisé avec un éditeur de SIRH. Cela ne signifie pas qu'il convient à tous les contextes : l'absence de xAPI et de cmi5, et celle de connecteurs certifiés au sens des programmes SAP ou Workday, restent deux limites pour une direction L&D corporate qui les exige en appel d'offres.

Leur vision : passer du « LMS catalogue » au « LMS orchestration & performance » jusqu'au « LMS invisible » qui s'intègre dans les outils métier. Le manque de xAPI et de cmi5 reste le principal frein pour une direction L&D corporate qui veut tracer l'apprentissage informel ou brancher un LRS. Pour les équipes terrain, Beedeez reste la proposition la plus spécialisée du panel, désormais concurrencée par l'offre mobile native de Bealink sur des usages plus larges.

Digiforma

Positionnement : **LMS dédié aux organismes de formation**

Fiche mise à jour après exercice du droit de réponse : l'éditeur a transmis des éléments sur la répartition hybride et e-learning de ses clients, son outillage Qualiopi, les irritants rencontrés par les organismes de formation et ses capacités d'export. Ces éléments ont été intégrés, ainsi qu'à la section consacrée au marché des organismes de formation, et un axe a été réévalué.

Positionnement	LMS conçu par et pour les organismes de formation — conformité Qualiopi native, production automatisée des preuves de réalisation
Couverture	France et Europe. Solution multilingue : FR, EN, ES, DE (extranet apprenant + interface admin). Équipes dédiées aux marchés espagnol et allemand
Sécurité & conformité	Datacenter AWS Irlande via Heroku (Salesforce). Datacenter certifié ISO 27001, SOC 1, SOC 2/SSAE 16/ ISAE 3402. Audits réguliers par prestataire indépendant. Plan d'Assurance Sécurité, assurance sécurité souscrite
Cible	Organismes de formation, OF internes (filiale formation de grands groupes), associations nationales, réseaux de franchises
Clients clés	OF internes : Airbus, Suzuki, TotalEnergies, Sopra Steria, Manpower Nouvelles Compétences. Associations : Ligue contre le cancer, FFE, France terre d'asile, chambres d'agriculture. Franchises : Ninkasi, Bureau Vallée, Orpi, BigMat. OF leaders : Orsys, Mister IA

IDÉAL POUR

Organismes de formation de toutes tailles, centres de formation internes structurés comme des OF, réseaux de franchises avec besoins certifiants, associations nationales avec obligations Qualiopi.

MOINS ADAPTÉ POUR

Directions L&D de grands groupes internationaux, organisations cherchant un adaptive learning algorithmique ou une IA coaching avancée, déploiements hors Europe.

Évaluation Activateur Formation

Axe	Niveau	Justification
IA & Innovation	Correct	Une IA d'ingénierie pédagogique plutôt que de production de contenus. Pétronille, l'assistante IA intégrée, structure les parcours e-learning : à partir d'un programme déjà présent dans le compte, elle propose un découpage en parcours et séquences avec durées, progression et alternance théorie-pratique, conseille sur le volume horaire, recommande un format (théorique, e-learning avec mise en pratique, classes virtuelles ou mixte), puis crée les parcours dans le logiciel une fois la structure validée. S'y ajoutent l'assistance à la création de sessions et d'inscriptions, la génération de documents et l'analyse des données de réalisation. Choix d'un modèle Mistral, cohérent avec une recherche de souveraineté ; le niveau réel dépend de l'architecture d'hébergement et du traitement des données. Pas d'IA côté apprenant. Pas d'IA côté apprenant à ce jour. Roadmap 2027 : rédaction du contenu de chaque activité dans la structure générée, assistant IA pour formateurs, séquences microlearning.
Personnalisation & Adaptive	Correct	Tests de positionnement, modules conditionnels avec score minimum, blocs pédagogiques liés. Honnêteté frontale sur l'adaptive : « impossible à mettre en place car les cohortes d'apprenants OF sont trop petites pour que les algorithmes de machine learning permettent des résultats satisfaisants ». Philosophie défendue : accompagnement humain plutôt qu'automatisation.
Contenus & Outil auteur	Point fort	SCORM + outil auteur natif et responsive avec plus de 40 types de blocs (PDF, PPT, vidéos, quiz, contenus texte, ressources web, drag-and-drop). Pas de xAPI, cmi5, marketplace ni co-création.

Axe	Niveau	Justification
Analytics & ROI	Correct	Taux de complétion par session et individuel, moyenne de score, relevés de connexion précis multi-modalités (classe virtuelle, e-learning, présentiel via émargements). Auto-positionnement compétences amont/aval, différenciant. Nombreux exports xlsx et csv, export sur mesure des données via l'API pour retraitement dans un outil de BI, et tableaux intégrables au générateur de documents pour produire les pièces attendues par les financeurs. Pas de tableaux de bord avancés paramétrables ni de connecteur BI natif.
Intégrations & Sécurité	Axe de développement	API ouverte et intégration SIRH sur mesure. SSO côté TMS opérationnel, SSO côté LMS sur la roadmap 2026. Datacenter AWS Irlande certifié, mais pas de certification propre Digiforma. Plan d'Assurance Sécurité, audits indépendants réguliers.
Déploiement & International	Correct	4 langues (extranet apprenant + interface admin). Équipes dédiées Espagne et Allemagne. Aucun délai de mise en production (mise en service immédiate). Key Account Managers pour abonnements Orga et Leader (1 500+ apprenants). Réseau de partenaires certifiés pour le transfert de contenus existants.
Preuves & Clients	Point fort	5 500+ clients OF, 6 millions d'apprenants, 300 000 actifs/semaine, 50 000 actifs/jour, complétion de 95 % à 100 %. Référencement large : Airbus, TotalEnergies, Sopra Steria, Manpower, Ligue contre le cancer, Ninkasi, Bureau Vallée, Orsys.
Modèle économique	Point fort	SaaS mensuel ou annuel sans tarif par apprenant. Tarifs publics affichés sur digiforma.com/prix. Adapté aux flux variables des organismes de formation. Le seul du panel à afficher publiquement ses prix.

Points forts

- **La plateforme la plus aboutie du panel pour les organismes de formation** — la seule des cinq plateformes étudiées à être nativement conçue pour les OF. Conformité Qualiopi intégrée, et remontée automatique des preuves de réalisation dans les documents destinés aux clients, aux financeurs et aux auditeurs Qualiopi.
- **Honnêteté intellectuelle sur l'adaptive learning** — Digiforma explique frontalement pourquoi l'adaptive est largement incompatible avec le contexte OF. La réponse la plus crédible du panel sur ce sujet.
- **Modèle économique transparent et adapté** — SaaS sans tarif par apprenant, tarifs publics sur le site. Pour des OF aux flux variables, c'est un modèle simple et prévisible. Le seul du panel à afficher les prix.

Points de vigilance

- **Une IA côté concepteur, pas encore côté apprenant** — l'assistance porte sur l'ingénierie pédagogique et l'administration ; la rédaction des contenus relève de la roadmap 2027. Le choix d'un modèle Mistral est cohérent avec la recherche de souveraineté ; les usages ouverts restent pour l'instant peu nombreux.
- **Intégrations et sécurité en retrait** — pas de connecteurs SIRH certifiés, SSO LMS absent (roadmap 2026), pas de certification propre. Sans conséquence pour le cœur de cible OF, limitant pour un usage grands comptes corporate.
- **Moins adapté aux grands déploiements corporate internationaux** — choix assumé, pas un défaut : les organisations qui exigent des intégrations SIRH standardisées et des certifications de sécurité propres devront regarder ailleurs. Digiforma équipe en revanche les centres de formation internes de grands groupes, structurés comme des organismes de formation.

L'analyse Activateur Formation

Digiforma occupe une position à part dans le panel : c'est la plateforme la plus aboutie pour les organismes de formation en France. La conformité Qualiopi native, la philosophie centrée sur la relation formateur-apprenant, 5 500 clients, 6 millions d'apprenants : c'est un acteur incontournable de ce segment.

Digiforma défend une position singulière, fondée sur l'observation que « l'engagement est multiplié par quatre lorsqu'il y a des relances et un accompagnement humain, par rapport à un parcours mené en autonomie ». L'éditeur refuse ex-

plicitement les approches d'adaptive learning algorithmique et privilégie les outils permettant aux formateurs d'adapter leur accompagnement.

Cette vision, où l'accompagnement humain prime sur l'automatisation, est défendue avec constance. Digiforma ne cherche pas à être une plateforme corporate : c'est un choix assumé, pas un retard.

MÉTHODE

● Comment choisir son LMS en 2026

« Quel est le meilleur LMS du marché ? » Cette question n'a pas de réponse. La bonne question : « quel est le meilleur LMS pour mon contexte ? ». Voici une méthode en quatre étapes.

Étape 1 — Identifier votre profil d'organisation

Avant de regarder les plateformes, posez-vous cinq questions fondamentales : quelle est la nature de votre population principale (siège, terrain mobile, mixte) ? Êtes-vous un organisme de formation soumis à Qualiopi ou une entreprise classique ? Combien d'utilisateurs (moins de 1000, 1000-5000, 5000-30 000, 30 000+) ? Avez-vous une approche compétences structurée ou un référentiel à construire ? Quelle est votre maturité IA et votre exigence de souveraineté des données ?

Étape 2 — Identifier vos trois critères prioritaires

Tous les critères ne se valent pas. Identifiez les trois axes de la grille vraiment critiques pour vous et acceptez de minorer les autres. Pour les grands groupes corporate internationaux : Intégrations SIRH, Sécurité et Outil auteur. Pour les équipes terrain mobiles : Mobile/Déploiement, IA et Modèle économique. Pour les organismes de formation : Modèle économique, Contenus/Outil auteur et Preuves & Clients, en sachant que la conformité réglementaire et la gestion administrative, décisives pour ce segment, ne constituent pas un axe de la grille (voir les limites en méthodologie). Pour le pilotage par les compétences : Analytics & ROI, Personnalisation/Adaptive et Intégrations.

Étape 3 — Les sept questions qui font tomber le vernis en démo

Une démo commerciale est conçue pour vous séduire. Ces sept questions la remettent à l'endroit :

- **Sur l'IA** — pouvez-vous me montrer un cas client précis où l'IA a permis de mesurer un gain de temps ou d'engagement, avec les chiffres ?
- **Sur l'adaptive learning** — votre adaptive repose-t-il sur des règles, des recommandations, une génération dynamique du parcours ou une adaptation continue ? Une fois le parcours commencé, se modifie-t-il automatiquement selon les résultats de l'apprenant ?
- **Sur l'analytics** — pouvez-vous me montrer un dashboard qui corrèle les données de formation avec un KPI métier ?
- **Sur les intégrations SIRH** — avez-vous un connecteur certifié (Spotlight, Silver, Gold) avec ma suite RH ? Quelle est la fréquence de synchronisation ?
- **Sur la sécurité** — avez-vous une certification ISO 27001 et SOC 2 en propre, pas seulement celle de votre hébergeur ? Quelle est votre politique sur l'AI Act ?
- **Sur le pricing** — pouvez-vous me faire une simulation sur 3 ans avec tous les postes inclus (licence, intégration, formation, support, IA, options) ?
- **Sur les références** — pouvez-vous me mettre en contact avec un client équivalent à mon contexte ? Pas un témoignage filmé : un échange direct.

Étape 4 — Le contrat et la sortie

Avant de signer, vérifiez les conditions de sortie. Comment récupérer vos données ? Sous quel format ? En combien de temps ? Une plateforme qui ne facilite pas la sortie est une plateforme qui vous enferme. Vérifiez aussi les conditions d'évolution : si votre population double, le coût double-t-il ? Si vous voulez ajouter de l'IA ou des intégrations, est-ce inclus ou en option ? Le coût total sur 3 ans peut être le double du coût annoncé en année 1.

CONCLUSION

● Cinq tendances 2026-2030

Au-delà des évaluations axe par axe, l'analyse croisée des cinq plateformes fait apparaître cinq mouvements qui vont structurer le marché jusqu'en 2030.

1. La fin du LMS-catalogue, l'avènement du LMS-orchestrateur

Les cinq éditeurs convergent sur une même vision : le LMS n'est plus un catalogue de cours, c'est un orchestrateur. Il se connecte aux outils métier, il déclenche au bon moment, il intègre les compétences. Beedeez parle de « LMS invisible ». Bealink parle de « plateforme-hub ». 360Learning parle d'« orchestrateur de l'apprentissage ». Le vocabulaire change, la direction est la même. Vos cahiers des charges 2026 doivent l'intégrer.

2. Les agents IA, la prochaine vraie frontière

L'IA générative pour créer du contenu est devenue standard. La prochaine étape : les agents IA spécialisés. Beedeez, Apolearn et Bealink illustrent trois approches : agents pédagogiques spécialisés, équipe d'agents nommés, copilotes intégrés aux rôles apprenant, manager et administrateur. D'ici 2027-2028, tous les éditeurs en proposeront. La bonne question ne sera plus « avez-vous des agents IA ? » mais « combien, pour quels usages, avec quelle qualité de réponse ? ».

3. La souveraineté IA devient un critère de décision

Avec l'AI Act et les tensions géopolitiques, le choix du LLM devient stratégique. Quatre orientations se dessinent : les modèles OpenAI sur Azure, un modèle européen unique, une architecture multi-modèles configurable par le client, et une architecture multi-partenaires dont l'ensemble des traitements reste en France ou dans l'UE. Le niveau réel de souveraineté dépend moins du modèle retenu que de l'architecture d'hébergement et du traitement des données. Ce qui était un détail technique en 2024 devient un sujet de DSI en 2026.

4. Le pilotage par compétences supprime le pilotage par formation

Bealink est en pointe sur ce sujet, mais ce n'est pas un cas isolé : toutes les plateformes intègrent une dimension compétences à des degrés divers. La vraie question pour 2026-2030 n'est plus « combien de formations ont été suivies ? » mais « quels écarts de compétences ont été comblés, avec quel impact business ? ». Les LMS qui ne savent pas y répondre seront déclassés.

5. La consolidation du marché va s'accélérer

Le marché mondial compte plusieurs centaines de LMS. Cette fragmentation ne tiendra pas. D'ici 2030, attendez-vous à une consolidation : rachats par les suites HCM (Workday, SAP), fusions entre acteurs spécialisés, sortie du marché pour les plus petits. Pour les acheteurs, cela signifie : vérifiez la solidité financière de votre éditeur, regardez la stratégie capitalistique, privilégiez ceux qui savent se différencier durablement.

UNE PHOTO, PAS UN FILM

L'Observatoire 2026 est une photo du marché à un instant donné. C'est dans la durée qu'on lit vraiment un secteur, et c'est cette photo qui doit éclairer vos décisions aujourd'hui.

IMPLICATIONS

• Ce que cela change

Pour une direction formation

- Commencez par vos deux ou trois axes critiques, pas par la démo. La grille ne sert qu'à ça.
- Exigez le certificat de l'éditeur, pas celui de son hébergeur : quatre éditeurs sur cinq n'ont pas de certification en propre.
- Demandez une simulation de coût sur 3 ans, options comprises. L'écart avec l'année 1 est souvent du simple au double.

Pour un organisme de formation

- Le marché corporate et le marché OF n'ont pas les mêmes gagnants. Un LMS conçu pour les grands groupes ne gèrera pas votre Qualiopi.
- Regardez les modèles à jetons ou à licences réaffectables si vos flux sont variables.
- La transparence tarifaire reste l'exception : un seul éditeur du panel affiche ses prix.

Pour un éditeur

- La sécurité reste l'angle mort du panel : un seul éditeur détient des certifications ISO 27001 et SOC 2 propres. Les quatre autres n'en ont pas communiqué ; certains s'appuient sur des infrastructures certifiées.
- Citer une référence ne suffit plus. Deux éditeurs sur cinq perdent en lisibilité faute de chiffrer des cas remarquables.
- Un seul éditeur documente publiquement un ROI chiffré, et il s'agit d'économies plutôt que d'un indicateur opérationnel. Le premier qui reliera formation et KPI métier prendra une avance réelle.

TABLE RONDE — QUEL LMS CHOISIR EN 2027 ?

« **Quel LMS choisir en 2027 ?** » Quatre éditeurs du panel à la même table (360Learning, Apollearn, Bealink et Beedeez), face aux mêmes questions, avec le même temps de parole : deux minutes par éditeur et par question, ordre de parole tournant, sans slides ni démonstration. Trois questions tirées du guide de choix de cet Observatoire : ce qu'il y a vraiment derrière un « parcours personnalisé par l'IA », comment prouver que la formation a servi à quelque chose, et où vont vos données et vos contenus, et ce que vous récupérez si vous partez.

Mardi 13 octobre 2026, 15h00-15h45, en ligne, dans le cadre des Learning Days by Activateur Formation, animée par Sarah Nafaa, consultante L&D spécialiste Edtech et LMS. Inscription gratuite sur watch.getcontrast.io/register/learning-days-quel-lms ; replay envoyé à tous les inscrits.

ANNEXE

● Mapping méthodologique

Cette annexe explicite la correspondance entre les 10 thématiques du questionnaire, les critères d'évaluation et les 8 axes finaux qui structurent la grille comparative et les fiches éditeurs. Le questionnaire complet, avec l'intégralité de ses 23 questions, est communiqué sur demande.

Axe d'évaluation ③	Thématiques questionnaire (10)	Points d'analyse	Nb
1. IA & Innovation	IA générative et innovation, Vision stratégique	Création de contenus par IA, Traduction assistée par IA, IA côté apprenant, Agents IA, Choix du LLM, Souveraineté des modèles, Roadmap IA	7
2. Personnalisation & Adaptive	Personnalisation et adaptive learning	Adaptive par règles, Recommandations IA, Personnalisation dynamique et adaptation continue, Gamification de la progression	4
3. Contenus & Outil auteur	Contenus et formats	Outil auteur intégré, IA de génération, Formats supportés (SCORM, xAPI, cmi5, H5P), Co-crédation, Marketplace	5
4. Analytics & ROI	Analytics et ROI	Analytics descriptive, Exports BI, Dashboards personnalisés, Gap analysis compétences, Corrélation business	5
5. Intégrations & Sécurité	Intégrations et sécurité	Connecteurs SIRH certifiés, SSO, API, Certifications ISO/SOC, RGPD, AI Act, Hébergement	7
6. Déploiement & International	Déploiement et international	Langues supportées, CDN, Mode offline, Méthodologie de déploiement, Capacité multi-pays	5
7. Preuves & Clients	Clients et preuves	Volume de clients, Métriques d'impact (engagement, complédion), Durée des partenariats, Secteurs couverts	4
8. Modèle économique	Modèle économique, Roadmap	Logique de pricing (actif/inscrit/jetons), Transparence tarifaire, Inclusion et options, Conditions de sortie	4
Total		Points d'analyse de la grille	41

Le questionnaire complet est disponible sur demande auprès d'Activateur Formation à contact@activateur-formation.com.

À PROPOS

● Activateur Formation

Activateur Formation est le premier courtier indépendant en formation en France. Il s'appuie sur un réseau de plus de 1 500 partenaires formation (organismes de formation, formateurs et consultants indépendants, éditeurs d'outils et de solutions) et accompagne plus de 120 clients grands comptes dans le sourcing, la sélection et le pilotage de leurs dispositifs de formation.

Cette position d'intermédiaire donne à Activateur Formation une vue simultanée sur les deux côtés du marché : ce que les entreprises demandent et ce que les éditeurs savent faire. C'est de cette position qu'est né cet Observatoire.

Nos missions

- Sélection et benchmark de plateformes LMS et de catalogues e-learning.
- Cahiers des charges et appels d'offres formation digitale.
- Stratégie pédagogique et conception de parcours.
- Accompagnement au déploiement et à l'adoption.
- Audit et optimisation de dispositifs existants.

Nos accompagnements types

Mission de sélection LMS — 4 à 8 semaines pour identifier la plateforme la plus adaptée à votre contexte. **Audit de positionnement éditeur** — pour les éditeurs LMS qui souhaitent comprendre leur position de marché et leurs leviers d'amélioration. **Conception de stratégie L&D** — pour structurer ou refondre votre approche de formation digitale.

VOUS AVEZ UN PROJET LMS ?

Vous envisagez de changer de LMS, de déployer une nouvelle plateforme ou d'auditer votre dispositif actuel ?
Parlons de votre contexte : benchmark, audit ou appel d'offres.

contact@activateur-formation.com · 01 85 09 05 88

© 2026 Activateur Formation — Tous droits réservés. Les citations courtes et la reproduction d'extraits sont autorisées avec mention de la source ; toute reproduction intégrale ou substantielle nécessite l'autorisation écrite d'Activateur Formation. Les évaluations qualitatives présentées dans cet Observatoire constituent des opinions éditoriales d'Activateur Formation, fondées sur les réponses écrites des éditeurs au questionnaire et sur l'analyse documentaire publique disponible à la date de publication. Les fonctionnalités des plateformes évoluent rapidement ; le lecteur est invité à confirmer les éléments critiques pour sa décision directement auprès des éditeurs concernés. Activateur Formation ne saurait être tenu responsable des décisions prises sur la base de cette analyse. Observatoire publié en 2026 par ASV Consulting (Activateur Formation), 23 rue Duret, 75016 Paris. Contact : contact@activateur-formation.com · 01 85 09 05 88.

« Le meilleur reste toujours à venir. »