

# PLAN D'AFFAIRE

20/20  
EDtech

## SOMMAIRE

La plateforme 20sur20 offre un programme scolaire complet et ludique sous forme de vidéos et de quizz. Nous avons couvert 20% du programme national et sommes en phase pour produire le reste: au final, 1500 vidéos et 50.000 quizz seront produits couvrant le programme de la 6e à la Terminale sur 7 matières. Nous ciblons principalement les établissements moyen-secondaire privés d'Afrique Francophone avec qui nous formons des partenariats. Pour accéder à la plateforme 20sur20, les parents payent un abonnement annuel de 10.000FCFA en même temps que les frais d'inscription. Nous avons aussi développé une tarification mensuelle de 1.500 FCFA par mois.

A ce jour, 4.000 clients actifs dans 30 écoles privées de Dakar utilisent la plateforme 20sur20 avec un taux de croissance de plus de 200% par an. En utilisant la plateforme 20sur20, les élèves peuvent 1) APPRENDRE à travers des centaines de vidéos courtes, directes et très ludiques qui leur permettent de réviser à leur rythme, sans stress 2) S'ENTRAINER en continu en répondant à nos questions quizz qui permettent d'assurer la maîtrise du matériel 3) SE PERFECTIONNER en voyant exactement là où ils ont des lacunes et orienter leurs efforts d'apprentissage vers celles-ci.

Nous ambitionnons de passer de 30 écoles partenaires à 10.000 d'ici 2025, et d'apporter une éducation d'excellence à plus de 3 millions d'élèves d'Afrique Francophone.

## Description de la compagnie

20sur20-Edtech est une start-up statué comme une SARL au Sénégal et évoluant dans le secteur de l' éducation numérique. Notre mission: démocratiser l'excellence à travers une bibliothèque de contenu éducatif accessible, abordable et de haute qualité.

Pour aboutir à cette mission, nous sommes en processus de couvrir la totalité du programme scolaire national sous forme de vidéos et de quizz de la sixième à la terminale et sur sept matières.

Nous utilisons la technologie numérique pour créer une expérience d'apprentissage adaptée à chaque élève ou étudiant autours de ce contenu. Nous nous sommes positionné comme le partenaire d'excellence pour accompagner les établissements scolaires, les ONG de l'éducation et le gouvernement dans le développement et l'implémentation de solutions numériques durables et efficaces.

Lancée en Mars 2019, 20sur20-EdTech a déjà sécurisé plusieurs partenariats avec 30 établissements moyen-secondaires (Cathédrale, Mashalla, Yalla Sureen etc.), pour la production et la distribution de contenu éducatif sous forme de vidéos et de quizz à travers la plateforme d'apprentissage 20sur20.

## Produits et services

20sur20 est une plateforme d'apprentissage intelligente où les élèves peuvent apprendre de nouveaux concepts grâce à de courtes vidéos engageantes, s'entraîner à travers des quizzes interactifs pour maîtriser chaque concept et surveiller automatiquement leurs progrès sur toutes les matières. Notre contenu actuel couvre les Mathématiques de la 6<sup>e</sup> à la Terminale et l' Histoire - Géographie pour les Terminales, soit 20% du programme scolaire national Sénégalais. Nous sommes dans le bon rythme pour compléter la totalité du programme sur les 18 prochains mois.

Sur le long terme, nous comptons développer des fonctionnalités clés tel que

- une expérience utilisateur pour les parents afin de les inclure davantage dans le succès de leurs enfants
- une expérience pour les enseignants qui leur permettra de mettre en ressource les données de visionnages et de performance de leurs élèves
- une expérience pour l'administration des écoles pour gérer et impacter positivement la vie scolaire des élèves

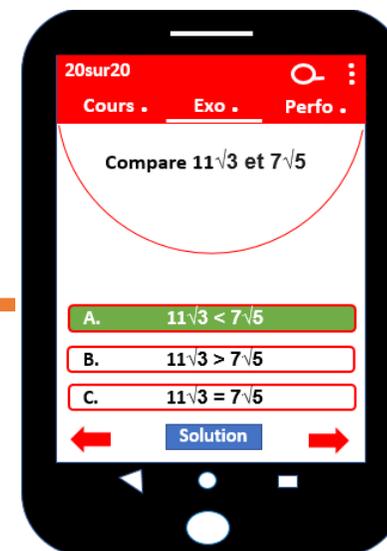
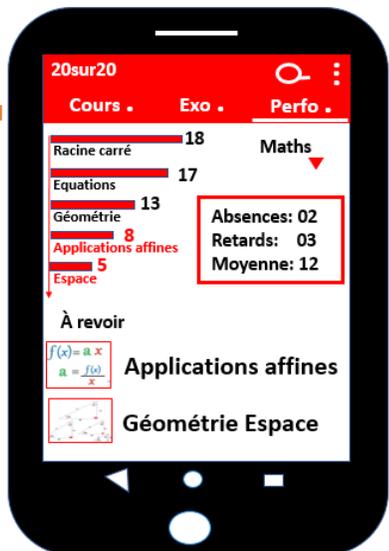
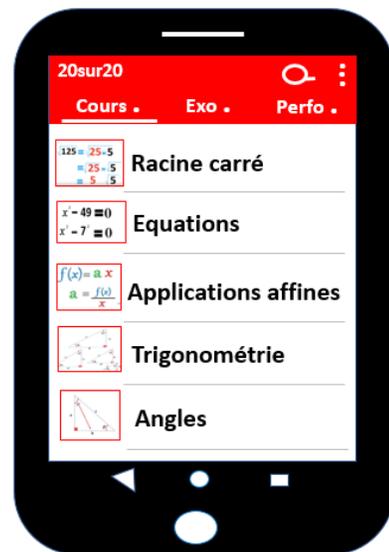
L'idée ici est de rassembler les acteurs d'une école sur la même plateforme pour faciliter l'apprentissage des élèves.

Nous nous sommes pour l'instant focaliser sur la création d'une expérience d'apprentissage que les élèves aiment.

# La plateforme d'apprentissage 20sur20

Pour une matière donnée (par exemple Mathématiques), la plateforme est organisée sous forme de chapitre couvrant le programme national (Racine carrés, Equations etc.).

L'élève a aussi accès à un tableau de bord analytique qui lui montre sa performance en temps réel et propose un plan de travail automatiquement.



En cliquant sur un chapitre, l'élève accède à des capsules vidéos de 3 à 8 minutes, super engageante et facile à comprendre, couvrant le chapitre en question.

Après avoir visionnés des vidéos, les élèves ont accès à des centaines de questions d'entraînement, sous forme de quizz, pour s'améliorer et maîtriser le matériel.

## Commentaires d' élèves sur la plateforme



STEPHANE DERATHE • 3 weeks ago

C'est expliqué avec simplicité et efficacité. Merci !



Fatou Dior Diokhané • 1 month ago

Shui tellement contente que je suis descendu acheter un pass internet pour m'abonner je ne sais pas si on vous l'a déjà dit mais vous êtes les meilleurs 🏆 big merci à vous



rjmvru • 4 weeks ago

Woah j'ai évaluation demain merci beaucoup !!! J'ai tout compris 😭



Brigitte Awa Ndione • 6 months ago

Vraiment j' adore 👍 vous êtes excellente et je comprend tous ce vous expliqué merci beaucoup je vous donne 20/20



Rachel Sauveur • 1 month ago

OMG merci de tout coeur vous m'avez SAUVE Je crois que je suis prete pour le controle



Babacar Thiombane • 5 months ago

Cooll demain j'ai un devoir tu m'as fait comprendre cette exercices que je croyais jamais comprendre dans ma vie



Adam Chabih • 2 months ago

Moi en 2h de math : [ ] j'ai rien compris  
Moi devant cette vidéo : waw je viens de tt comprendre en 7 min  
Franchement merci



Simon Vivian Makondo • 1 month ago

Vraiment merci ! ❤️

Court, simple et très explicite

# Plan Marketing

## Cible et acquisition:

La plateforme 20sur20 est principalement destinée aux élèves de la sixième à la Terminale avec un focus sur les établissements privés d'Afrique Francophone. Notre modèle B2B2C consiste à créer des partenariats forts avec les établissements scolaires afin de nous rapprocher des élèves et de leurs parents. L'accès à la plateforme est de 10.000 FCFA par an, payé en même que les frais d'inscription ou 1.500 FCFA par mois payé en même tant que les frais de scolarité.



**Cible:** Etablissements privés avec frais de scolarité d'au moins 300.000 FCFA par an

Cartographie des établissements cibles

Prise de RV avec la Direction

Pitch au niveau de la direction

Paiement en même temps que les frais de scolarité

Communication avec les parents

Projection dans les salles de classe

Nous avons cartographier l'ensemble des établissements cibles au Sénégal, avec qui nous prenons rendez-vous pour un échange avec la Direction.

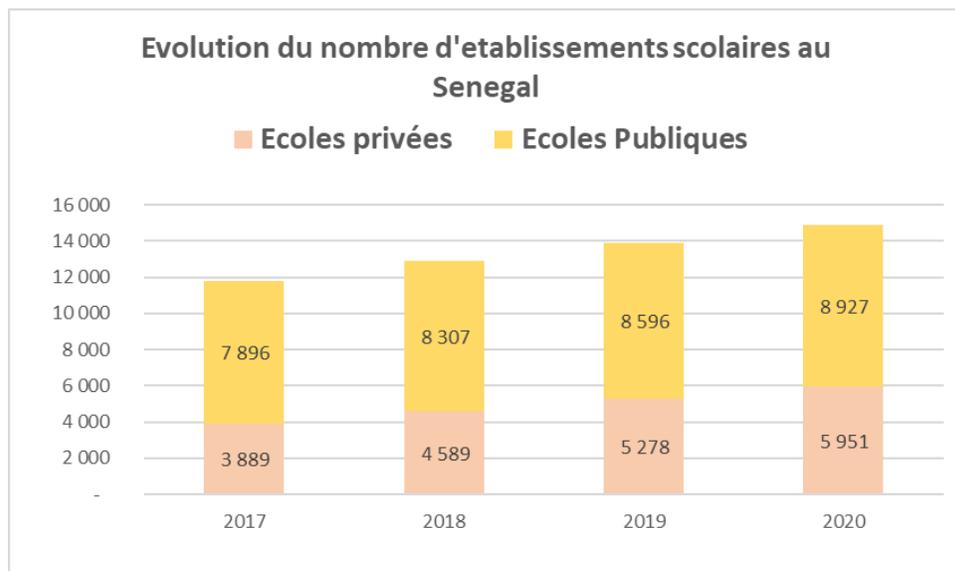
Après présentation, la direction nous autorise souvent à proposer la solution aux élèves et aux parents à travers des projections dans les salles de classes ou lors de réunion de parents d'élèves.

Les parents ont alors l'option de payé l'abonnement de leur enfant à travers la comptabilité de l'établissement.

# Plan Marketing

## Taille et évolution du marché:

En zone UMEOA, on compte plus de 40 millions d'élèves et étudiants, qui collectivement dépense plus de 6 milliard d'euros par an dans le soutien scolaire (tuteurs, cours en ligne, contenu premium etc.) On note aussi une augmentation net du nombre d'élève et étudiants de plus de 3 million par ans.



Ces élèves sont repartis dans environ 100.000 établissements scolaires, dont 30% privés. Le taux de privatisation des établissements scolaires est en extrême croissance. Au Sénégal par exemple, seuls 11% des écoles étaient privées en 2009 contre 40% en 2022. En conséquence, on compte aujourd'hui plus de 3500 écoles privés dans le moyen-secondaire (6<sup>e</sup> – Terminale)

Avec une population en pleine croissance, un pouvoir d'achat en hausse et un taux de connectivité record, l'Afrique Francophone est bien positionnée pour subir une explosion dans le domaine de l'éducation numérique.

## Compétition

En Afrique, quelques start-up ont réussi à pénétrer le marché de l'éducation numérique notamment:

- **ULesson** : une startup edTech nigériane fondée en 2019 pour atteindre les élèves du secondaire en Afrique anglophone. uLesson exploite les téléphones mobiles comme plateforme éducative en utilisant un ensemble diversifié de cours et une communauté de tuteurs. Depuis sa création, la startup a accumulé plus d'un million de téléchargements d'applications et a recueilli plus de 10 millions de dollars de financement. ULesson sert aujourd'hui des apprenants au Nigeria, au Ghana, en Sierra Leone, au Libéria et en Gambie.
- **Kidato** : une école virtuelle pour les enfants de quatre à dix-huit ans au Kenya. Elle offre aux élèves des cours réguliers en classe et des cours après l'école. Pour s'assurer que les élèves vivent le même contact qu'ils ont dans les classes traditionnelles, l'école organise des sorties éducatives mensuelles. L'entreprise a été lancée en 2020 et a levé un total de 1 525 000 \$ de financement depuis sa création.
- **Digital Ubuntu**: une start-up basée à Dakar, elle propose des solutions d'enseignement en ligne (accès aux ressources, tutorat, enseignement virtuel etc.). L'entreprise compte 25 institutions scolaires et 2.000 utilisateurs sur sa plateforme.

# Valeur ajoutée et démarquage

## Qualité de contenu

20sur20 se démarque de la compétition de part sa compétence en production de contenu. Une grande partie du contenu (notamment le contenu vidéo) est accessible gratuitement sur notre chaîne YouTube. Sur notre offre Freemium dans un futur plus distant, toutes nos vidéos seront disponibles gratuitement.

Ce contenu sert de centre de gravité pour attirer les acteurs des établissements scolaires sur la plateforme et leur offrir une expérience scolaire excellente autour de ce contenu. La production de contenu éducatif constitue une forte barrière d'entrée pour tout acteur voulant pénétrer ce marché. Nous avons développé un processus de création de contenu simple, souple et adaptable tout en gardant la qualité au centre de notre production.

## Expérience utilisateur

Autour de ce contenu, nous avons créé une expérience utilisateur pour les élèves, basée sur le retour d'information. En regardant les vidéos et en faisant les exercices d'entraînement sous forme de quizz, les élèves donnent des informations clés que nous utilisons pour créer une expérience personnalisée. Nous arrivons à identifier les lacunes en temps réel et à orienter l'élève vers le contenu adéquat pour graduellement maîtriser le matériel. Sur le long terme, nous voyons une excellente opportunité de créer une expérience utilisateur pour les parents et les enseignants afin de rassembler l'écosystème d'une école sur la même plateforme.

## Modèle commercial

Avec un prix annuel de seulement 10.000 FCFA par an, le rapport qualité-prix offert par la plateforme 20sur20 est excellent. Pour un parent d'élève qui dépense plus de 500.000 FCFA par an sur l'éducation de son enfant, la prise de décision est facile et impulsive.

## Plan opérationnel

<b><i>Plan d'execution</i></b>	2022	2023
Production de contenu	[Green bar spanning both years]	
Campagne de rentrée scolaire	[Blue bar in Q3 2022]	[Blue bar in Q3 2023]
Renforcement effectif technique	[Yellow bar in Q2 2022]	[Yellow bar in Q2 2023]
Levee de fonds	[Dark blue bar in Q1 2022]	[Dark blue bar in Q1 2023]

Notre stratégie d' exécution opérationnelle sur les deux prochaines années est axés autour de quatre grandes lignes:

- La production de contenu
- L' acquisition client à travers des campagnes à la rentrée scolaire
- Le renforcement de l' équipe technique
- Le maintien d' une trésorerie pouvant financer la montée en échelle

# Plan opérationnel

## Production de contenu:

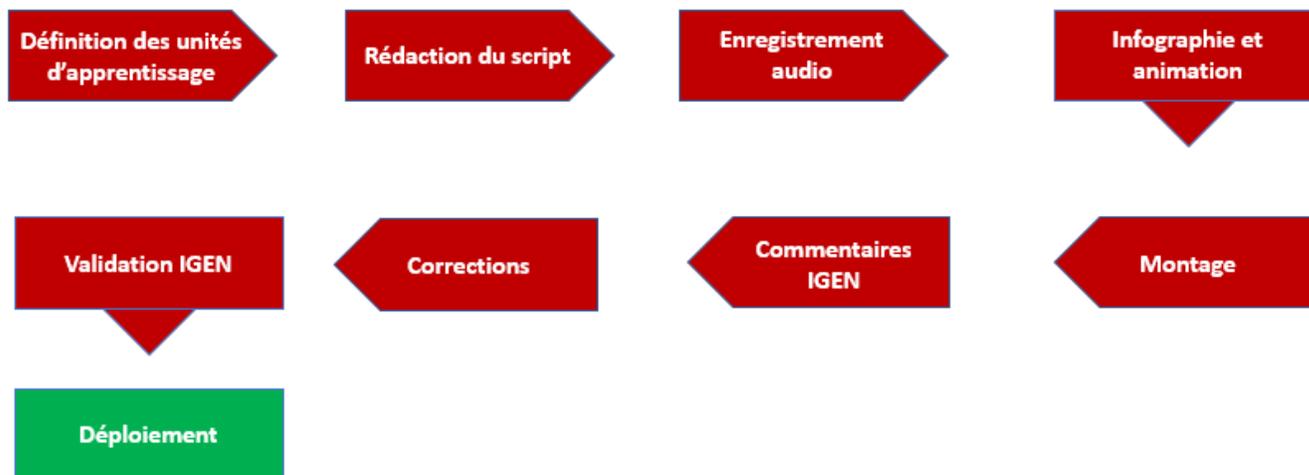
La première priorité de 20sur20 consiste en la production de 1.200 vidéos et 50.000 quizz couvrant le programme scolaire national du moyen secondaire sur sept matières.

Un contenu complet nous permettrait de toucher tous les élèves d'une école, soit cinq fois plus qu'en ce moment.

Nombre de vidéos couvrant le programme scolaire national

	6e	5e	4e	3e	2nd	1ere	Tle
Maths	✓	45	52	✓	✓	50	✓
PC	-	-	30	30	30	30	30
SVT	35	35	35	40	45	50	50
Français	25	25	25	30	30	30	30
HG	20	25	30	40	40	45	✓
Anglais	20	10	10	10	10	10	20
Philo	-	-	-	-	-	-	30

## Processus de production vidéo



Notre processus de production vidéo nous permet de transformer une unité d'apprentissage du programme national en une vidéo courte et engageante de 3 à 8 minute pour environ 70 euros par vidéo, à travers un réseau de prestataires travaillant au comptant. Au total, nous allons devoir dépenser 100.000 euros dans la production de contenu pour compléter l'ensemble du programme moyen secondaire

# Plan opérationnel

## Acquisition de clients

Nous avons pour objectif de passer de 30 écoles partenaires en 2021, à 120 en 2022 puis 400 en 2023 afin de compter plus de 115.000 abonnés sur les deux prochaines années.

Chaque campagne marketing dans les écoles coutent 400 euros en moyenne, contre une acquisition de 500 élèves, soit un cout d' acquisition de moins d'un euro. En conséquence, nous planifions un budget marketing de 50.000 euros pour la rentrée scolaire 2022 et 115.000 euro pour celle de 2023.

## Développement de la plateforme

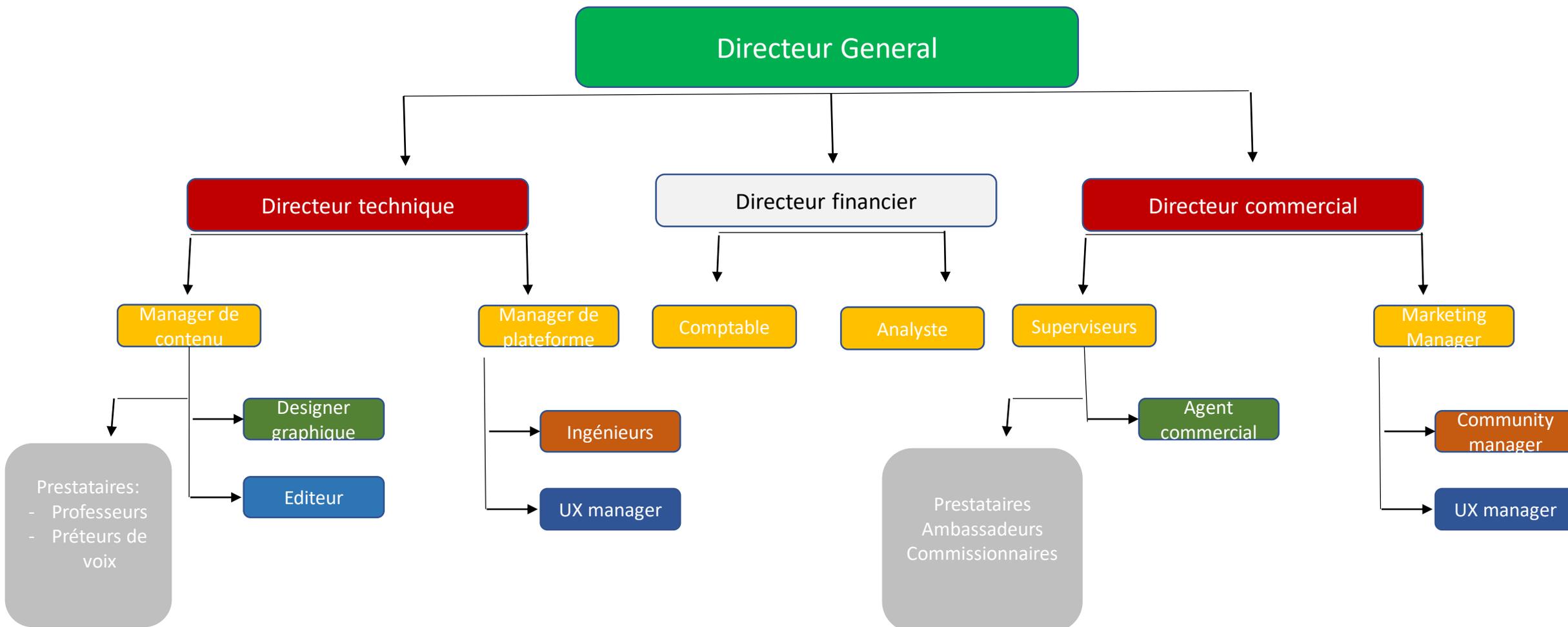
Nous comptons renforcer l' équipe technique (passer de 2 à 5 ingénieurs en 2022) pour une amélioration itérative et rapide de la plateforme et un renforcement de sa stabilité.

## Levée de fonds

Pour financer cette montée en échelle, nous comptons faire une levée de fond de 500.000 euros sur 2022 et de 2.000.000 euros sur 2023

# Management et organisation

## Charte organisationnelle de 20sur20



## Management et organisation



Abderahmane Sow est passionné par les Mathématiques, l'entrepreneuriat et l'éducation. Il a fondé 20sur20 avec pour ambition d'offrir une éducation de qualité aux élèves d'Afrique Francophone. Avant ça, Abde travaillait en tant que Responsable des Produits Financiers pour Hubtel, une start-up Ghanéenne leader dans le secteur des services financiers. En tant que Chef de Produit, Abde est responsable de la feuille de route de développement produit pour créer une expérience que les utilisateurs adorent.



Co-fondateur de 20sur20, Ahmadou Ba est Directeur General et Commercial de 20sur20. Sous ce rôle, il a déjà noué trente partenariats avec des collèges et lycées privées de Dakar pour générer plus de 4.000 clients payant. Il est responsable de la vision de distribuer la plateforme 20sur20 a plus de 10.000 établissements pour servir des millions d'élèves, parents et enseignants. Avant de cofonder 20sur20, Ahmadou agissait en tant que Responsable de la Conformité pour Yup au Sénégal.

# Plan financier

## Tarification

	% des ventes	Taux de paiement	Taux de désabonnement	Taux de collection	Revenu par abonnement
<b>Abonnement - 10.000F /an</b>	60%	100%	0%	100%	10 000
<b>Abonnement - 1.500F/mois</b>	35%	75%	2%	64%	11 520
<b>Abonnement - 5.000F/mois</b>	5%	75%	3%	61%	36 600

La stratégie de tarification de 20sur20 consiste en des abonnements annuels ou mensuels qui donnent accès à la plateforme; les utilisateurs ont l'option de payer 10.000FCFA par an ou 1.500 FCFA par mois pour l'offre standard.

Nous comptons aussi développer une offre de 5.000FCFA par mois, qui en plus de l'accès à la plateforme, donnera accès à un suivi personnalisé et à des tuteurs en temps réel.

Les abonnements mensuels sont susceptibles à un risque de désabonnement d'environ 2% par mois et à un risque de paiement partiel (en moyenne, les plans de prix mensuels enregistrent un taux de paiement de 75%.)

## Projection de ventes

Plan de Prix	Nombres de ventes						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Etablissements partenaires</b>	<b>11</b>	<b>30</b>	<b>120</b>	<b>500</b>	<b>2 500</b>	<b>10 000</b>	<b>12 000</b>
<b>Abonnement - 10.000F /an</b>	<b>1 057</b>	<b>2 875</b>	<b>14 400</b>	<b>69 000</b>	<b>375 000</b>	<b>1 680 000</b>	<b>2 016 000</b>
<b>Abonnement - 1.500F/mois</b>	<b>329</b>	<b>1 421</b>	<b>8 400</b>	<b>40 250</b>	<b>218 750</b>	<b>980 000</b>	<b>1 176 000</b>
<b>Abonnement - 5.000F/mois</b>	-	-	<b>1 200</b>	<b>5 750</b>	<b>31 250</b>	<b>140 000</b>	<b>168 000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1 386</b>	<b>4 296</b>	<b>24 000</b>	<b>115 000</b>	<b>625 000</b>	<b>2 800 000</b>	<b>3 360 000</b>

Nous comptons passer de 30 écoles partenaires en 2021, à 120 en 2022, 500 en 2023 et éventuellement 10.000 en 2025. Ceci nous permettra de passer de 4.000 abonnés à près de 3 millions sur les trois prochaines années.

# Plan financier

## Projection Chiffre d' affaire

	Chiffre d'affaire						
	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>	<u>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2026</u>
<i>Abonnement - 10.000F /an</i>	10 570 000	28 750 000	144 000 000	690 000 000	3 750 000 000	16 800 000 000	20 160 000 000
<i>Abonnement - 1.500F/mois</i>	3 790 080	16 369 920	96 768 000	463 680 000	2 520 000 000	11 289 600 000	13 547 520 000
<i>Abonnement - 5.000F/mois</i>	-	-	43 920 000	210 450 000	1 143 750 000	5 124 000 000	6 148 800 000
<b>Total</b>	<b>14 360 080</b>	<b>45 119 920</b>	<b>284 688 000</b>	<b>1 364 130 000</b>	<b>7 413 750 000</b>	<b>33 213 600 000</b>	<b>39 856 320 000</b>

Si les objectifs de ventes sont atteints avec les tarifs définis, 20sur20 passera d'un chiffre d'affaire de 45 million en 2021 à 1,3 milliard en 2023, 7 milliard en 2024 et 33 milliard en 2025.

# Plan financier

## Economie d'unité

<b><i>Par abonnement</i></b>	<b><i>2020</i></b>	<b><i>2021</i></b>	<b><i>2022</i></b>	<b><i>2023</i></b>	<b><i>2024</i></b>
<b><i>Revenu moyen</i></b>	<b><i>10 361</i></b>	<b><i>10 503</i></b>	<b><i>11 862</i></b>	<b><i>11 862</i></b>	<b><i>11 862</i></b>
<i>TVA</i>	<i>1 865</i>	<i>1 890</i>	<i>2 135</i>	<i>2 135</i>	<i>2 135</i>
<i>Service d' hébergement</i>	<i>1455</i>	<i>1395</i>	<i>1200</i>	<i>900</i>	<i>700</i>
<i>Developpement</i>	<i>2586</i>	<i>3248</i>	<i>2700</i>	<i>2000</i>	<i>1500</i>
<i>Service client</i>	<i>450</i>	<i>572</i>	<i>500</i>	<i>500</i>	<i>500</i>
<i>Services externes</i>	<i>2180</i>	<i>1470</i>	<i>1250</i>	<i>1000</i>	<i>1000</i>
<b><i>Cout de revient</i></b>	<b><i>6671</i></b>	<b><i>6685</i></b>	<b><i>5650</i></b>	<b><i>4400</i></b>	<b><i>3700</i></b>
<b><i>Cout d'acquisition client</i></b>	<b><i>578</i></b>	<b><i>524</i></b>	<b><i>500</i></b>	<b><i>400</i></b>	<b><i>350</i></b>
<b><i>Marge de contribution unitaire</i></b>	<b><i>1 247</i></b>	<b><i>1 403</i></b>	<b><i>3 577</i></b>	<b><i>4 927</i></b>	<b><i>5 677</i></b>

En 2021, chaque abonnement a généré une moyenne de 10.500FCFA en chiffre d'affaire. Sur les années à venir, avec l'introduction de l'offre à 5.000FCFA par mois, le revenu moyen par client augmentera d'environ 10%.

En terme de couts variables, on note la TVA de 18%, les services d' hébergement, les frais de développement de produit, les couts de service client, les services externes et le cout d' acquisition client. Au total, chaque abonnement apporte une marge de contribution de 1403 FCFA en 2021. Sur les années à venir, cette marge ce rapprochera de 5.000 FCFA par abonnement grâce à une forte économie d' échelle sur les frais de développement de produit.

# Plan financier

## Couts fixes

<i>Couts fixes par an</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>	<i>2026</i>
Agents commerciaux	-	7 634 290	35 870 688	84 271 503	395 960 409	435 556 450	479 112 095
Equipe marketing	3 041 896	5 089 527	23 913 792	56 181 002	263 973 606	290 370 967	319 408 064
Equipe operations	-	8 906 672	41 849 136	98 316 753	461 953 811	508 149 192	558 964 111
Equipe Finance/Compta	-	3 393 018	15 942 528	37 454 001	175 982 404	193 580 645	212 938 709
Direction Multi-pays	13 472 196	17 389 217	81 705 456	191 951 756	901 909 821	992 100 804	1 091 310 884
<b>Total</b>	<b>16 514 092</b>	<b>42 412 725</b>	<b>199 281 600</b>	<b>468 175 015</b>	<b>2 199 780 052</b>	<b>2 419 758 057</b>	<b>2 661 733 863</b>

En terme de couts opérationnels fixes, nous budgétisons une forte augmentation sur 2022-2025 pour soutenir nos efforts de montée en échelle. Entre autres, ces couts fixes inclus les frais liées aux agents commerciaux, à l' équipe marketing, l' équipe opération, l' équipe finance et aussi aux salaires de l' équipe de management.

# Plan financier

## Projections Compte de Résultat

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Chiffre d'affaire</b>							
Abonnement - 10.000F /an	10 570 000	28 750 000	144 000 000	690 000 000	3 750 000 000	16 800 000 000	20 160 000 000
Abonnement - 1.500F/mois	3 790 080	16 369 920	96 768 000	463 680 000	2 520 000 000	11 289 600 000	13 547 520 000
Abonnement - 5.000F/mois	-	-	43 920 000	210 450 000	1 143 750 000	5 124 000 000	6 148 800 000
Subvention / Concours etc.	6 000 000	10 000 000	30 000 000	-	-	-	-
<b>Chiffre d'affaire net</b>	<b>18 169 559</b>	<b>48 237 220</b>	<b>271 261 017</b>	<b>1 156 042 373</b>	<b>6 282 838 983</b>	<b>28 147 118 644</b>	<b>33 776 542 373</b>
<b>Cout de revient</b>	9 246 006	28 718 760	135 600 000	506 000 000	2 312 500 000	10 360 000 000	12 432 000 000
Marge Brut	8 923 553	19 518 460	135 661 017	650 042 373	3 970 338 983	17 787 118 644	21 344 542 373
Charge d'exploitation	16 514 092	42 412 725	199 281 600	468 175 015	2 199 780 052	2 419 758 057	2 661 733 863
<b>Benefice d'exploitation</b>	- 7 590 539	- 22 894 264	- 63 620 583	181 867 358	1 770 558 931	15 367 360 587	18 682 808 510
Revenu d'interet	-	-	-	-	-	-	-
<b>Benefice avant impots</b>	- 7 590 539	- 22 894 264	- 63 620 583	181 867 358	1 770 558 931	15 367 360 587	18 682 808 510
Charge d'impot	-	-	1 356 305	54 560 208	531 167 679	4 610 208 176	5 604 842 553
<b>Resultat Net</b>	- 7 590 539	- 22 894 264	- 64 976 888	127 307 151	1 239 391 252	10 757 152 411	13 077 965 957

Sur 2022, 20sur20 enregistra un résultat net négatif ( - 65 millions) avant de devenir rentable en 2023 avec une forte montée en échelle qui permettra de couvrir les couts fixes. En 2023, nous prévoyons un résultat net de 127 million; suivi de 1,2 milliard en 2024 et 11 milliard en 2025.

# Plan financier

## Projection Bilan

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
ACTIF	Cash	-	-	-	127 307 151	1 239 391 252	10 757 152 411	13 077 965 957
	Receivables - Suppliers	-	-	-	-	-	-	-
	Receivables - Commercial	-	7 900 000	-	-	-	-	-
	Receivables - Agents	-	-	-	-	-	-	-
	Receivables - Personal & social	-	-	-	-	-	-	-
	Bibliothèque de contenu	15 000 000	40 000 000	150 000 000	200 000 000	300 000 000	500 000 000	700 000 000
	Plateforme et code source	2 000 000	40 000 000	75 000 000	150 000 000	300 000 000	700 000 000	1 000 000 000
	Autres actifs	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total des actifs</b>	<b>17 000 000</b>	<b>87 900 000</b>	<b>225 000 000</b>	<b>477 307 151</b>	<b>1 839 391 252</b>	<b>11 957 152 411</b>	<b>14 777 965 957</b>
PASSIF	Compte a payer	-	-	-	-	-	-	-
	Dettes d'entreprise	-	-	15 000 000	35 000 000	35 000 000	35 000 000	-
	Dettes convertibles	-	-	-	-	-	-	-
	Dettes commerciales	-	-	-	-	-	-	-
	Autres passifs	-	-	-	-	-	-	-
	<b>Total des passifs</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>15 000 000</b>	<b>35 000 000</b>	<b>35 000 000</b>	<b>35 000 000</b>	<b>-</b>
<b>Capitaux Propres</b>	<b>17 000 000</b>	<b>87 900 000</b>	<b>210 000 000</b>	<b>442 307 151</b>	<b>1 804 391 252</b>	<b>11 922 152 411</b>	<b>14 777 965 957</b>	

Les actifs principaux de 20sur20 sont la bibliothèque de contenu produits, la plateforme d'apprentissage 20sur20 et son code source. Nous estimons la valeur de nos capitaux propres en 2021 a 88 million, contre une projection de 210 million en 2022 puis de 11 milliard en 2025

# Plan financier

## Projection flux de trésorerie

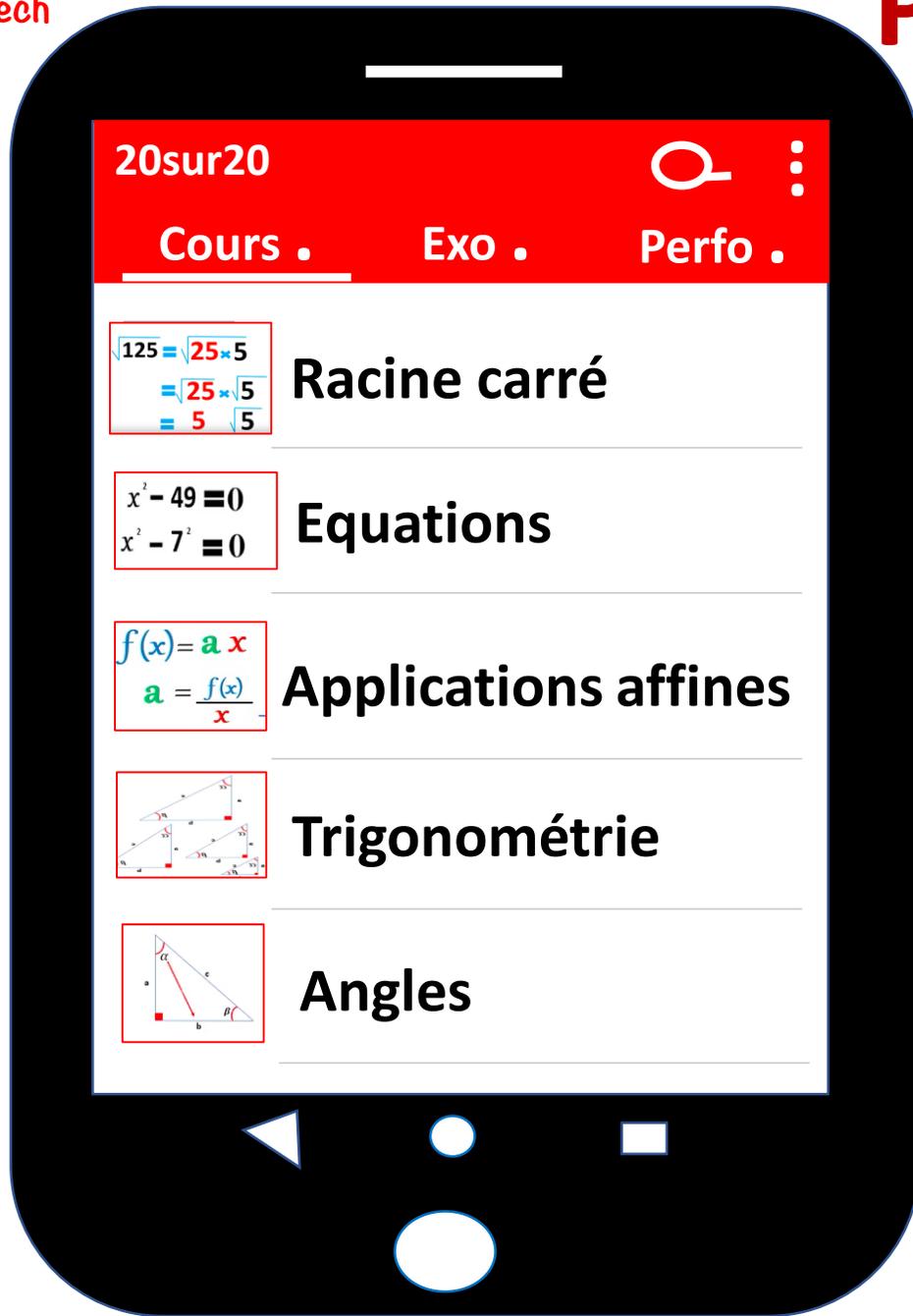
	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Entrées</b>						
Apports	10 500 000 CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA
Prêt bancaire	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA
Capital apporté	16 000 000 CFA	300 000 000 CFA	1 200 000 000 CFA	- CFA	- CFA	- CFA
TVA récupérée	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA
CA	45 119 920 CFA	284 688 000 CFA	1 364 130 000 CFA	7 413 750 000 CFA	33 213 600 000 CFA	39 856 320 000 CFA
<b>Total entrées</b>	<b>71 619 920 CFA</b>	<b>584 688 000 CFA</b>	<b>2 564 130 000 CFA</b>	<b>7 413 750 000 CFA</b>	<b>33 213 600 000 CFA</b>	<b>39 856 320 000 CFA</b>

<b>Sorties</b>						
Remboursement emprunt	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA	- CFA
Couts	71 131 485 CFA	334 881 600 CFA	974 175 015 CFA	4 512 280 052 CFA	12 779 758 057 CFA	15 093 733 863 CFA
<b>Total sorties</b>	<b>71 131 485 CFA</b>	<b>334 881 600 CFA</b>	<b>974 175 015 CFA</b>	<b>4 512 280 052 CFA</b>	<b>12 779 758 057 CFA</b>	<b>15 093 733 863 CFA</b>
<b>Différence entrées/sorties</b>	<b>488 435 CFA</b>	<b>249 806 400 CFA</b>	<b>1 589 954 985 CFA</b>	<b>2 901 469 948 CFA</b>	<b>20 433 841 943 CFA</b>	<b>24 762 586 137 CFA</b>
<b>Trésorerie</b>	<b>7 308 700 CFA</b>	<b>9 863 536 CFA</b>	<b>517 907 CFA</b>	<b>7 777 228 CFA</b>	<b>27 761 531 CFA</b>	<b>93 185 430 CFA</b>

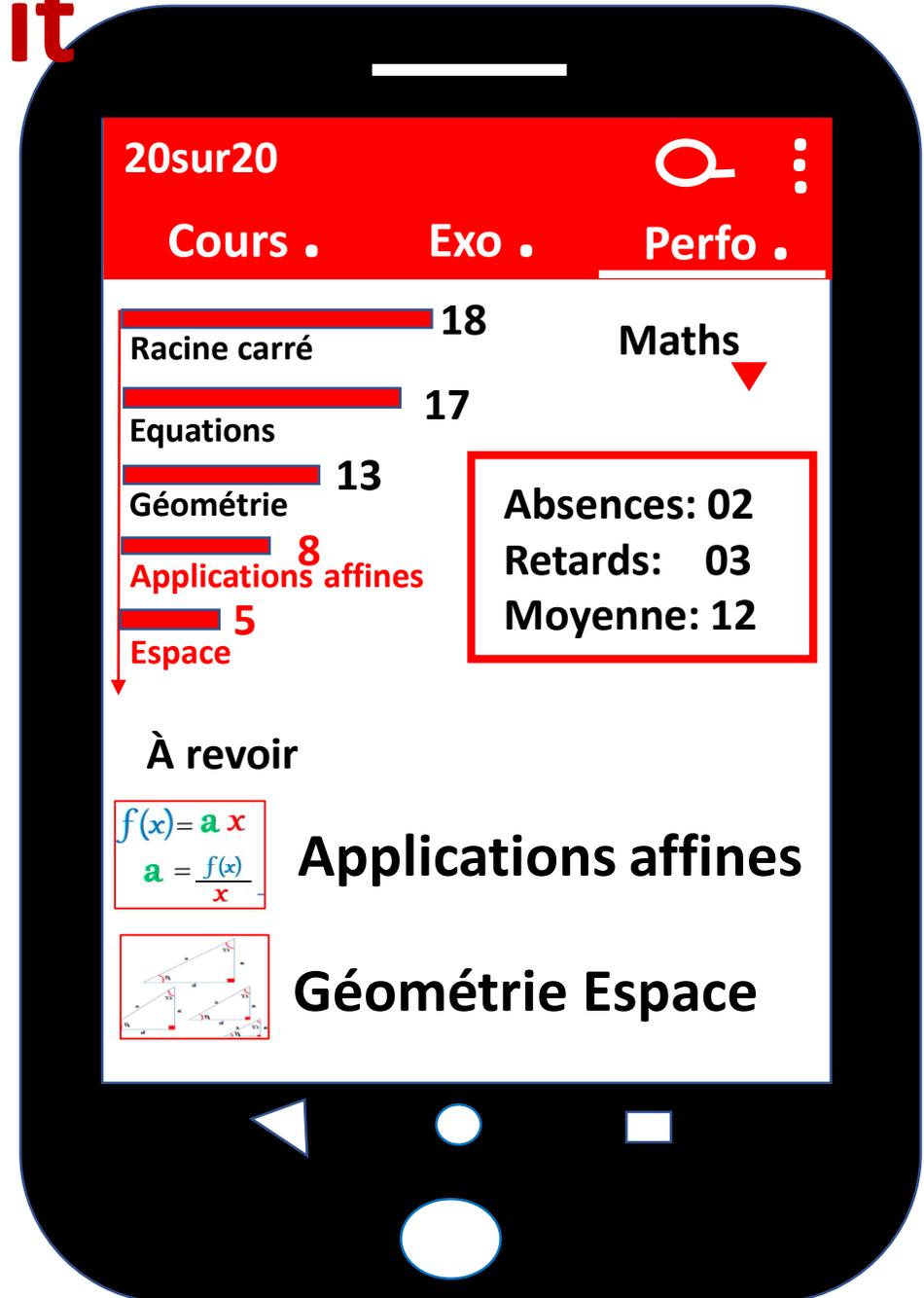
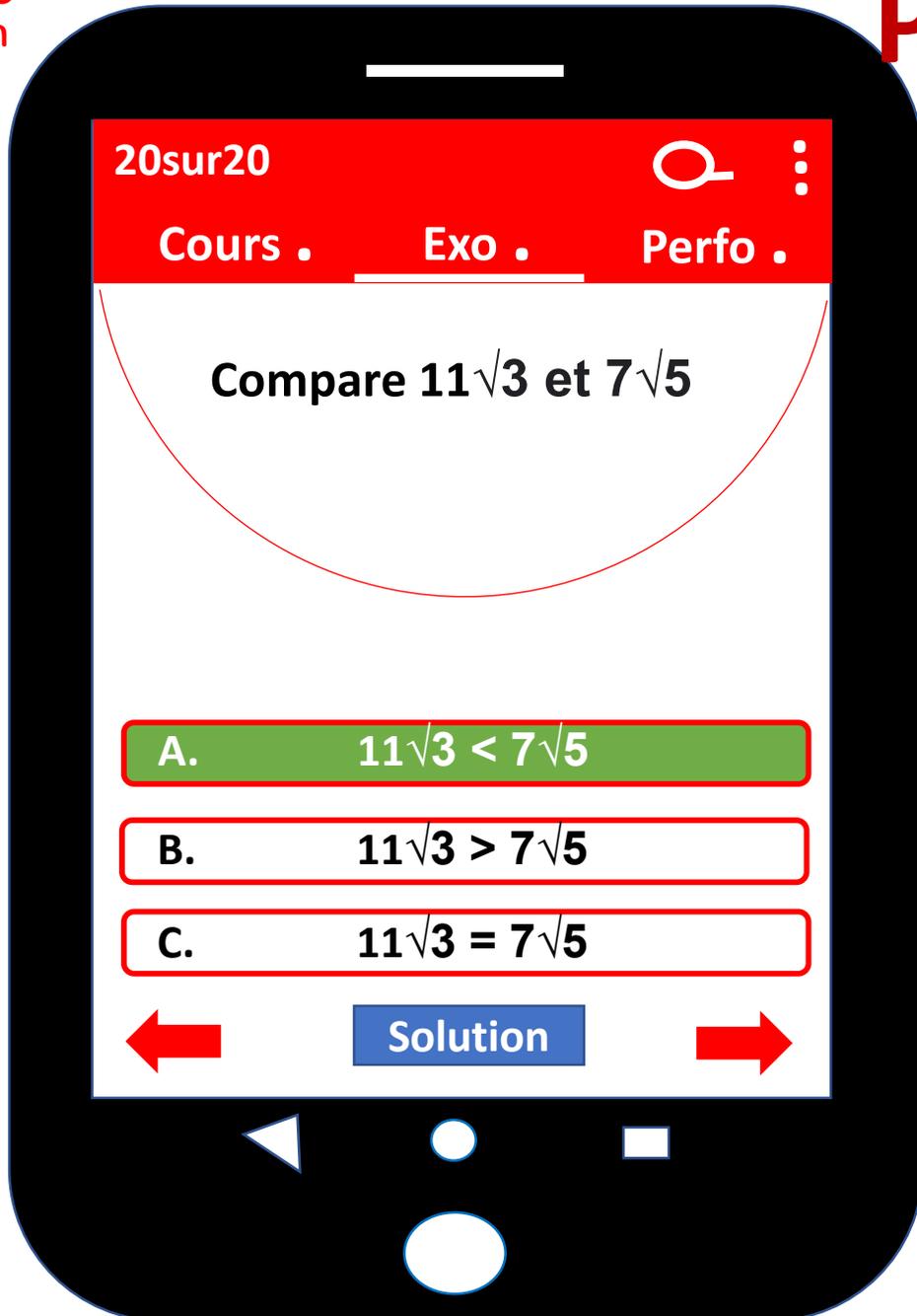
Pour que notre trésorerie puisse supporter nos efforts d'expansion, nous comptons lever des fonds à hauteur de 300 million CFA en 2022 et 1,2 milliard en 2023.

# Annexe

# Produit



# Produit



# Processus de développement de contenu

---

## Processus de production vidéo

Définition des unités  
d'apprentissage

Rédaction du script

Enregistrement  
audio

Infographie et  
animation

Validation IGEN

Corrections

Commentaires  
IGEN

Montage

Déploiement

# Processus d'acquisition client

Etablissements privées | Abonnement annuel

10.000 CFA PAR ELEVE PAR AN



**Cible:** Etablissements privés avec frais de scolarité d'au moins 300.000 FCFA par an

Cartographie des établissements cibles

Prise de RV avec la Direction

Pitch au niveau de la direction

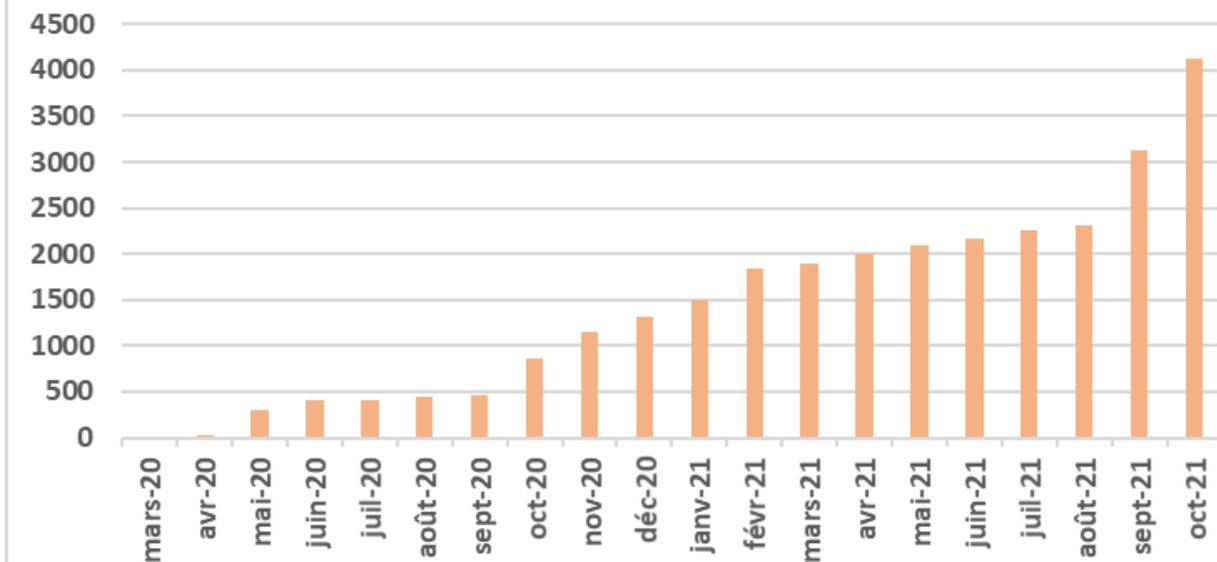
Paiement en même temps que les frais de scolarité

Communication avec les parents

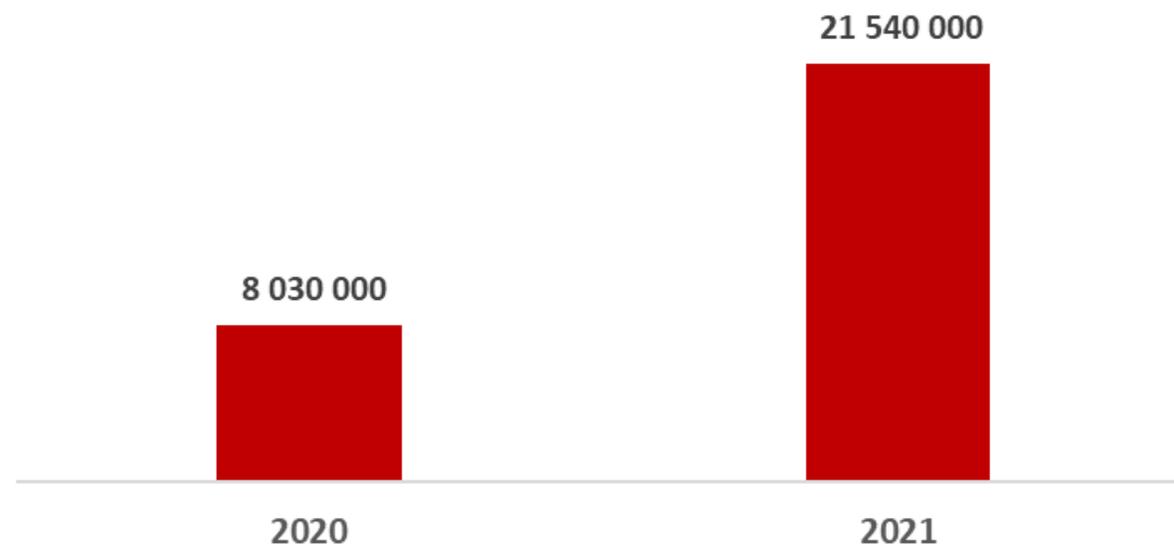
Projection dans les salles de classe

# Traction et performance actuelle

## Clients actifs



## Chiffre d'affaire



### Écoles Partenaires:

Machalla  
Cathédrale  
Dakar Edu  
CEM Kennedy

Anne Marie Javouey  
École les Manguiers  
CEMAS  
CEM Blaise Diagne

WACA  
ENKO  
Mamadou Diop  
CEM Abdoulaye Diop

Institution Jeanne D'arc  
CP Léopold Sedar Senghor  
CP Les Pédagogues  
Mikado

CEM Keur Aicha  
CEM Serigne Abass Sall  
Espace Etude 3POM  
Maison de la Sagess

## Présence en ligne



- Plus de 300 vidéos publiées
- Pres de 20.000 abonnés
- Pres de 2 millions de vues



- 3.000 followers
- Plus de 1 million de vues