

PITCH DECK  
**SASHIA**

"L'enfant n'apprend pas en jouant mais il apprend parce qu'il joue"



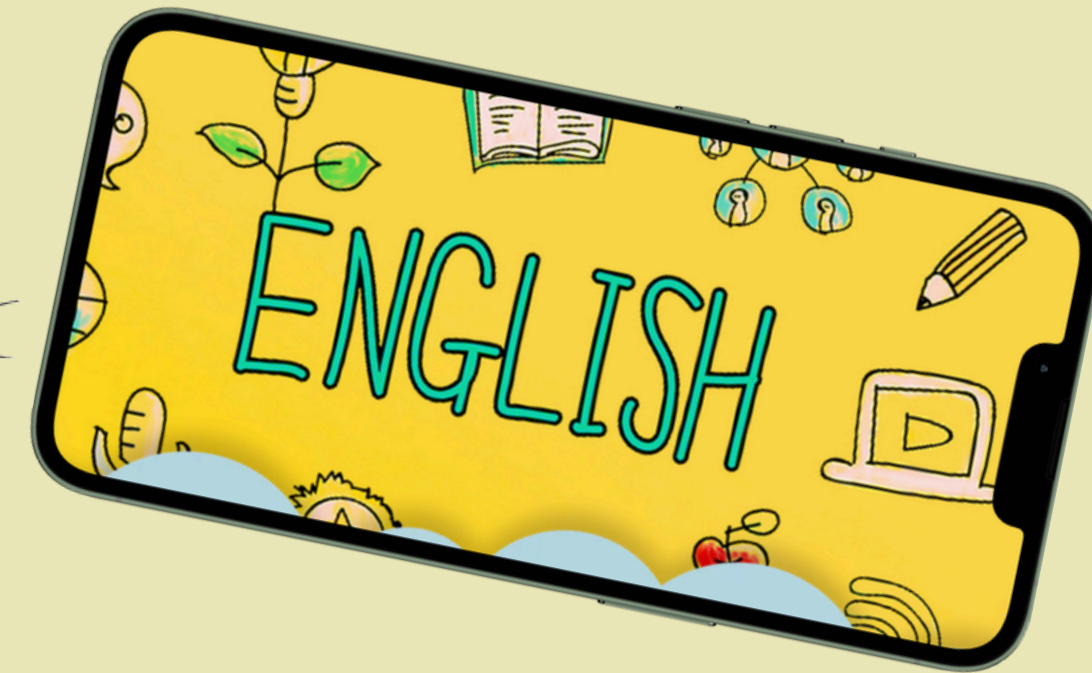
# LE PROJET

---

La Fabrik de Soi déploie depuis 3 ans le programme *Speak and Share* dans les écoles primaires.

De cette expérience de terrain est née l'application SASHA qui permet la continuité de ce programme visant

le développement des compétences orales et le renforcement des habiletés langagières des enfants âgés de 4 à 10 ans grâce à une pédagogie innovante.



# PROJET ET IDENTITÉ

---

## POSITIONNEMENT EDTECH

**Sasha se positionne comme une solution EdTech moderne, fiable et attrayante pour les familles, les écoles et les partenaires institutionnels**



# PROBLÉMATIQUE ET OPPORTUNITÉ

---

# PROBLÉMATIQUE

---

## Niveau d'anglais des Français



# PROBLÉMATIQUE

---

## COMPÉTENCES INSUFFISANTES EN ANGLAIS ORAL

Les écoles primaires françaises **manquent d'outils efficaces** pour développer les compétences orales en anglais (expression) de leurs élèves et pour les évaluer.

---

## BESOINS DES ENSEIGNANTS ET DES PARENTS

Les enseignants et les parents souhaitent disposer d'exercices quotidiens, faciles et positifs, conformes aux réglementations relatives à la protection des mineurs et à la confidentialité des données.

---

## LIMITES DES SOLUTIONS EXISTANTES

Les solutions actuelles se concentrent sur l'écriture ou la gamification générique, sans établir de liens solides entre l'école et la famille.



# PROBLÉMATIQUE

---

53%

des parents ne sont pas satisfaits par l'enseignement des langues dans le système scolaire français

Parmi les 53% de parents insatisfaits,

57%

estiment que l'apprentissage des langues commence **trop tard** à l'école

51%

considèrent qu'il n'y a **pas assez d'heures** consacrées à l'apprentissage des langues

# OPPORTUNITÉ

---

La maîtrise d'une ou plusieurs langues vivantes est considérée par les parents comme primordiale

pour:

1. **Favoriser la réussite professionnelle**
2. **S'enrichir personnellement**
3. **Faciliter les voyages**

Les parents français  
sont prêts à **dépenser**

**74 €**

**Par mois et par enfant** pour  
l'apprentissage extra-scolaire des  
langues étrangères

# OPPORTUNITÉ

---

## PUBLIC CIBLE

Sasha cible 5,5 à 6,2 millions d'enfants âgés de 4 à 10 ans et environ 48 000 écoles primaires à travers la France.

## DEMANDE CROISSANTE D'OUTILS NUMÉRIQUES

Il existe une demande croissante d'outils numériques conformes, attrayants et efficaces pour l'apprentissage oral de l'anglais à l'école et à la maison.

## TAILLE DU MARCHÉ FRANÇAIS DES TECHNOLOGIES ÉDUCATIVES

- La filière EdTech française génère 1,6 Md€ de CA en 2023.
- Le segment scolaire (école, collège, lycée) représente 26%, soit  $\approx 0,4$  Md€.
- Il s'adresse à 12,8 M d'élèves et 884 000 enseignants, pour un marché encore peu équipé

# OPPORTUNITÉ

---

## CONCLUSION

Les solutions ciblant les compétences orales des enfants répondent à une priorité éducative, sur un segment porteur et peu saturé.

# HYPOTHÈSES DE MARCHÉ

Potentiel de pénétration de l'application SASHA

<b>POPULATION (en milliers)</b>	<b>Agglomération Vienne</b>	<b>AURA</b>	<b>France</b>
Population totale	90	8 000	68 000
Élèves maternelle + primaire (École publique)	7,3	647	5 500
Élèves maternelle + primaire (École privée)	1,1	94	800

# HYPOTHÈSES DE MARCHÉ

Potentiel de pénétration de l'application SASHA

%	POTENTIEL SASHA	Agglomération Vienne	AURA	France
10%	Potentiel classes <b>écoles publiques</b> (en nb de classes de 25)	29	2 588	22 000
50%	Potentiel classes <b>enseignement privé</b> (en nbre de classes de 25)	21	1 882	16 000
5%	Potentiel " <b>familles</b> " (en nbre d'élèves)	354	31 471	267 500

# HYPOTHÈSES DE MARCHÉ

---

## POSITIONNEMENT PRIX

- 750 € par an et par classe (moyenne 25 élèves)
- 72 € par an et par élève - démarche volontaire « familles »

## CIBLE DE VENTE VS. POTENTIEL

- 100% pour Vienne agglo à horizon 2029
- 30% pour AURA à horizon > 2031
- 3% en France à horizon > 2032

# SOLUTION ET OFFRE

---



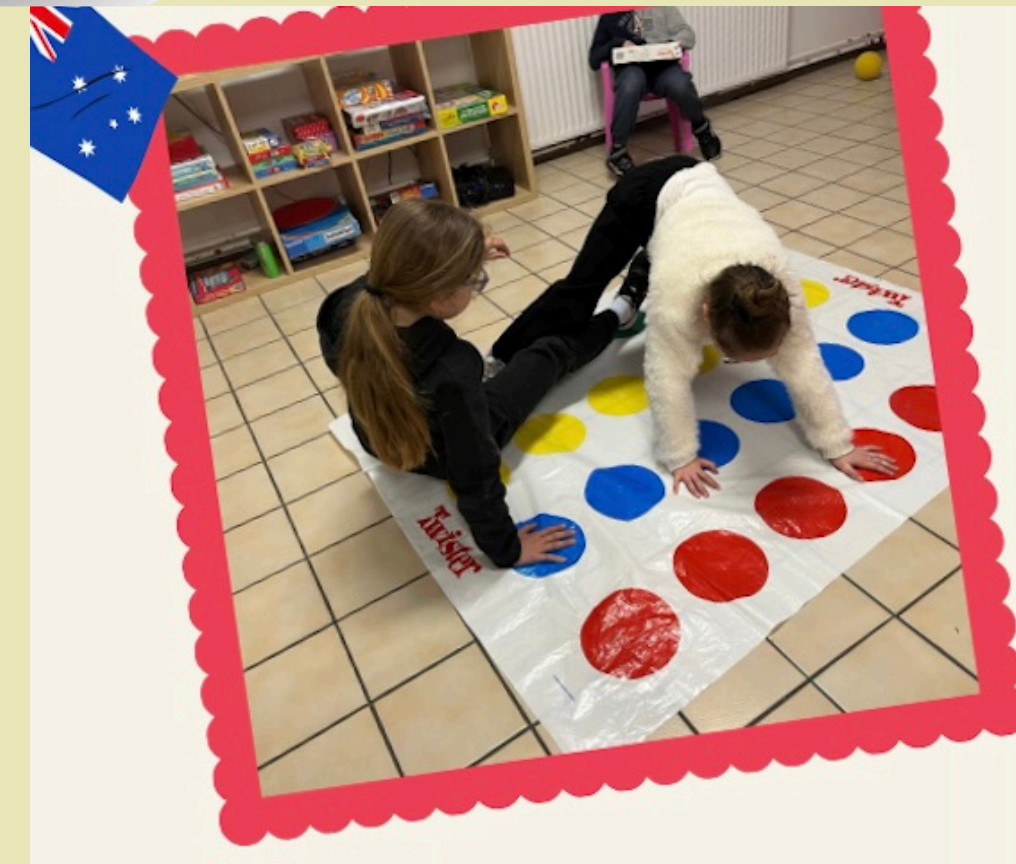
# L'APPROCHE INNOVANTE DE SASHA



Fort d'une expérience de terrain, Sasha met l'accent sur la

**pratique orale,  
la confiance,**

la sécurité des données, l'engagement des enfants et la collaboration entre l'école et la famille.



# L'APPROCHE INNOVANTE DE SASHA

## APPLICATION AXÉE SUR L'ORAL

Sasha propose une application axée sur la parole avec reconnaissance vocale adaptée aux enfants, comprenant des rituels et des jeux de rôle.

## ENGAGEMENT PARENTAL

L'espace réservé aux parents encourage la participation à la vie familiale grâce à des mini-défis et des commentaires positifs.

## CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES ET CONFIANCE

Sasha garantit la conformité au RGPD grâce au consentement parental, à la minimisation des données, à l'hébergement dans l'UE et à des informations adaptées aux enfants.

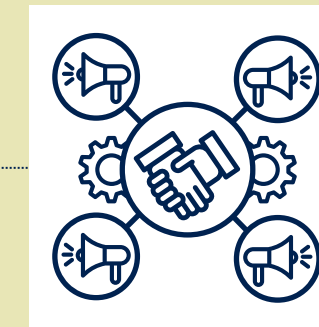
## TABLEAU DE BORD DE L'ENSEIGNANT

Le tableau de bord de l'enseignant permet de suivre les progrès oraux, d'enregistrer les sessions et de générer efficacement des rapports pour les familles..

# PARTENARIATS ET COLLABORATIONS



5 Ecoles pour tests



= 1600 élèves



En cours ...

Objectif Année 1  
4000 élèves

# DIFFÉRENTIATION ET CONCURRENCE

---

# DIFFÉRENTIATION

## DIFFÉRENCIATION PÉDAGOGIQUE

Sasha met l'accent sur les compétences orales, la confiance et l'impact pédagogique à travers les routines en classe et les scénarios proposés aux enseignants.

## CONFIDENTIALITÉ ET CONFORMITÉ DES DONNÉES

Pas de collecte de données en B2G.  
La conformité au RGPD et à la CNIL garantit le consentement conjoint, la vérification de l'âge, ainsi que une facilité d'accès et de suppression des données.

## SEGMENTS DE MARCHÉ CIBLÉS

Sasha s'adresse à la fois aux écoles et aux familles avec des offres sur mesure et un accent particulier sur la sécurité et l'engagement.

# POSITIONNEMENT

Qualité  
Pédagogique



LE MONDE  
DE SASHA



Gamification

# L'ÉQUIPE



**Laure  
MAILLEFAUD, MBA**  
Enseignante Anglais +20 ans  
Formatrice  
pédagogie/neurosciences  
Ingénieure pédagogique  
Cheffe de projet formation et  
apprentissage en ligne  
+ 1 alternante



**Emmanuel  
REGIS**  
Infogrames  
+ 1 alternant



**Pierre  
PRADAL**  
Atari, Infogrames  
+ 2 graphistes (stagiaire  
et junior)

# **BUSINESS MODEL**

---

# MODÈLE ÉCONOMIQUE

## MODÈLE DE LICENCE B2B

Sasha propose aux écoles des licences à **30€ par élève** et par an, env. **750€/ classe** de 25 élèves avec des packs groupés et des options de formation

## TARIFS D'ABONNEMENT B2C

Les familles peuvent s'abonner pour **72 €** par an par profil ou **120€** pour un maximum de **quatre profils** d'enfants.

## STRATÉGIE DE PARTENARIAT

Sasha prévoit des partenariats avec des réseaux privés, des associations et des communautés afin d'améliorer sa portée et son adoption.

## AVANTAGES DU MODÈLE HYBRIDE

L'approche hybride maximise l'évolutivité tout en offrant une forte valeur éducative et un engagement des utilisateurs.

TARIFICATION PROGRESSIVE  
POUR LES ÉCOLES  
PARTENAIRES  
DE 10€/ ENFANT À 30€ AU  
TERME DES 5 ANS

# TARIFS DE L'OFFRE SASHA

## ABONNEMENT ECOLE

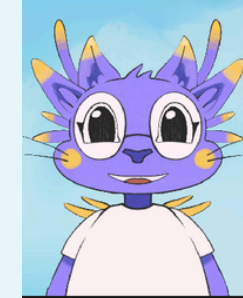
750€/classe



- ✓ Accès à l'interface suivi et évaluation pour chaque élève de sa classe
- ✓ Kit pédagogique d'exploitation des ressources en classe
- ✓ Assistance par e-mail
- ✓ Mises à jour régulières pour bénéficier des dernières améliorations

## ABONNEMENT 12 MOIS

72€  
Famille 120€



- ✓ Accès à la plateforme
- ✓ Feedback hebdomadaire
- ✓ rapport d'utilisation de l'app par l'enfant
- ✓ Assistance par e-mail
- ✓ Mises à jour régulières événement

# PARTENAIRES CLÈS



**La Fabrik de Soi** et 6 écoles privées du secteur Viennois (Est et Sud) sont des partenaires clés impliqués dans la co-construction et la validation de la solution

***Sasha.***



# STRATÉGIE

---

# STRATÉGIE

**B2B EN 2026**

**B2C EN 2028**

## Commercial

Établissements Privés 1er degré partenariat

Démarchage/ mailing

Mars 2026 : Offre écoles pilote + ambassadeurs enseignants  
tarif 10€/ élève progressif sur 5 ans (30€/enfant)

Marketing d'influence

Publication de témoignages

## Développement

Déploiement du prototype

Version alpha

Intégration des interactions avec Sasha

Ajout de 4 histoires + 2 ateliers permanents  
+ 1 saisonniers tous les 3 mois (= 4/an)

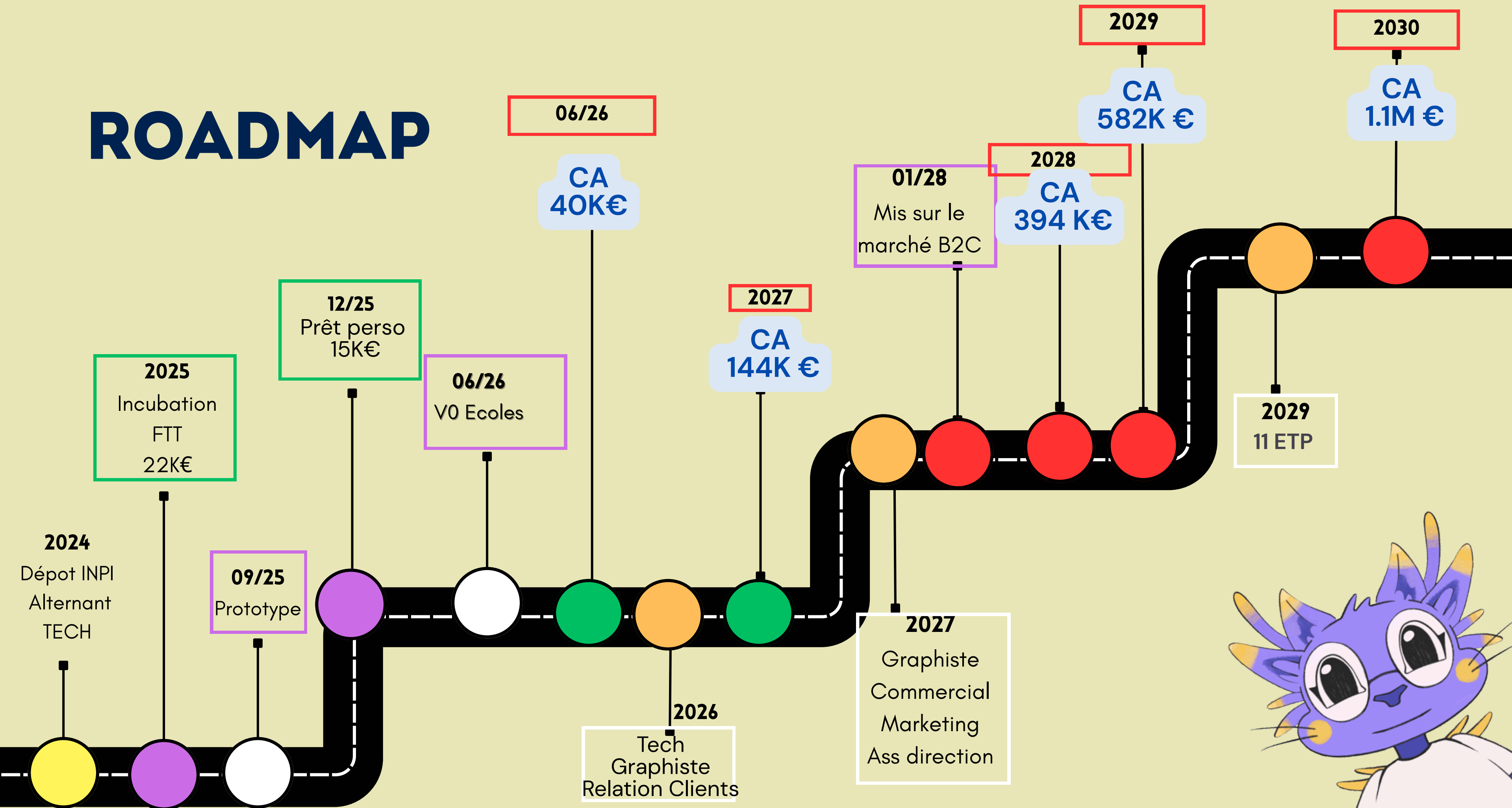
# POTENTIEL RÉSEAU ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE

4 grandes régions:  
AURA  
BRETAGNE  
HAUTS DE FRANCE  
PACA

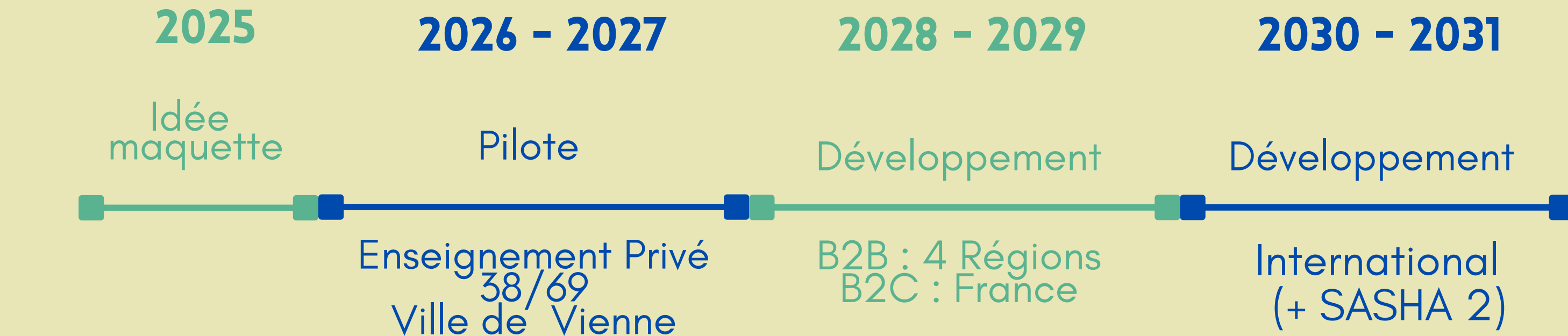
**250 000  
ÉLÈVES**



# ROADMAP



# PHASES DE DÉVELOPPEMENT



## 2025 :

- Idéation / prototype

## 2026-2027 :

- Lancement d'un test à l'échelle d'une agglomération moyenne (Vienne – 38)+ Ecoles partenaires Enseignement Privé
- Pilotage sur 40 classes\* soit > 1000 élèves (\*maternelle petite section à CM2)

## 2028-2029 :

- Perfectionnement appli
- Développement marché France + B2C

## 2030- ...

- Développement marché International
- Lancement Sasha 2

# BESOIN EN FINANCEMENT : 250K€

---

**Durant la phase critique de développement :**

**à date** : dépenses 52 K€

**2026** : besoin trésorerie 250K€ – Accélération développement

- Phase 1: déploiement tests juin 2026  
30K€ studio dev. senior CTO + graphiste UX/UI  
55K€ autres prestataires : dev. alternant, graphiste-animateur 2D, game-designer, chef de projet, ingénieur pédagogique, sound designer.

- Phase 2 : Juin-décembre  
Investissement: 13K€ serveur physique + cloud /+ 5 ordinateurs  
2 graphistes + dev alternant + Chargé de relation clients + Assistant Administratif + Learning Manager+ stagiaire communication/marketing digital ou free-lance locaux + charges fixes

**Apprendre l'anglais devient une aventure passionnante, sûre et motivante, grâce à un apprentissage progressif adapté à chaque âge.**

# **LE MONDE DE SASHA**



THANK  
YOU

