**BUDGET POUR L’APPLICATION "LE RÊVARIUM DU KOALA"**

**Modèle de Revenus**

📌 **Abonnement premium : 5,99 €/mois**

| **Année** | **Nombre d'abonnés** | **Revenus mensuels** | **Revenus annuels bruts** | **Commission Google/Apple (30%)** | **Revenus nets après commission** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année 1** | **1 300** | 7 787 € | **93 444 €** | –28 033 € | **65 411 €** |
| **Année 2** | **3 000** | 17 970 € | **215 640 €** | –64 692 € | **150 948 €** |
| **Année 3** | **5 000** | 29 950 € | **359 400 €** | –107 820 € | **251 580 €** |

📌 **Calcul des revenus bruts :**  
→ **Abonnés x 5,99 € x 12 mois**

**Budget Année 1**

**Coûts fixes et opérationnels**

• Développement initial : **45 000 €**  
• Maintenance : **3 600 €**  
• Marketing initial : **3 000 €**  
• Publicité continue : **9 600 €**  
**➝ Total des coûts hors taxes : 61 200 €**

**Revenus**

• **Revenus nets après commission : 65 411 €**

**Résultat avant charges sociales et fiscales**

• **65 411 € – 61 200 € = 4 211 € (bénéfice avant cotisations sociales et fiscales)**

**Charges sociales et fiscales**

• Cotisations sociales (22 % du bénéfice) : **926 €**  
• Contribution formation professionnelle (CFP - 0,3 % du bénéfice) : **13 €**

**Résultat Net Année 1 après charges**

• **4 211 € – 926 € – 13 € = 3 272 €** ✅ (Bénéfice net après charges sociales et fiscales)

**Budget Année 2**

**Coûts fixes et opérationnels**

• Maintenance : **3 600 €**  
• Publicité continue : **9 600 €**  
**➝ Total des coûts hors taxes : 13 200 €**

**Revenus**

• **Revenus nets après commission : 150 948 €**

**Résultat avant charges sociales et fiscales**

• **150 948 € – 13 200 € = 137 748 €**

**Charges sociales et fiscales**

• Cotisations sociales (22 % du bénéfice) : **30 305 €**  
• CFP (0,3 % du bénéfice) : **413 €**  
• Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) (estimation) : **500 €**

**Résultat Net Année 2 après charges**

• **137 748 € – 30 305 € – 413 € – 500 € = 106 530 €** ✅

**Budget Année 3**

**Coûts fixes et opérationnels**

• Maintenance : **3 600 €**  
• Publicité continue : **9 600 €**  
**➝ Total des coûts hors taxes : 13 200 €**

**Revenus**

• **Revenus nets après commission : 251 580 €**

**Résultat avant charges sociales et fiscales**

• **251 580 € – 13 200 € = 238 380 €**

**Charges sociales et fiscales**

• Cotisations sociales (22 % du bénéfice) : **52 443 €**  
• CFP (0,3 % du bénéfice) : **715 €**  
• Cotisation Foncière des Entreprises (CFE) (estimation) : **1 000 €**

**Résultat Net Année 3 après charges**

• **238 380 € – 52 443 € – 715 € – 1 000 € = 184 222 €** ✅

**ANALYSE FINANCIERES – CHIFFRES CLES**

**🔹 Tableau de bord financier - Le Rêvarium du Koala**

| **Indicateur** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** | **Explication** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **📍 Seuil de rentabilité (abonnés)** | **1 217** | ✅ (atteint) | ✅ (atteint) | Nombre d’abonnés nécessaires pour atteindre l’équilibre. |
| **📉 Churn Rate (hypothèse : 5 %/mois)** | **5 %** | **5 %** | **5 %** | Pourcentage d’abonnés qui se désabonnent chaque mois. |
| **💰 Customer Lifetime Value (CLV)** | **119,8 €** | **119,8 €** | **119,8 €** | Valeur moyenne d’un client sur toute sa durée d’abonnement (estimée à 20 mois). |
| **🎯 Coût d’Acquisition Client (CAC)** | **9,23 €** | **4,40 €** | **2,64 €** | Coût marketing et publicité divisé par le nombre d’abonnés acquis. |
| **📈 Taux de Conversion (hypothèse : 3 %)** | **3 %** | **3 %** | **3 %** | Pourcentage d’utilisateurs gratuits passant à l’abonnement premium. |

🔹 **1. Taux de rentabilité par abonné** 🏆  
Marge nette par abonné = Bénéfice net / Nombre d’abonnés

| **Année** | **Bénéfice Net** | **Nombre d’abonnés** | **Marge nette par abonné** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 3 272 € | 1 300 | **2,52 €** |
| 2 | 106 530 € | 3 000 | **35,51 €** |
| 3 | 184 222 € | 5 000 | **36,84 €** |

🔹 **2. ROI (Retour sur Investissement)** 📈  
ROI = (Bénéfice net / Investissement total) × 100

| **Année** | **Bénéfice Net** | **Investissement total** | **ROI** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 3 272 € | 61 200 € | **5,35 %** |
| 2 | 106 530 € | 13 200 € | **807,95 %** |
| 3 | 184 222 € | 13 200 € | **1 395,62 %** |

🔹 **3. Taux de croissance des abonnés** 📊  
Taux de croissance = ((Abonnés fin de période - Abonnés début de période) / Abonnés début de période) × 100

| **Période** | **Abonnés Début** | **Abonnés Fin** | **Croissance (%)** |
| --- | --- | --- | --- |
| Année 1 → 2 | 1 300 | 3 000 | **130,77 %** |
| Année 2 → 3 | 3 000 | 5 000 | **66,67 %** |

🔹 **4. ARPU (Revenu moyen par utilisateur)** 💡  
ARPU = Revenus totaux / Nombre total d’utilisateurs

| **Année** | **Revenus nets** | **Nombre d’abonnés** | **ARPU mensuel** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 65 411 € | 1 300 | **4,19 €** |
| 2 | 150 948 € | 3 000 | **4,19 €** |
| 3 | 251 580 € | 5 000 | **4,19 €** |

(Note : ARPU ici basé uniquement sur abonnés premium)

🔹 **5. LTV / CAC Ratio (Rentabilité des clients)** ⚖️  
LTV / CAC = Customer Lifetime Value / Coût d’Acquisition Client

| **Année** | **CLV** | **CAC** | **LTV / CAC Ratio** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 119,8 € | 9,23 € | **12,98** |
| 2 | 119,8 € | 4,40 € | **27,23** |
| 3 | 119,8 € | 2,64 € | **45,38** |

👉 Un ratio **supérieur à 3** est excellent : ici, les clients rapportent largement plus qu'ils ne coûtent à acquérir. 🚀

**ANALYSE FINANCIERES – INDICATEURS AVANCÉS**

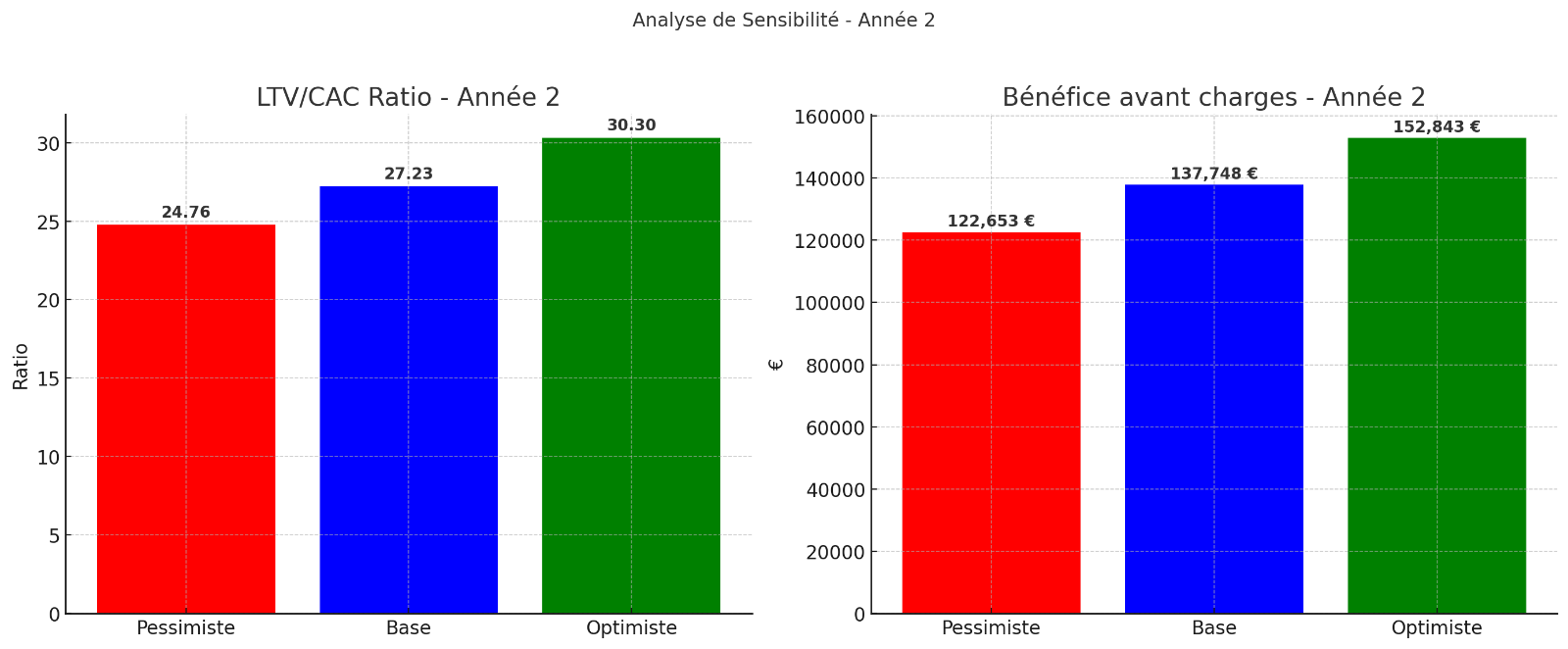
🔹 **1. Analyse de Sensibilité et Scénarios**

**Objectif : Mesurer l’impact des variations sur les hypothèses clés (taux de conversion, churn, CAC) pour estimer la robustesse du modèle.**

**Exemple de scénarios (Année 2 – base, optimiste, pessimiste) :**

| **Hypothèses** | **Base** | **Optimiste (±10 %)** | **Pessimiste (±10 %)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre d’abonnés** | **3 000** | **3 300 (+10 %)** | **2 700 (–10 %)** |
| **CAC (marketing & pub)** | **4,40 €** | **3,96 € (–10 %)** | **4,84 € (+10 %)** |
| **CLV (fixe sur 20 mois)** | **119,8 €** | **119,8 €** | **119,8 €** |

**Calculs d’impact :**

****

🔹 **2. Prévisions de Flux de Trésorerie (Cash Flow Forecast)**

**Hypothèse :  
Nous partons du bénéfice net comme proxy du flux de trésorerie (en l’absence d’ajustements non monétaires ou d’investissement supplémentaires).**

🔹 **3. Valorisation par Actualisation des Flux de Trésorerie (DCF)**

**Hypothèses retenues :**

* **Taux d’actualisation (r) : 10 %**
* **Croissance terminale (g) : 2 % (après année 3)**
* **Flux de trésorerie (FCF) : Utilisation des bénéfices nets comme FCF**

**Calcul détaillé :**

* **Actualisation des flux pour chaque année :**
  + **Année 1 :  
    PV₁ = 3 272 / 1,10 ≈ 2 974 €**
  + **Année 2 :  
    PV₂ = 106 530 / (1,10)² = 106 530 / 1,21 ≈ 88 099 €**
  + **Année 3 :  
    PV₃ = 184 222 / (1,10)³ = 184 222 / 1,331 ≈ 138 425 €**
* **Calcul de la Valeur Terminale (VT) :  
  VT = (FCF Année 3 × (1 + g)) / (r – g)  
  VT = (184 222 × 1,02) / (0,10 – 0,02)  
  VT ≈ (187 906) / 0,08 ≈ 2 348 825 €**
* **Actualisation de la Valeur Terminale à l’Année 3 :  
  PV\_VT = 2 348 825 / 1,331 ≈ 1 764 800 €**
* **Valeur Totale de l’Entreprise :  
  Valeur = PV₁ + PV₂ + PV₃ + PV\_VT  
  ≈ 2 974 + 88 099 + 138 425 + 1 764 800 ≈ 1 994 298 €**

**Cette estimation donne une valeur d’entreprise d’environ 2 millions d’euros, sous ces hypothèses.**

🔹 **4. EBITDA et Marges Opérationnelles**

**Utilisation du « résultat avant charges sociales et fiscales » comme proxy d’EBITDA :**

| **Année** | **Résultat avant charges (EBITDA proxy)** | **Revenus nets après commissions** | **Marge EBITDA (%)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | **4 211 €** | **65 411 €** | **4 211 / 65 411 × 100 ≈ 6,44 %** |
| **2** | **137 748 €** | **150 948 €** | **137 748 / 150 948 × 100 ≈ 91,20 %** |
| **3** | **238 380 €** | **251 580 €** | **238 380 / 251 580 × 100 ≈ 94,73 %** |

***Remarque :* La forte amélioration de la marge à partir de l’Année 2 s’explique par la réduction drastique des coûts fixes (hors développement initial) et montre la scalabilité du modèle.**

🔹 **5. Analyse des Risques et Benchmarking des KPIs**

**KPIs actuels et comparaison avec des benchmarks sectoriels hypothétiques :**

| **Indicateur** | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** | **Benchmark (secteur)** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Churn Rate** | **5 %/mois** | **5 %/mois** | **5 %/mois** | **~5–7 %** |
| **ARPU mensuel** | **4,19 €** | **4,19 €** | **4,19 €** | **4–5 €** |
| **CAC** | **~9,69 €\*** | **4,40 €** | **2,64 €** | **5–10 €** |
| **CLV** | **119,8 €** | **119,8 €** | **119,8 €** | **~100–150 €** |
| **LTV/CAC Ratio** | **12,35\*** | **27,23** | **45,38** | **>3 (idéalement)** |

**\* Pour l’année 1, notre calcul initial du CAC (12 600 € / 1 300) donne environ 9,69 € (document affichait 9,23 €, ce qui nécessiterait une vérification).  
Ces indicateurs montrent une très forte rentabilité par client, avec un LTV/CAC largement supérieur aux standards attendus.**

🔹 **Synthèse**

* **Robustesse du modèle économique :  
  L’analyse DCF indique une valorisation d’environ 2 millions d’euros sous les hypothèses actuelles.**
* **Scalabilité :  
  La très forte amélioration des marges (EBITDA passant de 6,44 % à près de 95 %) montre une excellente capacité de levier opérationnel.**
* **Risque et Sensibilité :  
  Une analyse de sensibilité permet de mesurer l’impact des variations du CAC et du nombre d’abonnés sur la rentabilité, aidant à mieux gérer les risques.**
* **Benchmarking :  
  Les KPIs (ARPU, CLV, CAC, LTV/CAC) se situent favorablement par rapport aux standards du secteur, avec une acquisition client particulièrement rentable.**

**PLAN D’INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT**

**Axes à approfondir :**

* **Investissements futurs :  
  Prévoir un budget dédié à l’amélioration de l’application, à l’expansion internationale ou à l’innovation produit.  
  *Exemple :* Si un investissement supplémentaire de 50 000 € est injecté en Année 3 pour de nouvelles fonctionnalités, il faudra évaluer l’impact sur la croissance des abonnés et les flux de trésorerie.**
* **Stratégie de Financement :  
  Possibilités de levées de fonds par capital-risque, partenariats stratégiques ou prêts bancaires, avec une analyse du ratio d’endettement et du coût du capital.**