

Base historique et ambition

CA 2025 : 1 080 k€ ; 24 clients et 1,44 M€ d'ARR au 31 août 2026. Le BP couvre septembre 2026 à août 2028, en euros, avec un horizon de 24 mois.

Le classeur sépare les hypothèses, la construction mensuelle et les résultats. Le MRR de départ 120 k€ est relié au registre clients. Les nouvelles ventes, expansion et churn sont agrégés dans la croissance nette mensuelle, ce n'est pas un plan commercial détaillé.

Hypothèses actives

Croissance centrale 3 % par mois et prudente 1,5 %. Services constants 12 k€/mois ; marge récurrente 80 % ; coûts mensuels de services 7 k€ ; salaires de septembre 125 k€ puis +0,5 %/mois ; autres frais 35 k€ ; capex 5 k€ ; service de dette 4 k€.

Les coûts sont des décaissements simplifiés. Ce BP n'est pas un modèle comptable trois états et ne prétend pas reconstituer un bilan. Le recouvrement et la TVA doivent être instruits séparément.

Emploi de la levée et jalons

Produit et intégrations 1 M€ ; acquisition et ventes 0,8 M€ ; déploiement et support 0,4 M€ ; réserve 0,3 M€. Il s'agit d'une allocation d'intention, pas d'une dépense supplémentaire à ajouter automatiquement au BP.

Jalons proposés sur douze mois après financement : playbook d'intégration documenté, trois références client additionnelles autorisées, taux de renouvellement analysé par cohorte et pipeline rapproché des signatures. Pas de résultat futur garanti.