

Périmètre et rapprochement

Sources synthétiques au 31 août 2026 : 24 contrats actifs. Le registre CSV joint détaille chaque MRR. Somme : 120 k€ ; annualisation : 1 440 k€. Prestations août 12 k€, exclues du MRR.

CA comptable déclaré 2025 : 936 k€ abonnements + 144 k€ prestations = 1 080 k€. Une annualisation instantanée ne se substitue pas au chiffre d'affaires historique.

Cohorte constante sur douze mois

MRR de départ 82 k€. Expansion 17 k€, contraction 2 k€, churn 5 k€. MRR final 92 k€. $NRR = 92/82 = 112,1951 \%$. $GRR = (82-2-5)/82 = 91,4634 \%$.

Les nouveaux clients apportent 28 k€ ; MRR final total 120 k€. Le logo churn est de 2 comptes sur 20 au début, soit 10 %. Les 18 comptes conservés et les 6 nouveaux donnent 24 comptes. La hausse de revenu de la cohorte ne prouve pas une rétention universelle.

Concentration et échéances

Premier client Usine Atlas FICTIF : 24 k€/mois, 20 % du total. Quatre suivants : 10, 9, 8 et 6 k€, soit 57 k€ pour les cinq premiers, 47,5 %.

Atlas renouvelle le 1er décembre 2026. Le préavis contractuel est de 60 jours. Aucun renouvellement signé par anticipation. Ne pas confondre absence de préavis à la date du dossier et renouvellement acquis.

Facturation et encaissements

Facturation mensuelle à terme à échoir, délais de 30 jours. Créances clients au 31 août : 96 k€, dont 18 k€ de plus de 60 jours. Pas de preuve de perte définitive, mais la direction doit expliquer les retards.

Export simplifié du registre fourni en CSV ; il sert à vérifier somme du MRR et concentration. Toutes les données sont inventées et aucune pièce bancaire réelle n'est jointe.