

Données Financières Fictives pour ACME TechForm (2024)

1. Revenus

Ce tableau présente les revenus générés par trimestre, ventilés par source (abonnements, cours individuels, packages personnalisés).

Trimestre	Abonnements (€)	Cours Individuels (€)	Packages Personnalisés (€)	Revenu Total (€)	Croissance Trimestrielle (%)
Q1 2024	900,000	250,000	150,000	1,300,000	-
Q2 2024	950,000	270,000	160,000	1,380,000	6.15
Q3 2024	1,000,000	300,000	180,000	1,480,000	7.25
Q4 2024	1,100,000	320,000	200,000	1,620,000	9.46
Total	3,950,000	1,140,000	690,000	5,780,000	-

Notes :

- Les abonnements dominent les revenus (68-70 %), reflétant le modèle SaaS typique des plateformes B2B.
- La croissance trimestrielle est soutenue par une augmentation de la base clients et une meilleure adoption des packages personnalisés.

2. Coûts

Ce tableau détaille les principaux postes de coûts (développement de contenu, infrastructure, marketing, personnel).

Trimestre	Développement Contenu (€)	Infrastructure (€)	Marketing (€)	Personnel (€)	Coûts Totaux (€)
Q1 2024	200,000	100,000	150,000	400,000	850,000
Q2 2024	210,000	105,000	160,000	410,000	885,000
Q3 2024	220,000	110,000	170,000	420,000	920,000
Q4 2024	230,000	115,000	180,000	430,000	955,000
Total	860,000	430,000	660,000	1,660,000	3,610,000

Notes :

- Les coûts de personnel représentent la part la plus importante (46 %), incluant formateurs, développeurs, et équipes commerciales.
- Les coûts d'infrastructure augmentent légèrement en raison de l'expansion de la plateforme (serveurs, bande passante).

3. Marges et Rentabilité

Ce tableau calcule la marge brute, la marge nette, et l'EBITDA par trimestre.

Trimestre	Revenu Total (€)	Coûts Totaux (€)	Marge Brute (€)	Marge Brute (%)	Frais Généraux (€)	Marge Nette (€)	Marge Nette (%)	EBITDA (€)
Q1 2024	1,300,000	850,000	450,000	34.6	100,000	350,000	26.9	400,000
Q2 2024	1,380,000	885,000	495,000	35.9	105,000	390,000	28.3	430,000
Q3 2024	1,480,000	920,000	560,000	37.8	110,000	450,000	30.4	480,000
Q4 2024	1,620,000	955,000	665,000	41.0	115,000	550,000	34.0	580,000
Total	5,780,000	3,610,000	2,170,000	37.5	430,000	1,740,000	30.1	1,890,000

Notes :

- La marge brute augmente au fil des trimestres grâce à une meilleure efficacité opérationnelle.
- Les frais généraux incluent les frais administratifs et juridiques (ex. : conformité RGPD).
- L'EBITDA reflète une rentabilité croissante, avec une part importante réinvestie en R&D et marketing.

4. Clients et Chiffre d'Affaires par Client

Ce tableau suit le nombre de clients actifs et le revenu moyen par client.

Trimestre	Clients Actifs	CA Moyen par Client (€)	Nouveaux Clients	Taux de Rétention (%)
Q1 2024	800	1,625	100	95
Q2 2024	850	1,624	110	94.5
Q3 2024	900	1,644	120	95.5
Q4 2024	1,000	1,620	130	96
Total	1,000	1,628	460	95.5

Notes :

- Le nombre de clients augmente régulièrement, avec un taux de rétention élevé, typique des plateformes SaaS B2B.
- Le CA moyen par client reste stable, reflétant une tarification cohérente.

5. Investissements et Dépenses en R&D

Ce tableau détaille les investissements en recherche et développement (R&D) pour l'amélioration de la plateforme (ex. : IA pour personnalisation, nouveaux contenus).

Trimestre	Dépenses R&D (€)	% du Revenu Total	Projets Clés
Q1 2024	100,000	7.7	IA pour personnalisation des cours

Trimestre	Dépenses R&D (€)	% du Revenu Total	Projets Clés
Q2 2024	110,000	8.0	Nouveaux modules cybersécurité
Q3 2024	120,000	8.1	Intégration LMS avancée
Q4 2024	130,000	8.0	Gamification des formations
Total	460,000	8.0	-

Notes :

- Les dépenses en R&D représentent environ 8 % des revenus, alignées sur les tendances des plateformes technologiques B2B.
- Les projets incluent des innovations comme l'IA et la gamification, en phase avec les tendances du marché.