

# Finances - A Ta Dispo

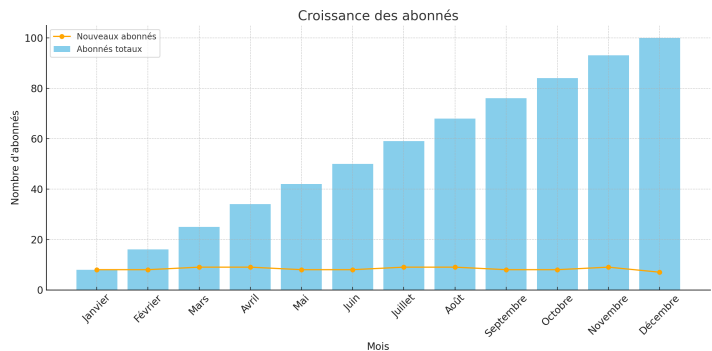
## 1. Hypothèses de base

### 1. Coût de développement initial : CHF 150,000 (année 0)

- Ce chiffre est une estimation réaliste basée sur les coûts typiques de développement d'une plateforme SaaS (logiciel en tant que service).
  - Inclut : design UX/UI, développement back-end et front-end, tests, infrastructure (serveurs, bases de données), et lancement initial.
  - Références : Études de cas dans le domaine des applications collaboratives et benchmarks de coûts de développement d'applications comparables.

### 2. Nombre d'abonnés et croissance annuelle

- Année 1 : 100 abonnés**
  - Lancement initial avec une stratégie marketing modérée. Environ 100 abonnés représente une cible réaliste pour une phase de lancement avec des efforts concentrés sur une zone géographique ou une niche spécifique (ex. : bénévoles dans une région donnée).



- Croissance nette (après churn) : +200 abonnés/an**
  - Cette hypothèse repose sur :
    - Une adoption croissante après la phase de lancement grâce à des recommandations, campagnes marketing ciblées, et un effet boule de neige.
    - Une progression réaliste pour une plateforme à vocation communautaire.

### 3. Répartition des abonnements

- Basique (20 CHF/an) : 10 %**
  - Basé sur une faible adoption des offres d'entrée de gamme, souvent perçues comme insuffisantes pour des utilisateurs ayant des besoins réguliers.
- Intermédiaire (200 CHF/an) : 60 %**
  - Ce type d'offre est généralement le plus attractif, car il offre un bon compromis entre prix et fonctionnalités. C'est une hypothèse courante dans les stratégies tarifaires (appelée "tarif médian").
- Premium (750 CHF/an) : 30 %**
  - Ce pourcentage reflète une minorité d'utilisateurs ayant des besoins avancés ou une capacité financière plus élevée. Basé sur le principe de segmentation des clients par leurs besoins.

### 4. Taux de désabonnement annuel (churn) : 10 %

- Ce taux est une norme dans l'industrie des abonnements SaaS bien gérés.
  - Une faible valeur est liée à un bon service client, des mises à jour régulières et une fidélisation efficace.

### 5. Coûts supplémentaires pour l'ajout de bénévoles sans abonnement

- Ce barème provient directement des données fournies (tableau).
  - L'objectif est de simuler des scénarios réalistes, en considérant que certains utilisateurs choisiront de payer à l'unité au lieu de souscrire un abonnement.

#### Barème de prix : Ajout de bénévoles par palier de 5

| Nombre total de bénévoles | Prix total en CHF | Coût additionnel pour +5 bénévoles |
|---------------------------|-------------------|------------------------------------|
| 10 bénévoles (base)       | 20 CHF            | -                                  |
| 15 bénévoles              | 30 CHF            | +10 CHF                            |
| 20 bénévoles              | 45 CHF            | +15 CHF                            |
| 25 bénévoles              | 60 CHF            | +15 CHF                            |
| 30 bénévoles              | 80 CHF            | +20 CHF                            |
| 35 bénévoles              | 100 CHF           | +20 CHF                            |
| 40 bénévoles              | 125 CHF           | +25 CHF                            |
| 45 bénévoles              | 150 CHF           | +25 CHF                            |
| 50 bénévoles              | 180 CHF           | +30 CHF                            |

| Nombre total de bénévoles | Prix total en CHF | Coût additionnel pour +5 bénévoles |
|---------------------------|-------------------|------------------------------------|
| 55 bénévoles              | 210 CHF           | +30 CHF                            |
| 60 bénévoles              | 240 CHF           | +30 CHF                            |
| 65 bénévoles              | 270 CHF           | +30 CHF                            |
| 70 bénévoles              | 300 CHF           | +30 CHF                            |
| 75 bénévoles              | 330 CHF           | +30 CHF                            |
| 80 bénévoles              | 360 CHF           | +30 CHF                            |
| 85 bénévoles              | 390 CHF           | +30 CHF                            |
| 90 bénévoles              | 420 CHF           | +30 CHF                            |
| 95 bénévoles              | 450 CHF           | +30 CHF                            |
| 100 bénévoles             | 480 CHF           | +30 CHF                            |

## 6. Taux de conversion des utilisateurs payant à l'unité vers les abonnements

- **Basique (30 % dès 15 bénévoles)**
  - Après 15 bénévoles (CHF 45 selon le barème), le coût devient suffisamment élevé pour inciter les utilisateurs à souscrire à l'abonnement basique (20 CHF/an).
- **Intermédiaire (20 % dès 50 bénévoles)**
  - À partir de 50 bénévoles, le coût annuel atteint 180 CHF. Les utilisateurs réalisent qu'un abonnement intermédiaire à 200 CHF est plus avantageux.

## 7. Coûts fixes annuels : CHF 205,000

- Comprend les dépenses récurrentes nécessaires à l'exploitation de la plateforme :
  - **Infrastructure** (serveurs cloud, bases de données, API tiers) : ~CHF 5'000.
    - **Serveurs Cloud (AWS, Azure, GCP, ou équivalent) :**
      - Serveur virtuel pour back-end : **50 CHF/mois = 600 CHF/an.**
      - Base de données : **80 CHF/mois = 960 CHF/an.**
      - Stockage : **50 CHF/mois = 600 CHF/an.**
      - **Total serveurs : 2'160 CHF/an.**
    - **Sécurité :**
      - Certificat SSL : **100 CHF/an.**
      - Outils de surveillance et monitoring : **240 CHF/an.**
      - **Total sécurité : 340 CHF/an.**
    - **Services tiers et API nécessaires :**
      - Envoi d'e-mails (SendGrid, Mailgun) : **10 CHF/mois = 120 CHF/an.**
      - API externes (paiements, géolocalisation, etc.) : **500 CHF/an.**
    - **Imprévus et coûts supplémentaires :**
      - Pour couvrir d'éventuels besoins imprévus liés à des augmentations de trafic, mises à jour, ou autres : **1'880 CHF/an.**
  - **Soutien technique** : ~CHF 60,000.
  - **Marketing & communication** : ~CHF 80,000.
  - **Maintenance et mises à jour** : ~CHF 60,000.

## 8. Coûts variables par abonné : CHF 50/abonné

- Inclut les coûts qui augmentent avec le nombre d'abonnés :
  - Frais d'hébergement, gestion des données et support utilisateur (~CHF 40).
  - Allocation pour les outils tiers ou intégrations (~CHF 10).

## 9. Coûts d'acquisition par nouvel abonné : CHF 40/nouvel abonné

- Basé sur une stratégie marketing modérée :
  - Publicité en ligne (Google Ads, réseaux sociaux) et promotions.
  - Participation à des événements ou partenariats locaux.

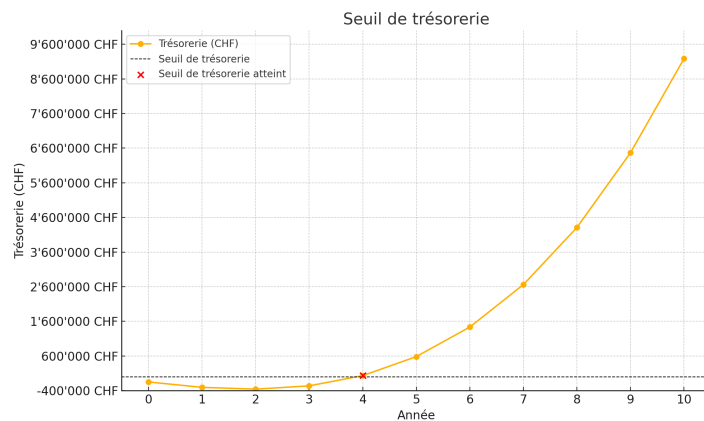
## 2. Plan financier annuel détaillé

| Année | Abonnés nets | Revenus abonnements (CHF) | Revenus bénévoles sans abonnement (CHF) | Coûts fixes (CHF) | Coûts variables (CHF) | Coûts acquisition (CHF) | Développement (CHF) | Bénéfice net (CHF) | Trésorerie (CHF) |
|-------|--------------|---------------------------|-----------------------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------|---------------------|--------------------|------------------|
| 0     | 0            | 0                         | 0                                       | 0                 | 0                     | 0                       | 150'000             | -150'000           | -150'000         |
| 1     | 100          | 53'500                    | 5'000                                   | 205'000           | 5'000                 | 4'000                   | 0                   | -155'500           | -305'500         |
| 2     | 290          | 155'500                   | 20'000                                  | 205'000           | 15'000                | 8'000                   | 0                   | -52'500            | -358'000         |
| 3     | 561          | 300'500                   | 40'000                                  | 205'000           | 28'050                | 12'000                  | 0                   | 95'450             | -262'550         |

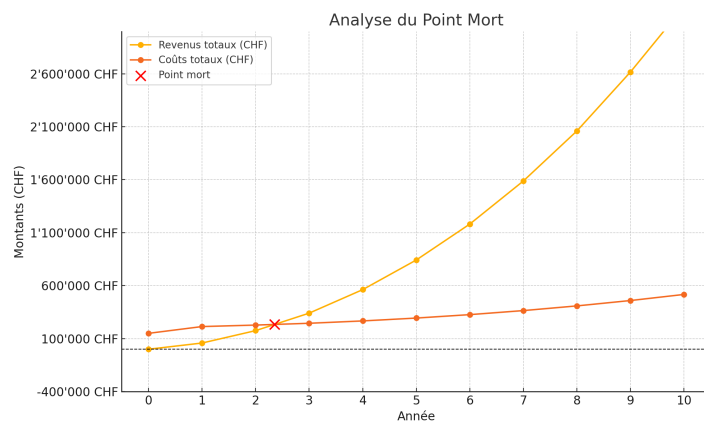
| Année | Abonnés nets | Revenus abonnements (CHF) | Revenus bénévoles sans abonnement (CHF) | Coûts fixes (CHF) | Coûts variables (CHF) | Coûts acquisition (CHF) | Développement (CHF) | Bénéfice net (CHF) | Trésorerie (CHF) |
|-------|--------------|---------------------------|-----------------------------------------|-------------------|-----------------------|-------------------------|---------------------|--------------------|------------------|
| 4     | 923          | 492'500                   | 70'000                                  | 205'000           | 46'150                | 16'000                  | 0                   | 295'350            | 32'800           |
| 5     | 1,384        | 732'000                   | 110'000                                 | 205'000           | 69'200                | 20'000                  | 0                   | 547'800            | 580'600          |
| 6     | 1,952        | 1'021'500                 | 160'000                                 | 205'000           | 97'600                | 24'000                  | 0                   | 854'900            | 1'435'500        |
| 7     | 2,635        | 1'363'000                 | 225'000                                 | 205'000           | 131'750               | 28'000                  | 0                   | 1'223'250          | 2'658'750        |
| 8     | 3,440        | 1'760'500                 | 300'000                                 | 205'000           | 172'000               | 32'000                  | 0                   | 1'651'500          | 4'310'250        |
| 9     | 4,374        | 2'217'000                 | 400'000                                 | 205'000           | 218'700               | 36'000                  | 0                   | 2'157'300          | 6'467'550        |
| 10    | 5,445        | 2'735'500                 | 500'000                                 | 205'000           | 272'250               | 40'000                  | 0                   | 2'718'250          | 9'185'800        |

A partir de la fin de la cinquième année, on a les ressources nécessaires pour s'étendre hors de Suisse

## 2.1 Seuil de Trésorerie



## 2.2 Point mort (à partir de quand on fait de l'argent)



## Conclusion

L'analyse financière met en évidence une structure robuste et réaliste pour le développement et l'exploitation de la plateforme SaaS. Avec un investissement initial de CHF 150'000 (année 0), l'entreprise prévoit une croissance progressive des abonnés et des revenus, soutenue par des hypothèses solides et des coûts maîtrisés.

Le **point mort**, où les revenus totaux égalent les coûts totaux, est atteint à la **fin de l'année 2**, marquant le début de la rentabilité opérationnelle. Le **seuil de trésorerie**, où l'entreprise commence à générer une trésorerie positive après avoir couvert l'investissement initial, est franchi au **durant l'année 4**.

Ces résultats sont rendus possibles grâce à :

- Des coûts variables constants à CHF 50/abonné et un coût d'acquisition modéré de CHF 40/nouvel abonné.
- Une répartition optimisée des abonnements, avec une majorité des revenus issus des offres intermédiaires et premium.
- Une stratégie efficace de rétention client, avec un taux de churn limité à 10 %.

Les graphiques de la trésorerie et du point mort illustrent clairement une trajectoire de croissance durable et une stabilité financière rapide. Ce plan financier confirme la viabilité économique du projet et sa capacité à générer des revenus pérennes à long terme.