

SAASCO · REVENUE ANALYTICS · FP&A

Projections d'ARR à 36 mois

Scénarios, bridges des variations anticipées et sensibilités,
par taille de compte, géographie et gamme de produits



POINT DE DÉPART

ARR au 31 août 2026
21,4 M€

HORIZON

Septembre 2026 → août 2029
36 mois · 3 scénarios

DONNÉES

Compte démo Fincome · bridges natifs
Synchronisation au 15 juillet 2026

Un ARR de 21,4 M€ au 31 août 2026, projeté entre 50 M€ et 70 M€ à horizon août 2029

Croissance de +83 % sur les 12 derniers mois, tirée par un new business de 8,4 M€ qui plafonne, et par une rétention nette de 102 % qui devient le second moteur.

Scénario Prudent

50,3 M€

ARR au 31/08/2029 · CAGR 33 % · ×2.3

New business 0 %/an · churn brut 19,6 % · expansion 21,5 % · NRR 98 %

Scénario Central

59,4 M€

ARR au 31/08/2029 · CAGR 41 % · ×2.8

New business +10 %/an · churn brut 17,6 % · expansion 23,5 % · NRR 102 %

Scénario Ambition

69,8 M€

ARR au 31/08/2029 · CAGR 48 % · ×3.3

New business +20 %/an · churn brut 15,6 % · expansion 25,5 % · NRR 106 %

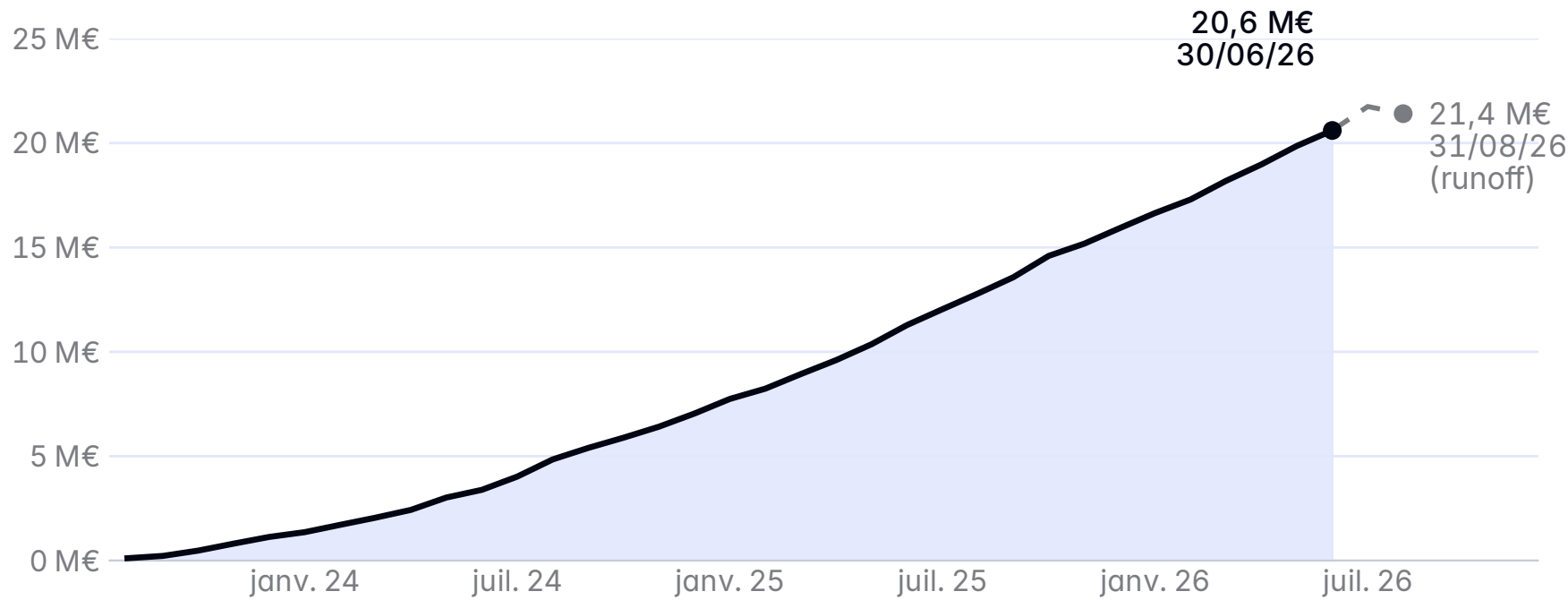
- **Le new business est le premier levier de valeur.** ±10 pts de croissance annuelle du new business font varier l'ARR à 36 mois de 55,0 M€ à 64,3 M€ (−7 % / +8 % vs central).
- **La rétention est le second.** ±2 pts de churn brut annualisé déplacent l'ARR à 36 mois de 56,5 M€ à 62,5 M€ (±3,0 M€), soit l'équivalent de 4 mois de new business.
- **Le mix se déplace vers les grands comptes, le Royaume-Uni et Premium.** Premium passe de 28 % à 32 % de l'ARR grâce au cross-sell ; Basic recule de 12 % à 10 %.

Indicateur de départ (LTM juil. 25 – juin 26)	Valeur
ARR au 30/06/2026 · au 31/08/2026 (runoff natif)	20,6 M€ · 21,4 M€
Croissance ARR sur 12 mois (juin 25 → juin 26)	+83 %
New business LTM · moyenne mensuelle	8,43 M€ · 703 k€
Croissance du new business : LTM · H1 - 26 vs H1 - 25	+16 % · +3 %
Churn brut annualisé (contraction + lost) · GRR	17,6 % · 82 %
NRR annualisée (hors réactivations · avec)	102 % · 108 %
Clients actifs au 30/06/2026	1 198

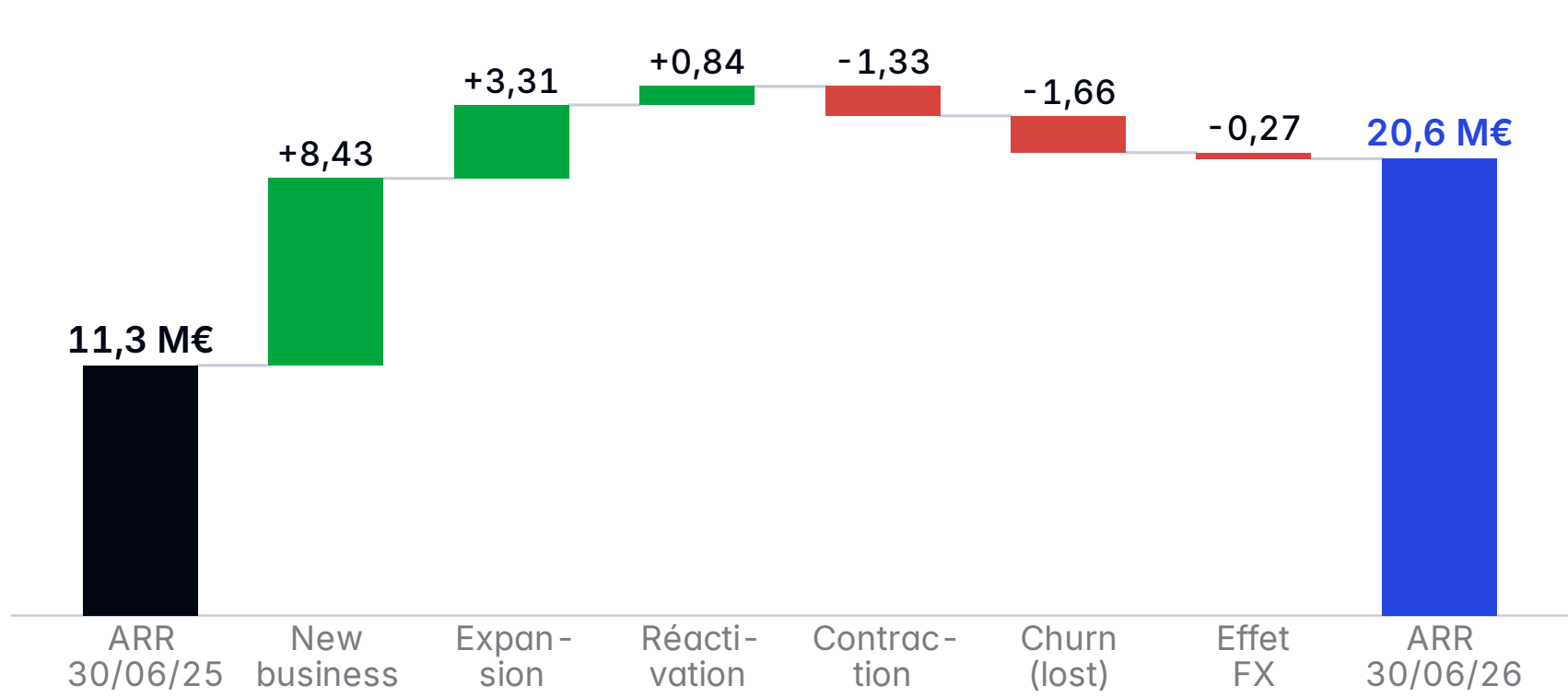
Une trajectoire de 11,3 M€ à 20,6 M€ en 12 mois : le new business fait 67 % des additions brutes, l'expansion 26 %

Bridge ARR natif Fincome (niveau client). L'ARR au 31/08/2026 est la valeur de runoff du portefeuille contractualisé, les données étant synchronisées au 15/07/2026.

ARR mensuel depuis le lancement (août 2023 → août 2026)



Bridge ARR sur 12 mois glissants (juil. 2025 → juin 2026)



New business

8,43 M€ LTM, soit 703 k€/mois. +16 % vs LTM précédent, mais seulement +3 % en H1 - 26 vs H1 - 25 : le moteur d'acquisition plafonne.

Expansion

3,31 M€ LTM (×2.8 vs LTM précédent), soit 1,78 % de l'ARR d'ouverture chaque mois — 24 % annualisé.

Churn brut

2,99 M€ LTM (contraction 1,33 M€, lost 1,66 M€), soit 1,60 %/mois — 17,6 % annualisé, GRR 82 %.

Réactivations & FX

Réactivations **0,84 M€** LTM (5,5 % annualisé). Effet de change -0,27 M€, exclu des projections (taux constants).

Rétention nette

NRR **102 %** hors réactivations, 108 % avec. Cohérent avec les NRR/GRR mensuelles natives Fincome (1,00–1,01 et 0,98–0,99).

Un modèle par drivers, calibré sur les 12 derniers mois et décliné en trois scénarios explicites

Horizon septembre 2026 → août 2029, capitalisation mensuelle. Aucune hypothèse hors de la plage observée dans l'historique SaaS Co.

Mécanique du modèle

- **New business** en euros par mois (moyenne LTM 703 k€) avec une croissance annuelle propre à chaque scénario : l'historique montre un new business quasi stable en valeur absolue alors que l'ARR a presque doublé.
- **Expansion, réactivation, contraction et churn** en % de l'ARR d'ouverture du mois : la rétention se comporte comme un taux sur la base installée.
- **Segments** : taux propres issus des bridges natifs Fincome par axe (niveau client pour taille et pays, niveau produit pour la gamme), alloués au bridge consolidé pour que la somme des segments égale le total. Écart résiduel avant réconciliation : taille +0,1 %, pays 0,0 %, produit +1,2 %.
- **Cross-sell produit** piloté par la base clients consolidée, non par l'ARR du produit vendu.

Calibration LTM (juil. 2025 → juin 2026)

Driver	LTM	Taux mensuel	Annualisé
New business	8,43 M€	703 k€/mois	—
Expansion	3,31 M€	1,78 %	23,5 %
Réactivation	0,84 M€	0,45 %	5,5 %
Contraction	−1,33 M€	−0,71 %	8,2 %
Churn (lost)	−1,66 M€	−0,89 %	10,2 %
Net new ARR	9,32 M€	dont FX −0,27 M€	

Taux mensuel = mouvement LTM / somme des ARR d'ouverture des 12 mois (ARR d'ouverture moyen 15,5 M€). Annualisation composée. Les 3 scénarios repartent tous de 21,4 M€ au 31/08/2026.

Limites et points d'attention

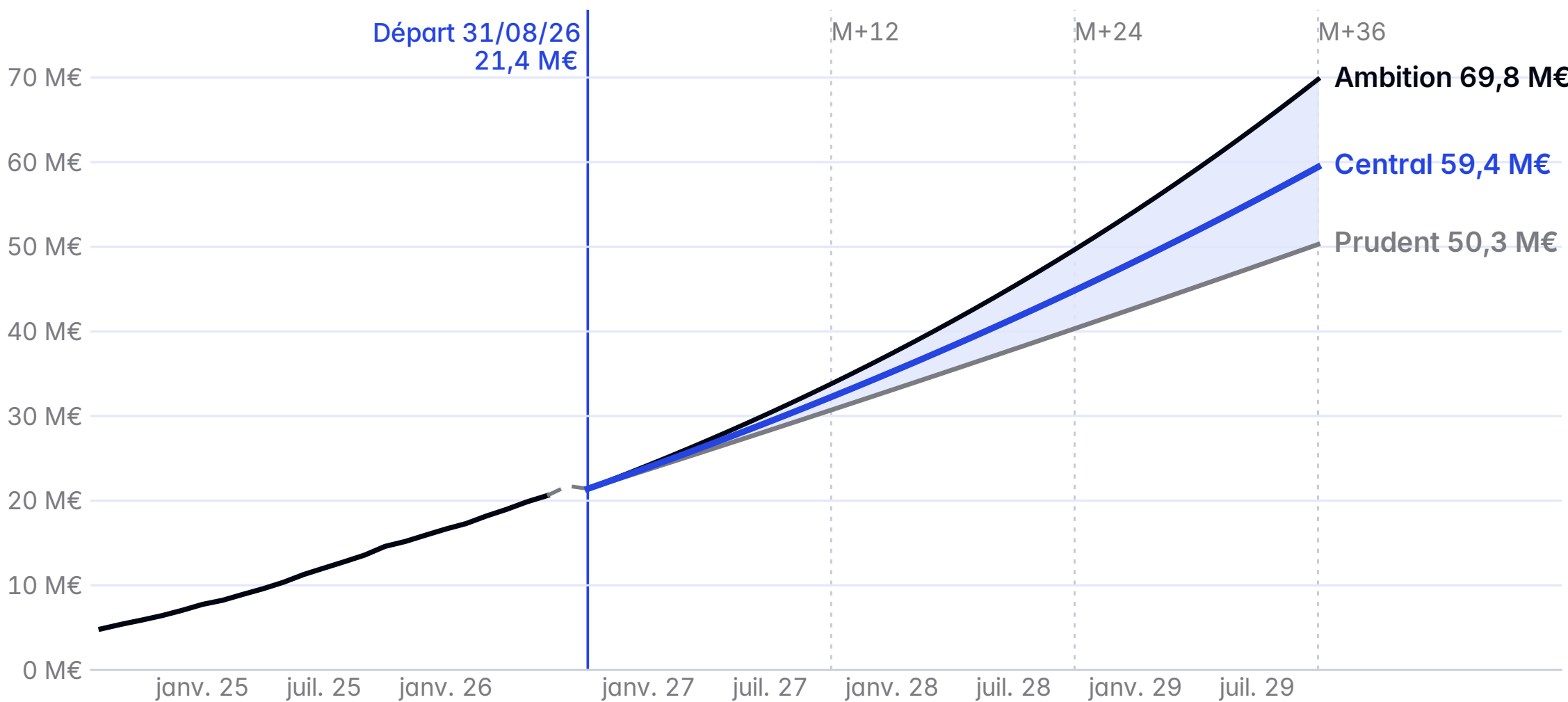
Données synchronisées au 15/07/2026 : l'ARR au 31/08/2026 (21,4 M€) est la projection native de runoff du portefeuille contractualisé — fins de contrat connues incluses, mais aucun new business ni expansion d'août ; l'ARR réel constaté au 31/08 devrait donc lui être supérieur. Juillet 2026 (mois partiel) est exclu de la calibration. L'effet de change (−0,27 M€ LTM) et la saisonnalité ne sont pas modélisés. Les ventilations natives par segment classent les mouvements légèrement différemment du bridge consolidé (net identique) : les taux par segment sont alloués au consolidé et se lisent en relatif.

Hypothèses par scénario

Scénario	Croissance annuelle du new business	Référence historique du new business	Churn brut annualisé (contraction + lost)	Taux d'expansion annualisé	Réactivations (annualisé)	NRR implicite (hors réactivations)	ARR au 31/08/2029	CAGR 3 ans
Prudent	0 %	H1-26 vs H1-25 : +3 %	19,6 % +2 pts	21,5 % −2 pts	5,5 %	98 %	50,3 M€	33 %
Central	+10 %	LTM vs LTM−1 : +16 %	17,6 %	23,5 %	5,5 %	102 %	59,4 M€	41 %
Ambition	+20 %	H2-25 vs H2-24 : +31 %	15,6 % −2 pts	25,5 % +2 pts	5,5 %	106 %	69,8 M€	48 %

Trois trajectoires à 36 mois : 50 M€, 59 M€ et 70 M€ d'ARR au 31 août 2029

La croissance annuelle décélère mécaniquement de +83 % (LTM) vers +51 % puis +33 % en année 3 dans le scénario central : l'effet base l'emporte sur un new business qui ne croît que de 10 % par an.



ARR par horizon

Scénario	M+12 août 27	M+24 août 28	M+36 août 29	CAGR 3 ans
Prudent	30,7 M€	40,3 M€	50,3 M€	33 %
Central	32,2 M€	44,8 M€	59,4 M€	41 %
Ambition	33,8 M€	49,7 M€	69,8 M€	48 %

Croissance annuelle et multiple

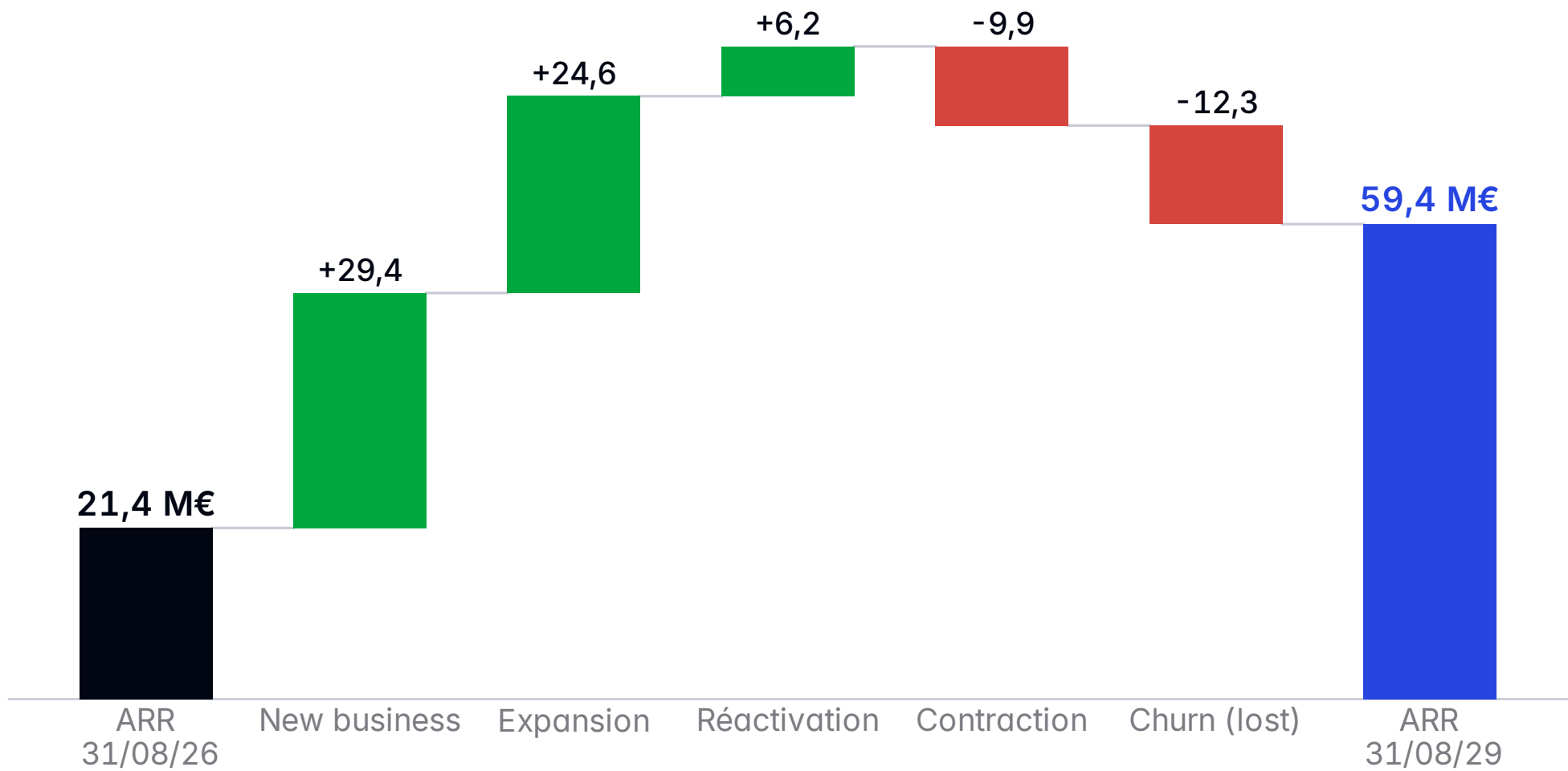
Scénario	Année 1	Année 2	Année 3	×ARR
Prudent	+43 %	+31 %	+25 %	×2.3
Central	+51 %	+39 %	+33 %	×2.8
Ambition	+58 %	+47 %	+41 %	×3.3

L'écart Prudent–Ambition atteint 19,5 M€ à 36 mois (33 % de l'ARR central) : 9,3 M€ proviennent du seul différentiel de croissance du new business (0 % vs +20 %), le reste de la rétention.

Scénario central : 38,0 M€ d'ARR additionnel en 36 mois, dont 29,4 M€ de new business et 24,6 M€ d'expansion

Le churn brut cumulé (22,2 M€) absorbe 37 % des additions brutes. L'expansion rattrape le new business dès l'année 3 (10,9 M€ vs 10,7 M€).

Bridge cumulé 31/08/2026 → 31/08/2029 — scénario central



Bridge annuel — scénario central

Mouvement	Année 1 sept. 26 – août 27	Année 2 sept. 27 – août 28	Année 3 sept. 28 – août 29	Cumul 36 mois
ARR d'ouverture	21,4 M€	32,2 M€	44,8 M€	21,4 M€
New business	8,9 M€	9,8 M€	10,7 M€	29,4 M€
Expansion	5,6 M€	8,1 M€	10,9 M€	24,6 M€
Réactivation	1,4 M€	2,0 M€	2,8 M€	6,2 M€
Contraction	-2,2 M€	-3,2 M€	-4,4 M€	-9,9 M€
Churn (lost)	-2,8 M€	-4,0 M€	-5,5 M€	-12,3 M€
ARR de clôture	32,2 M€	44,8 M€	59,4 M€	59,4 M€

Net new ARR par année et par scénario

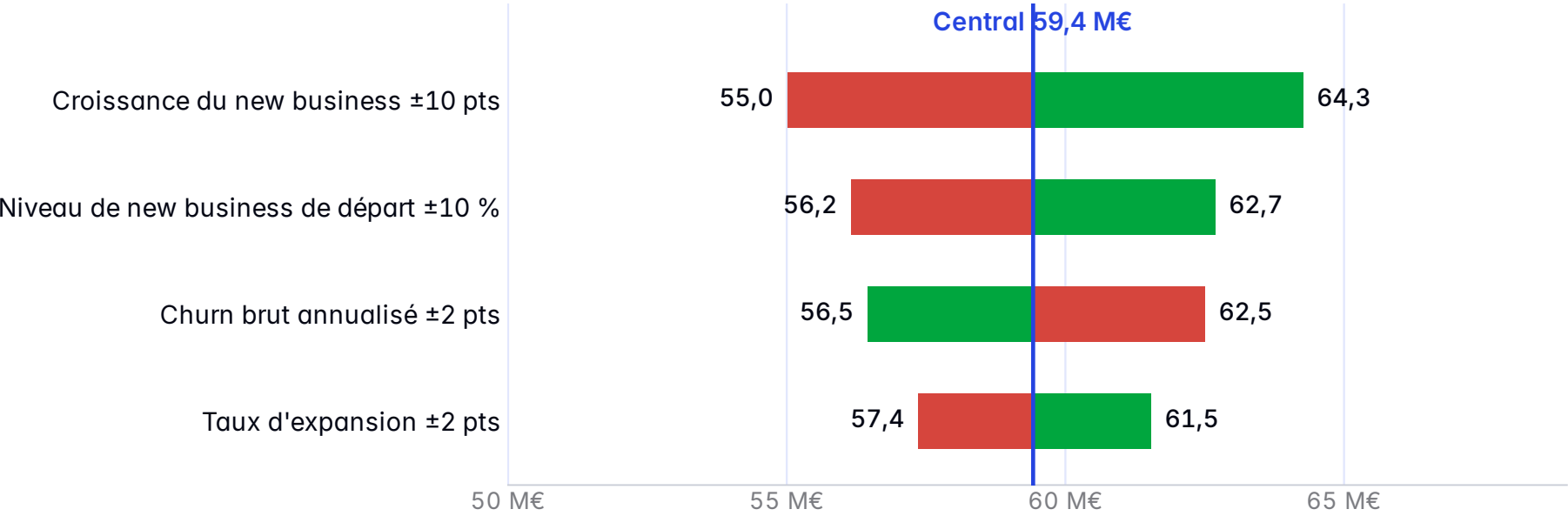
Scénario	Année 1	Année 2	Année 3	Cumul
Prudent	9,3 M€	9,6 M€	10,0 M€	28,9 M€
Central	10,8 M€	12,6 M€	14,6 M€	38,0 M€
Ambition	12,4 M€	15,9 M€	20,1 M€	48,4 M€

SENSIBILITÉS

À 36 mois, ±10 pts de croissance du new business pèsent 9,3 M€, ±2 pts de churn brut 6,1 M€

Variations appliquées une à une autour du scénario central (ARR au 31/08/2029 : 59,4 M€). Les points de churn et d'expansion sont des points annualisés ; les points de croissance portent sur le rythme annuel du new business.

Impact de chaque driver sur l'ARR au 31/08/2029 (M€)



Échelle de churn brut (scénario central, autres drivers constants)

Churn brut annualisé	14,6 % -3 pts	15,6 % -2 pts	16,6 % -1 pt	17,6 % central	18,6 % +1 pt	19,6 % +2 pts	20,6 % +3 pts
ARR au 31/08/2029	64,1 M€	62,5 M€	60,9 M€	59,4 M€	57,9 M€	56,5 M€	55,0 M€
Écart vs central	+7,9 %	+5,2 %	+2,6 %	—	-2,5 %	-5,0 %	-7,4 %

Matrice croissance du new business × churn brut — ARR au 31/08/2029

Churn brut ↓ / New business →	0 %/an -10 pts	+10 %/an central	+20 %/an +10 pts
15,6 % (-2 pts)	58,0 M€ -2 %	62,5 M€ +5 %	67,5 M€ +14 %
17,6 % (central)	55,0 M€ -7 %	59,4 M€ 0 %	64,3 M€ +8 %
19,6 % (+2 pts)	52,1 M€ -12 %	56,5 M€ -5 %	61,2 M€ +3 %

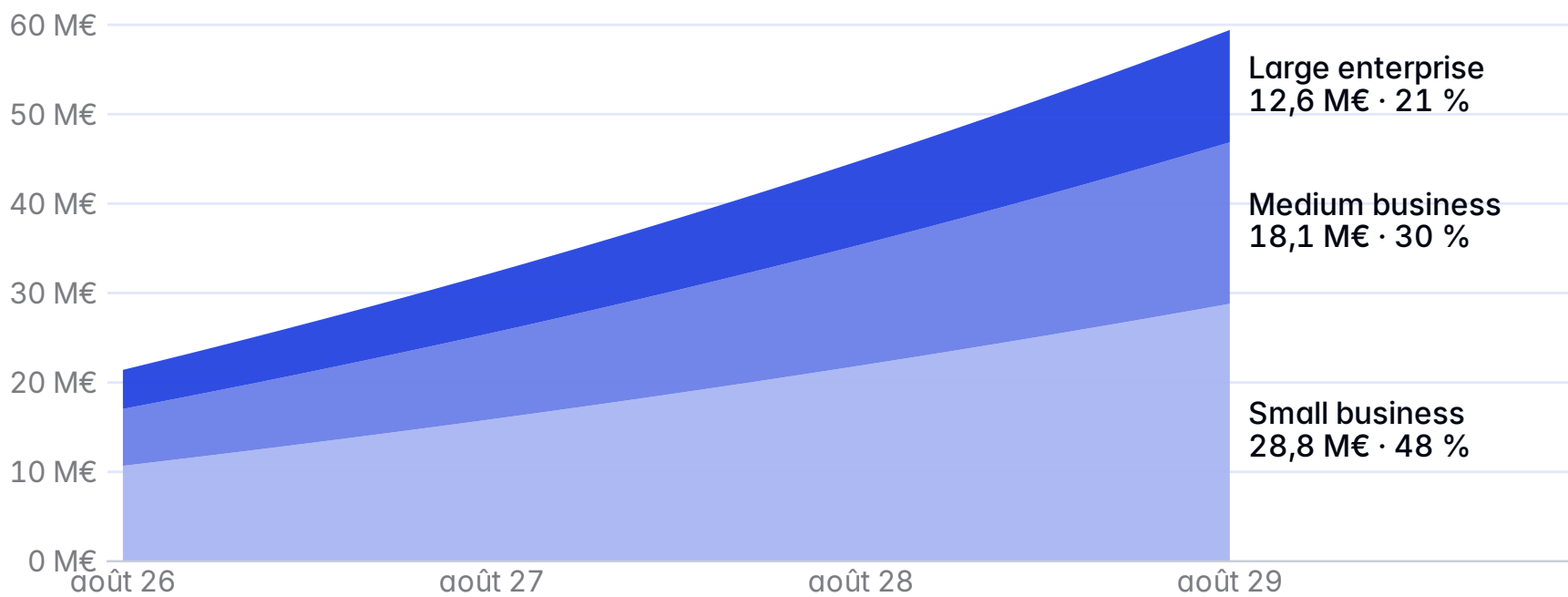
Échelle d'expansion (taux annualisé)

Expansion annualisée	21,5 % -2 pts	22,5 % -1 pt	23,5 % central	24,5 % +1 pt	25,5 % +2 pts
ARR au 31/08/2029	57,4 M€	58,4 M€	59,4 M€	60,5 M€	61,5 M€

Lecture : 1 pt de churn brut annualisé vaut environ 1,5 M€ d'ARR à 36 mois ; 1 pt d'expansion environ 1,0 M€ ; 1 pt de croissance annuelle du new business environ 0,46 M€. Le cas le plus défavorable de la matrice (0 % de croissance, +2 pts de churn) ramène l'ARR à 52,1 M€, proche du scénario Prudent complet (50,3 M€).

Grands comptes : la croissance la plus rapide (CAGR 42 %) ; petits comptes : la moitié de l'ARR et le churn le plus élevé

ARR par taille de compte — scénario central (M€)



Clients actifs et croissance historique

Segment	Clients 30/06/25	Clients 30/06/26	ARR juin 25 → juin 26	ARPA 30/06/26
Large enterprise	145	254	+93 %	17 k€
Medium business	227	356	+84 %	17 k€
Small business	389	588	+78 %	18 k€

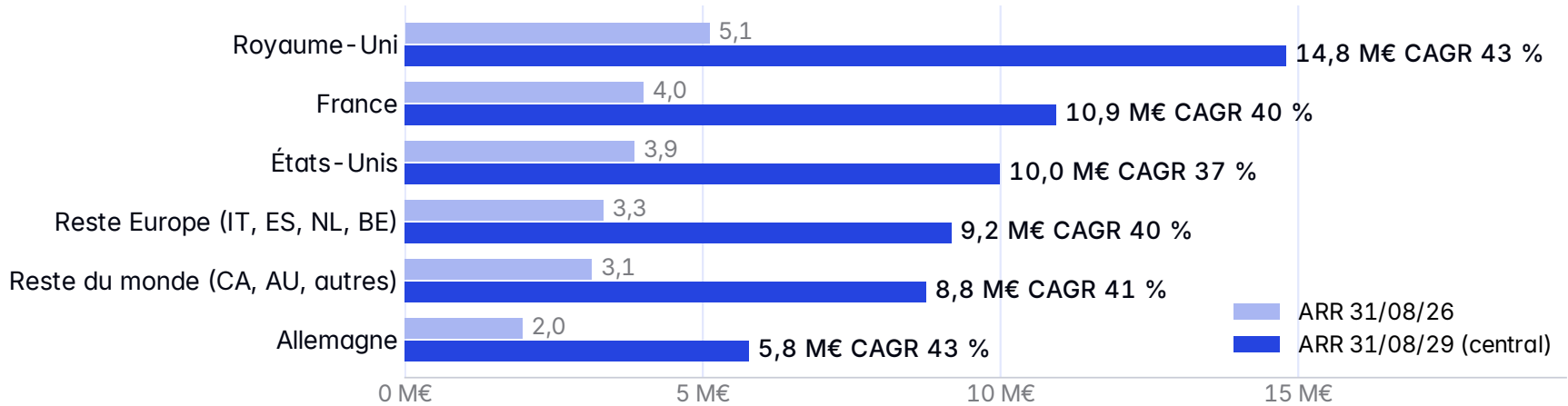
Lecture

Le mid -market combine la meilleure rétention nette (NRR 105 %) et un new business soutenu (202 k€/mois) : c'est le segment le plus efficace en capital. Les petits comptes apportent 49 % du new business mais un churn brut de 19 % : un gain de 2 pts de churn brut sur ce seul segment vaudrait environ 1,5 M€ d'ARR consolidé à 36 mois.

Taille de compte	ARR 31/08/26	Mix	New biz LTM /mois	Expansion annualisée	Churn brut annualisé	NRR	M+36 Prudent	M+36 Central	M+36 Ambition	Mix M+36	CAGR central
Large enterprise	4,4 M€	20 %	154 k€	23 %	18 %	102 %	10,6 M€	12,6 M€	14,8 M€	21 %	42 %
Medium business	6,4 M€	30 %	202 k€	24 %	16 %	105 %	15,3 M€	18,1 M€	21,2 M€	30 %	42 %
Small business	10,7 M€	50 %	346 k€	24 %	19 %	101 %	24,3 M€	28,8 M€	33,9 M€	48 %	39 %
Total	21,4 M€	100 %	703 k€	24 %	18 %	102 %	50,3 M€	59,4 M€	69,8 M€	100 %	41 %

Le Royaume-Uni consolide sa première place, l'Allemagne surperforme par l'expansion, les États-Unis décrochent

ARR par géographie : 31/08/2026 vs 31/08/2029 — scénario central



Lecture

Marchés moteurs — Royaume-Uni et France concentrent 45 % du new business et croissent au rythme du groupe ou au-dessus. **Marché d'expansion** — l'Allemagne a le new business le plus faible (47 k€/mois) mais un taux d'expansion de 37 % (NRR 113 %) : sa croissance repose sur la base installée. **Marchés à sécuriser** — États-Unis (NRR 100 %, poids de 18 % à 17 %) et reste du monde (NRR 96 %) : la croissance y dépend entièrement de l'acquisition.

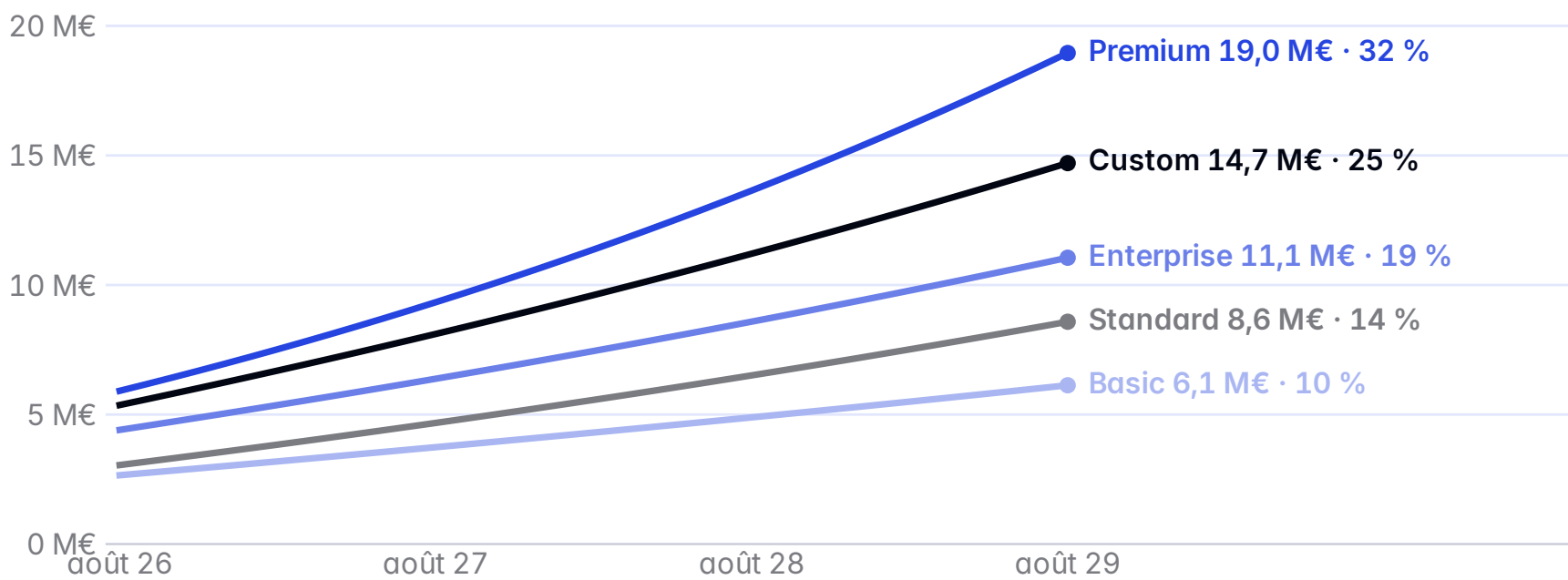
Regroupements

11 pays regroupés en 6 zones pour la robustesse des taux : Reste Europe = Italie, Espagne, Pays-Bas, Belgique ; Reste du monde = Canada, Australie, « Others ». Chaque zone conserve ses mouvements natifs LTM.

Zone géographique	ARR 31/08/26	Mix	New biz LTM /mois	Expansion annualisée	Churn brut annualisé	NRR	M+36 Prudent	M+36 Central	M+36 Ambition	Mix M+36	CAGR central
Royaume - Uni	5,1 M€	24 %	170 k€	25 %	17 %	104 %	12,5 M€	14,8 M€	17,4 M€	25 %	43 %
France	4,0 M€	19 %	145 k€	22 %	18 %	101 %	9,2 M€	10,9 M€	12,9 M€	18 %	40 %
États - Unis	3,9 M€	18 %	117 k€	21 %	18 %	100 %	8,5 M€	10,0 M€	11,7 M€	17 %	37 %
Reste Europe (IT, ES, NL, BE)	3,3 M€	16 %	106 k€	24 %	17 %	103 %	7,8 M€	9,2 M€	10,8 M€	15 %	40 %
Reste du monde (CA, AU, autres)	3,1 M€	15 %	117 k€	17 %	18 %	96 %	7,4 M€	8,8 M€	10,3 M€	15 %	41 %
Allemagne	2,0 M€	9 %	47 k€	37 %	18 %	113 %	5,0 M€	5,8 M€	6,7 M€	10 %	43 %
Total	21,4 M€	100 %	703 k€	24 %	18 %	102 %	50,3 M€	59,4 M€	69,8 M€	100 %	41 %

Premium tire la croissance par le cross-sell (NRR 123 %) et **passe de 28 % à 32 % du mix** ; Basic joue le rôle de porte d'entrée

ARR par produit — scénario central (M€)



Migration de gamme : ce que montre le bridge produit natif

Sur 12 mois, Premium a capté **1,56 M€ de cross-sell** (ajout de la ligne Premium chez des clients existants) pour 1,42 M€ de new business : plus de la moitié de sa croissance vient de la base installée. À l'inverse, Basic subit 0,54 M€ de churn partiel et contraction pour 1,11 M€ de new business : c'est le point d'entrée dont une partie des clients monte en gamme. Standard affiche le churn brut le plus bas (14 %) et Enterprise le plus élevé des offres haut de gamme (19 %).

Implication pour le forecast

Le mix se déforme vers les offres à forte expansion : Premium et Custom représenteraient 57 % de l'ARR en 2029 contre 53 % aujourd'hui. Le sous-scénario Prudent ramène Premium à 16,4 M€, l'Ambition le porte à 21,9 M€.

Produit	ARR 31/08/26	Mix	New biz LTM /mois	Expansion annualisée	Churn brut annualisé	NRR	M+36 Prudent	M+36 Central	M+36 Ambition	Mix M+36	CAGR central
Premium	5,9 M€	28 %	135 k€	42 %	14 %	123 %	16,4 M€	19,0 M€	21,9 M€	32 %	47 %
Custom	5,4 M€	25 %	195 k€	19 %	16 %	100 %	12,4 M€	14,7 M€	17,3 M€	25 %	40 %
Enterprise	4,4 M€	21 %	152 k€	18 %	19 %	96 %	9,3 M€	11,1 M€	13,1 M€	19 %	36 %
Standard	3,1 M€	14 %	115 k€	15 %	14 %	99 %	7,2 M€	8,6 M€	10,1 M€	14 %	41 %
Basic	2,7 M€	12 %	106 k€	16 %	27 %	85 %	5,1 M€	6,1 M€	7,4 M€	10 %	32 %
Total	21,4 M€	100 %	703 k€	24 %	18 %	102 %	50,3 M€	59,4 M€	69,8 M€	100 %	41 %