

# Feasibility studies, BP and Financial Models Work Samples

VIFCO

# Investment Finance Expert

---

- Feasibility Studies
- Business Plan
- Financial Projections
- Startup Coaching
- Fundraising Assistance
- Financial Markets
- Change Management Consulting
- Strategic Management

# Projects track record & experience

Year	Task	Project Size million \$	Country
2019	Benchmark regulation transition change management for a top banking BPCE group (PMO for Libor, Eonia disappearance and Euribor reform)	50 million USD	France
2019	Feasibility study of biomass pellets power plant (Palm)	200 millions USD	Indonesia
2018	Feasibility Study for Cruising Terminal in Mediterranean Sea	180 million USD	Tunisia
2017	Desalination Feasibility study	80 millions USD	Tunisia
2017	Feasibility study for Biogas waste management integrated Unit based on circular economy	56 million USD	Indonesia
2017	HydroPower Project in Chile, Financial Model	120 million USD	Chile
2017	Pastry Shop Complete Business Plan	2 million USD	Tunisia
2017	Feasibility Study for Marina for Big Yachts and Yacht maintenance terminal	125 million USD	Tunisia
2017	Integrated Cow Breeding with cheese factory /Biogas unit	16 millions USD	Tunisia
2016	Bio Ethanol Raffinery with agricultural integrated lands for Arundo Donax Plantation FS	420 million USD	North Africa
2015	Several Mega Projects and PPP Projects Screening and FS writing (Government of Tunisia)	3500 million USD	North Africa
2015	Wedding Dresses Factory And Shops Business Plan	3 millions USD	International

# Biogas waste management Model

2017 10 23 Flores Calculations model - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Calibri 11

Coller Presse-papiers Police Alignement Nombre Style Cellules

P70

FLORES ECONOMIC BIOGAS PLANT / WASTE WATER TREATMENT MODEL													
inflation rate 3,80%													
Rp/USD exchange rate 13 328,00 daily yearly daily yearly													
		Biogas potential m3	realistic collection ratio	collected feedstock	adressable Biogas potential (m3/ty)	Biogas % generation	resource t/day	price \$/ton	purchase price Rp/ton	purchase price Rp/kg			
<b>Capital Cost</b>		<b>(\$)</b>	<b>Rp</b>	Biogas from Human Manure and Waste W	1927	70%	1348,71	337 178	1,13%	38,64	1,00	13 328	90 117 638 520
Digester Capital Cost (\$)		3 000 000	39 984 000 000	Biogas from Animal Manure	83 710	70%	58 597,01	14 649 253	49,09%	1 181,44	5,00	66 640	13 777 934 621
Biogas Cleaning System Capital Cost (\$)		500 000	6 664 000 000	Biogas from food household waste	1541	70%	1 078,97	269 742	0,90%	-	-	0	0
Waste water Capital Cost (\$)		2 000 000	26 656 000 000	Biogas from crop w waste and residues	83 342	70%	58 339,24	14 584 811	48,88%	11,56	154 138	154 138	38 534 574
Feedstock Handling System (\$)		135 001	1 799 233 328	<b>Total Biogas collected M3 / day</b>	<b>170 520</b>		<b>119 364</b>	<b>29 840 983</b>	<b>100%</b>			<b>234 106</b>	<b>103 934 107 714</b>
Emission Control System Capital Cost (\$)		15 000	199 920 000										
Heat Recovery System Capital Cost (\$)		50 000	666 400 000										
Total Facility Capital Cost (\$)		5 700 001	75 969 613 328										
small Tractors for transportation		30 000	399 840 000										
Medium Tractors for transportation (5 units)		151 750	2 022 524 000										
Big Tractors for transportation with cylinder		20 000	266 560 000										
Total Transport Engines Capital Cost (\$)		201 750	2 688 924 000										
Landfill facility building		90 000	1 199 520 000										
Compactor		50 000	666 400 000										
Sorting machinery		80 000	1 066 240 000										
Total Landfill Capital Cost (\$)		220 000	2 932 160 000										
Total Project Capital Cost (\$)		6 121 751	81 590 637 328										
<b>Electrical (equivalent, only for calculating ratio), and Fuel</b>													
Gross Electrical Capacity (kWe)		195											
Net Electrical Capacity (kWe)		150											
Parasitic Load (kWe)		45											
Capacity Factor (%)		85											
				Qty t/day	final DM	Qty t / year	final compost t/y			price Rp/t			
				Compost from Manure	80,28	40,14	10 035,05	8 028,04			5 000		
				Crops w waste	1 653,61	826,80	206 700,83	165 360,67			500		
				qty t/day	qty t/year	sale price Rp/t	\$/t	\$/y					
				plastic waste (23% of waste)	202	50 612	5 000	0,375	18 987				
				paper & board to be sold (26% of waste)	182	45 376	1 000	0,075	3 405				
				waste purified water	269	67 191	10 662	0,800	53 753				
				<b>m3 biogas / day</b>		7 460 245 788							
				<b>CNG m3 / year</b>		447 614 747 267							

biogas ratio FLORES POP & WASTE Biogas total potential Flores Labuan bajo trucking park projections Assumptions Summary

Prêt 80%

Taper ici pour rechercher 10:19 13/11/2017

# Biogas waste management Model

2017 10 23 Flores Calculations model - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Calibri 11

Renvoyer à la ligne automatiquement

Standard

Mise en forme conditionnelle Mettre sous forme de tableau Styles de cellules

Insérer Supprimer Format

Trier et Rechercher et filtrer sélectionner

Police Alignement Nombre Style Cellules Édition

	A	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	
5														
6														
7	CAPITAL EXPENDITURES													
8	Equity Investment (Project Cost Less C													
9	REVENUES													
10	m3 biogas / year													
11	CNG m3 /year													
12	CNG t / year													
13	CNG price /m3	Rp	9215	Rp	9669	Rp	10036	Rp	10418	Rp	10814	Rp	11224	Rp
14	CNG sales	Rp	166 780 058 956	Rp	173 117 701 196	Rp	179 696 173 841	Rp	186 524 629 447	Rp	193 612 564 328	Rp	200 969 841 773	Rp
15	Waste Collection Fee / year	Rp	1682 296 059	Rp	1746 327 109	Rp	1812 687 539	Rp	1881 569 213	Rp	1953 069 213	Rp	2027 285 947	Rp
16	Manure and Waste Water Collection Fees	Rp	56 079 816	Rp	58 210 904	Rp	60 422 918	Rp	62 718 989	Rp	65 102 310	Rp	67 576 198	Rp
17	Compost Sales Revenue per Year	Rp	104 466 626	Rp	108 436 358	Rp	112 556 940	Rp	116 834 103	Rp	121 273 799	Rp	125 882 204	Rp
18	Plastic Sales Revenue per Year	Rp	304 934 286	Rp	316 521 789	Rp	328 549 616	Rp	341 034 502	Rp	353 993 813	Rp	367 445 578	Rp
19	Paper / Board and other Material Sales Revenue	Rp	54 677 872	Rp	56 755 631	Rp	58 912 345	Rp	61 151 014	Rp	63 474 753	Rp	65 886 793	Rp
20	Purified Water Sales Revenue per Year	Rp	863 284 525	Rp	896 089 337	Rp	930 149 732	Rp	965 486 079	Rp	1002 174 550	Rp	1040 257 193	Rp
21	Other Tax Credit (Lump Sum)	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
22	Production Incentive Payments	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
23	Total Annual Revenues	Rp	169 903 64 835	Rp	176 359 796 551	Rp	183 061 468 820	Rp	190 017 804 635	Rp	197 239 491 211	Rp	204 733 543 497	Rp
24	EXPENSES													
25	crop waste purchase	Rp	46 434 131	Rp	48 199 628	Rp	50 030 176	Rp	51 933 323	Rp	53 904 713	Rp	55 952 092	Rp
26	chemicals / substrat	Rp	8 434 994 574	Rp	8 755 524 368	Rp	9 089 234 294	Rp	9 433 587 197	Rp	9 792 063 511	Rp	10 164 161 924	Rp
27	Animal Manure purchase	Rp	16 602 400 539	Rp	17 232 291 759	Rp	17 888 156 846	Rp	18 567 906 806	Rp	19 273 487 265	Rp	20 005 979 711	Rp
28	Plant Land Lease	Rp	943 499 457	Rp	969 823 429	Rp	998 823 429	Rp	1029 206 351	Rp	1061 416 192	Rp	1095 040 008	Rp
29	Operations & Maintenance	Rp	240 999 845	Rp	250 157 839	Rp	259 663 837	Rp	269 531 063	Rp	279 773 243	Rp	290 404 626	Rp
30	Operations & Maintenance Contingency Fund	Rp	84 349 946	Rp	87 555 244	Rp	90 882 343	Rp	94 335 872	Rp	97 920 625	Rp	101 641 619	Rp
31	Project Management Fee	Rp	19 663 345 406	Rp	20 410 552 534	Rp	21 186 153 530	Rp	21 991 227 364	Rp	22 826 894 004	Rp	23 694 315 976	Rp
32	Insurance	Rp	1 966 334 541	Rp	2 041 055 253	Rp	2 118 615 353	Rp	2 199 122 736	Rp	2 282 639 400	Rp	2 369 431 598	Rp
33	Property Tax	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
34	Leascholder Payments	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
35	Admin/Financial/Legal Management	Rp	1 966 334 541	Rp	2 041 055 253	Rp	2 118 615 353	Rp	2 199 122 736	Rp	2 282 639 400	Rp	2 369 431 598	Rp
36	Production Tax Expense	Rp	1 966 334 541	Rp	2 041 055 253	Rp	2 118 615 353	Rp	2 199 122 736	Rp	2 282 639 400	Rp	2 369 431 598	Rp
37	Warranty Expense	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
38	Decomm. Fund Pre-Warranty Expiration	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
39	Decomm. Fund Post-Warranty Expiration	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
40	Other Expense	Rp	1 966 334 541	Rp	2 041 055 253	Rp	2 118 615 353	Rp	2 199 122 736	Rp	2 282 639 400	Rp	2 369 431 598	Rp
41	Total Annual Operating Expenses	Rp	53 781 342 064	Rp	55 825 053 823	Rp	57 946 405 668	Rp	60 146 411 819	Rp	62 434 007 324	Rp	64 806 499 602	Rp
42	EBITDA & Taxable Income	Rp	116 122 102 821	Rp	120 534 742 728	Rp	125 115 062 952	Rp	129 869 435 344	Rp	134 804 473 887	Rp	139 927 043 895	Rp
43	EBITDA	Rp	4 079 534 866	Rp	4 079 534 866	Rp	4 079 534 866	Rp	4 079 534 866	Rp	4 079 534 866	Rp	4 079 534 866	Rp
44	Depreciation	Rp	193 289	Rp	159 423	Rp	123 249	Rp	84 725	Rp	43 696	Rp	-	Rp
45	Debt Interest Payment	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	Rp	-	
46	Total Annual Expenses	Rp	57 961 090 319	Rp	59 984 748 112	Rp	62 026 063 983	Rp	64 227 988 882	Rp	66 513 585 886	Rp	68 886 034 469	Rp
47	Taxable Income	Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
48	TAXES													
49	Local Owner Income Tax Benefit/(Liability)	Rp	28 010 593 642	Rp	29 112 762 110	Rp	30 258 851 209	Rp	31 447 453 938	Rp	32 681 223 831	Rp	33 961 077 257	Rp
50		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
51		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
52		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
53		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
54		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp
55		Rp	112 042 374 566	Rp	116 455 048 439	Rp	121 035 044 836	Rp	125 789 815 753	Rp	130 724 895 325	Rp	135 847 509 029	Rp

biogas ratio FLORES POP & WASTE Biogas total potential Flores Labuan bajo trucking park projections Assumptions Summary

Prêt 50%

Taper ici pour rechercher

12/02/2020

13/11/2017

# Hydro Power Financial Model

2017 10 24 Estructura de costos Fase I y Fase II - Rio Blanco - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Calibri 11

Coller

Police

Alignement

Standard

Nombre

Mise en forme conditionnelle

Mettre sous forme de tableau

Styles de cellules

Insérer

Supprimer

Format

Cellules

Trier et Rechercher et filtrer

Édition

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	
1	figures inputs in red, figures in black are automatic calculations, cells in yellow are Major results																
2																	
3																	
4	Project total cost	\$ (5 523 100)															
5		developer	Early investor	duration in years	Early investor final	Second investor											
6	phase I	50%	50,00%	4		100%											
7	phase II	15%	15%	16	30%	70,00%											
8	Exit year					8											
9	Management Fees (% PPA revenue)	3,68%															
10	IRR (results from Projections)		18,16%			14,64%	in case exit on gear	8	second investor IRR	27,99%							
11	PAYBACK (years)		5			7	Exit EBITA Multiplier	7,50	Early investor IRR	25,51%							
12																	
13	Project total cost	\$ 5 523 100															
14			Annual Escalation	Year Start	Year End												
15	Revenue						Notes										
16	Power Purchase Agreement Rate (\$/kWh)	\$ 0,07	2,00%	1	20	this escalation should be used in case a PPA based on escalation formula											
17	Green Tag Revenues (\$/kWh)		2,80%	5	10												
18																	
19																	
20	Equity & Flip Structure			Year Start	Year End												
21	Flip Year	4															
22	Developer Percentage Pre-Flip	50,00%															
23	Developer Percentage Post-Flip	15,00%															
24	Early Investor Percentage Pre-Flip	50,00%		1	4												
25	Early Investor Percentage Post-Flip	15,00%		5	20												
26	Second Equity investor Percentage Pre-Flip	70,00%		1	4												
27	Flip	70,00%		1	20												

# Hydro Power Financial Model

2017 10 24 Estructura de costos Fase I y Fase II - Rio Blanco - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
49	<b>Add Back Depreciation</b>		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
50	<b>Less Debt Principal Payment</b>																			
51																				
52	<b>Net After-Tax Project Cash Flow</b>		-\$5 523 100,00	-\$47 971,00	\$935 704,00	-\$47 971,00	\$686 272,28	\$658 071,35	\$657 481,28	\$656 878,81	\$656 263,70	\$655 635,67	\$654 994,45	\$654 339,77	\$653 671,33	\$652 988,86	\$652 292,06	\$651 580,63	\$650 854,25	\$650 112,6
53																				
54	<b>Developer Return</b>		-\$50 000,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$302 940,84	\$298 710,70	\$298 622,19	\$298 531,82	\$298 439,56	\$298 345,35	\$298 249,17	\$298 150,97	\$298 050,70	\$297 948,33	\$297 843,81	\$297 737,09	\$297 628,14	\$297 516,8
55	<b>Early Equity Investor Return</b>		-\$421 700,00	\$0,00	\$0,00	-\$23 985,50	\$343 136,14	\$98 710,70	\$98 622,19	\$98 531,82	\$98 439,56	\$98 345,35	\$98 249,17	\$98 150,97	\$98 050,70	\$97 948,33	\$97 843,81	\$97 737,09	\$97 628,14	\$97 516,8
56	<b>Second Equity Investor Return</b>		\$0,00	\$0,00	#####	\$0,00	\$480 390,60	\$460 649,94	\$460 236,89	\$459 815,17	\$459 384,59	\$458 944,97	\$458 496,12	\$458 037,84	\$457 569,93	\$457 092,21	\$456 604,44	\$456 106,44	\$455 597,38	\$455 078,8
57	<b>sum</b>		-\$471 700,00	\$0,00	#####	-\$23 985,50	#####	\$858 071,35	\$857 481,28	\$856 878,81	\$856 263,70	\$855 635,67	\$854 994,45	\$854 339,77	\$853 671,33	\$852 988,86	\$852 292,06	\$851 580,63	\$850 854,25	\$850 112,6
58	<b>Early Investor Return with exit gear</b>		-\$421 700,00	\$0,00	\$0,00	-\$23 985,50	\$343 136,14	\$98 710,70	\$98 622,19	\$98 531,82	#####	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
59	<b>Second Equity Investor Return with exit gear</b>		\$0,00	\$0,00	#####	\$0,00	\$460 649,94	\$460 236,89	\$459 815,17	#####	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
60	<b>PROJECT RESULTS</b>																			
61	O & M Rate (% of revenues)		4,48%																	
62	Capital Cost per kWh		\$	1,227																
63	IRR (Years 1-20)		8,95%																	
64	Net Present Value (Years 1-20)		\$	7272,996																
65	<b>DEVELOPER RESULTS</b>																			
66	Running IRR						57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%	57%
67	Overall IRR		89%	-50 000,00	-50 000,00	-50 000,00	252 940,84	551 651,54	850 273,74	1 148 905,56	1 447 245,11	1 745 590,46	2 043 839,63	2 341 990,60	2 640 041,30	2 937 989,63	3 235 833,44	3 533 570,53	3 831 198,67	4 128 715,5
68	NPV		\$	1 757 330,91	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
69	Payback			3																
70	<b>EARLY EQUITY INVESTOR RESULTS</b>																			
71	Required Rate of Return		11%																	
72	Running IRR						-7%	-7%	-7%	0%	8%	-7%	-7%	-7%	0%	8%	-7%	-7%	-7%	0%
73	Overall IRR		18%	-\$421 700,00	-\$421 700,00	#####	-\$102 549,36	-\$3 838,66	\$94 783,53	\$193 315,35	\$291 754,91	\$390 100,26	\$488 349,43	\$586 500,39	\$684 551,09	\$782 499,42	\$880 343,23	\$978 080,33	#####	#####
74	NPV		\$	731 872,72	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
75	Payback			5																
76	<b>SECOND EQUITY INVESTOR RESULTS</b>																			
77	Required Rate of Return		11%																	
78	Running IRR						-56%	-32%	-17%	-8%	-2%	2%	5%	8%	9%	11%	12%	12%	13%	14%
79	Overall IRR		14,64%		-2 500 000,00	#####	-2 019 609,40	#####	-1 098 722,57	-638 907,40	-179 522,81	279 422,16	737 918,28	1 195 956,11	1 653 526,05	2 110 618,25	2 567 222,70	3 023 329,14	3 478 927,11	3 934 005,9
80	NPV		\$	5 507 048,35	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
81	Payback			7																
82																				
83	<b>SECOND EQUITY INVESTOR RESULTS WITH EXIT</b>																			
84	Required Rate of Return		11%																	
85	Running IRR																			
86																				
87	Overall IRR		27,99%																	
88	NPV		\$	5 158 778,01																
89																				
90	<b>Early Investor Results with Exit</b>																			
91	Required Rate of Return		11%																	

# Integrated Cow Breeding and Cheese factory

Excel zitouna2 [Mode protégé] - Microsoft Excel

Mode protégé Ce fichier provient d'un emplacement Internet et peut présenter un risque de sécurité. Cliquez pour plus d'informations. Activer la modification

E33 =D33+D34+D35

				2017							
				Année 1	Année 2	Année 3	Année 4				
Désignation	Qté	coût unit	Total								
<b>Génie civil</b>	1	5044259	5 044 259	5044259							
<b>Infrastructure et aménagement</b>			0	2 022 220							
Aménagement bâtiments d'élevage			1 894 970	1 894 970							
Pose de géomembrane sur le bassin de collecte d'eau	1	51000	51 000	51 000							
Aménagement et pose de station de phyto-dessalement	1		76 250	76 250							
<b>Plantations</b>		0	0	1 608 800				558 800	550 000	500 000	
Olivier	110	10000	1 100 000	400000	400000	300000					
Amandier	100	5000	500 000	150000	150000	200000					
Réhabilitation plantations	44	200	8 800	8 800							
<b>Equipements d'irrigation</b>		0	0	1 373 431							
Station de pompage sur barrage	1		67 434	67 434							
Electropompe sur bassin	2	0	60 434	60 434							
Installation PIVOT	1		167 500	167 500							
Conduite alimentation PIVOT			197 176	197 176							
<b>Goutte à goutte</b>											
Oliviers	110		391 378	3 558	142 319	142319,273	106739,455	379 611	233 588	228 431	
Amandiers	125		380 286	3 042	167 326	91268,64	121691,52				
C Maraichère	20		69 966	3 498	69 966						
<b>Aspersion</b>	45		39 257	872	39 257						
<b>Matériel agricole</b>				3 533 848							
<b>Local</b>			3 062 902		997120	1325162	90620	650000			
<b>Importé</b>			470 946			470945,7					
<b>Matériel animal</b>											
<b>Salle de traite vaches</b>			816 546		816546						
Salle de traite brebis			225 860			225860					
<b>Feed mixeur</b>			50 000	1 092 406		50 000					

Feuil1 Feuil2 Feuil3 Feuil4 production animale Feuil6 Feuil7 Feuil8 Recap invest amortissement

100% 1 nouvelle notification

Taper ici pour rechercher

11:26 13/11/2017



# Waste to Energy Financial projections

2015 07 14 Business Plan JZP Waste Mangament Project - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Calibri 11

Standard

Mise en forme conditionnelle Mettre sous forme de tableau Styles de cellules

Insérer Supprimer Format Cellules

Trier et Rechercher et filtrer sélectionner Édition

A6

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1																
2		<b>Prix unitaire</b>	prix de vente de kwh à la STEG	prix de vente de m3 à la SONEDE	subvention par tonne de	prix de vente de bouteille										
3		(TND)	0,26	2,5	50	0,35										
4																
5		<b>Alternative vente de bouteille</b>	nombre de bouteille	quantité électricité pour O.I en kwh	quantité électricité pour bottle plant	quantité d'électricité à vendre	part de marché TN	Volume d'eau restant	Alternative vente STEG-SONEDE-Bouteille	pourcentage d'électricité pour l'eau	pourcentage d'électricité pour la STEG					
6			50 000 000	375 000	284 000	72 925 000	13%	14 641 800		70%	30%					
7																
8		<b>Quantité totale de déchets traités annuelle en Tonnes</b>	160 000	<b>Quantité d'électricité produite annuelle kwh</b>	73 584 000	<b>Quantité d'eau produite pour la deuxième alternative</b>	14 716 800									
9																
10																
11		<b>Taux d'inflation</b>	5%	<b>Taux d'actualisation</b>	6%	<b>cout unitaire de maintenance/t</b>	10									
12																
13																
14		<b>Alternative</b>	<b>Investissement</b>	<b>Total des couts /a</b>	<b>Revenues/a</b>	<b>Marge / a</b>	<b>Marge %</b>	<b>VAN</b>	<b>Nombre d'année de RI</b>							
15		Vente Electricité à la STEG	338 000 000	4 330 000	27 131 840	22 801 840	84%	121 069 199	21							
16		Vente d'eau à la SONEDE	365 300 000	16 135 405	44 792 000	28 656 595	64%	372 622 385	16							
17		Vente d'eau en bouteille et vente au S	389 820 283	31 875 898	62 104 500	30 228 602	49%	176 958 080	20							
18		Vente eau - électricité- bouteille	389 820 283	26 045 504	48 806 452	22 760 948	47%	38 451 891	27							
19																
20																
21																
22																
23																

récap I-D alternative vente de bouteille récap V-B SONEDE-STEG-BOUTEILLE récap général récap final 160k

Prêt

Taper ici pour rechercher

80%

11:23 13/11/2017

# Pastry Shop Business Plan

Business Plan Pâtisserie ARIANA [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

W31

## PATISSERIE ELLEUCH NOURI

	ANNEE 2017 démarrage Montant HT	TVA 2017	DUREE	AMORT. fin 2017	ANNEE 2018 Montant HT	DUREE	AMORT. fin 2018	ANNEE 2019 Montant HT	DUREE	AMORT. fin 2019	ANNEE 2020 Montant HT	DUREE	AMORT. fin 2020	ANNEE 2021 Montant HT	DUREE	AMORT. fin 2021	
<b>IMMOBILISATIONS</b>																	
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>																	
Frais d'immatriculation (CFE)	1000	98	1	1000		3			3			3			3		
Frais d'honoraires (avocat, notaires, frais agence)	2000	392	1	2000	4000	3	1333	4000	3	1333	5000	3	1667	6000	3	2000	
Publicité démarrage (enseigne, conception site web)	5000	980	1	5000	10000	10	1000	20000	3	6667	30000	10	3000	40000	10	4000	
Droits d'enregistrement (à définir)			1			1			1			1			1		
			3			3			3			3			3		
			3														
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>																	
Travaux d'aménagement des locaux HT	55000	10780	5	11000	10000	5	2000	10000	5	2000	20000	5	4000	25000	5	5000	
Mobilier cuisine HT	114800	22501	5	22960	40000	5	8000	60000	5	12000	60000	5	12000	100000	5	20000	
			5			5			5			5			5		
			3			3			3			3			3		
			5			5			5			5			5		
			5			5			5			5			5		
			5			5			5			5			5		
			4			4			4			4			4		
			5			5			5			5			5		
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIERES</b>																	
Dépôt de garantie	1000																
Autres immobilisations financières	3000																
<b>TOTAL</b>	<b>178800</b>	<b>34751</b>		<b>41960</b>	<b>64000</b>		<b>12333</b>	<b>94000</b>		<b>22000</b>	<b>115000</b>		<b>20667</b>	<b>171000</b>		<b>31000</b>	
<b>AMORTISSEMENTS ANNEE 2009:</b>					<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2009 :</b>					41960							
<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2010:</b>					<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2010:</b>					12333							
<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2011:</b>					<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2011:</b>					22000							
<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2012:</b>					<b>TOTAL DES AMORTISSEMENTS ANNEE 2012:</b>					20667							

Page 1

Immobilisations | Plan financement initial | BFR | Emprunts | trésorerie | TVA | Seuil rentabilité | matrice produits | matrice 2 | Suivi Trésorerie | Trésor démarrage | leasing | Prêt

# Projections on 5 years

Business Plan Pâtisserie ARIANA [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Arial 11 Police Alignement Nombre

M94

PATISSERIE ELLEUCH NOURI						
		2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021	
	Creissance CA	242%	16%	16%	15%	
	Variation Charges Fixes	6,50%	6,50%	6,50%	6,50%	
	Variation Charges de Personnel	174%	24%	10%	8%	
COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL		Année 2017	Année 2018	Année 2019	Année 2020	Année 2021
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>						
	Total CA H.T 1 petits gateaux 2,5 d	327 241	1 118 687	1 292 162	1 495 812	1 719 237
	Total CA HT 2 Grands Gateaux	27 525	54 750	54 750	54 750	54 750
	Total CA H.T 3 Mini Viennoiserie	34 450	66 375	57 350	78 500	96 625
	Total CA H.T 4 Grande Viennoiserie	1 131	2 740	2 740	2 740	7 300
	Total CA H.T 5 Formules Petit Dej	10 900	10 960	10 960	10 960	29 200
	Total CA H.T 6 pain spécial	25 275	547 500	730 000	912 500	1 095 000
	Total CA H.T 7 pain standard	8 375	10 050	8 200	10 050	10 050
	Total CA H.T 8 Dessert sucré	823	1 640	4 115	1 640	1 640
	Total CA HT 9 Formules Midi	10 900	3 292	11 850	3 292	3 292
	Total CA H.T 10 Sandwich Froid	25 275	59 250	59 250	59 250	59 250
	Total CA H.T 11 Jus	17 925	30 150	30 150	8 700	30 150
	Total CA H.T 12 Pâtisseries orientales	8 372	8 710	8 710	8 710	8 710
	Total CA H.T 13 Verrines	119 205	271 350	271 350	271 350	271 350
	Total CA HT 14 Biscuits	10 110	10 050	10 050	10 050	10 050
	Total CA H.T 15 Dessert Tunisien	1 495	2 370	2 370	2 370	2 370
	Total CA H.T 16	12 440	39 500	39 500	39 500	39 500
SUBVENTIONS EXPLOITATION						
AUTRES PRODUITS						
<b>TOTAL DES PRODUITS (A)</b>		<b>327 241</b>	<b>1 118 687</b>	<b>1 292 162</b>	<b>1 495 812</b>	<b>1 719 237</b>
<b>CHARGES VARIABLES</b>						
	Total charges variables 1 Farine 50	10 523	22 008	22 724	23 488	42 943
	Total charges variables 2 Gd Boites Gateaux	4 081	4 826	4 790	4 875	4 947
	Total charges variables 3 couvert plastique	5 521	8 030	8 030	8 030	8 030
	Total charges variables 4 serviettes	1 266	3 441	3 803	4 176	4 777
	Total charges variables 5 Farine Standard	2 001	5 135	5 135	5 135	5 135
	Total charges variables 6 sucre	10 787	23 300	23 597	25 342	27 489
	Total charges variables 7 levure	500	1 284	1 284	1 284	1 284
	Total charges variables 8 Mascarpone	4 180	13 480	13 480	13 480	13 480
	Total charges variables 9 Amandes	78 381	89 859	90 644	91 630	124 011
	Total charges variables 10 Œufs	18 779	51 619	58 847	66 316	78 321

Prêt Act Prev 2 Act Prev 3 Act Prev 4 Act Prev 5 CR prev SIG Immobilisations Plan financement initial BFR Emprunts trésorerie TVA Seuil rentabilité matrice prf

60%

10:13 13/11/2017

# Credit Management For Pastry Business

Business Plan Pâtisserie ARIANA [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Arial 10 Coller Presse-papiers Police

Alignement Renvoyer à la ligne automatiquement Fusionner et centrer

Nombre % 000

Mise en forme conditionnelle Mettre sous forme de tableau Styles de cellules

Insérer Supprimer Format Trier et Rechercher et filtrer sélectionner Édition

A17 =B17+C17

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD
--	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----

TABLEAU DES EMPRUNTS															
		Prêt bancaire			Avance EDEN			Autre			PCE				
4	Montant	140 000			9%	60			9%	60			8%	60	
5	Taux annuel	7,50%													
6	Nombre de mois total d'emprunt	84													
7	Valeur future														
8	Début (1) ou fin(0) de période	1													
9	N° de mois de début d'emprunt														
10	Nb de mois de franchise de capital												6		
11	Remboursement mensuel	1670,99													
12	Remboursement annuel	20051,92													
13	Année du premier emprunt	2017												2021	
15	TOTAL														
16	TOTAL	INTERETS	CAPITAL	ANNEE	Intérêts	Capital	Intérêts	Capital	Intérêts	Capital	Intérêts	Capital	Intérêts	Capital	
17	20052	10 165	9 887	1 2017	10 165	9 887									
18	20052	9 397	10 655	2 2018	9 397	10 655									
19	20052	8 570	11 482	3 2019	8 570	11 482									
20	20052	7 679	12 373	4 2020	7 679	12 373									
21	20052	6 718	13 334	5 2021	6 718	13 334									
22	#####	5 683	#VALEUR!	6 2022	5 683	14 369									
23	#####	4 567	#VALEUR!	7 2023	4 567	15 485									
24	#####		#VALEUR!	8 2024											
25	#####		#VALEUR!	9 2025											
26	#####		#VALEUR!	10 2026											
27	#####		#VALEUR!	11 2027											
28	#####		#VALEUR!	12 2028											
29	#####		#VALEUR!	13 2029											
30	#####		#VALEUR!	14 2030											
31	#####		#VALEUR!	15 2031											

MENSUALITES		Prêt bancaire			Avance EDEN			Autre			PCE		
		Capital d'd	Intérêts	Rbst capital	Capital d'd	Intérêts	capital	Capital d'd	Intérêts	capital	Capital d'd	Intérêts	capital
35	Mois 1	140 000	875	796									
36	Mois 2	139 204	870	801									
37	Mois 3	138 403	865	806									
38	Mois 4	137 597	860	811									
39	Mois 5	136 786	855	816									
40	Mois 6	135 970	850	821									

BFR Emprunts trésorerie TVA Seuil rentabilité matrice produits matrice 2 Suivi Trésorerie Trésô démarrage leasing recettes salaires Feuill1

Moyenne : 20052 Nb (non vides) : 5 Somme : 100260 70%

Taper ici pour rechercher

10:09 13/11/2017

# Cash Management for Pastry Shop

Business Plan Pâtisserie ARIANA [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

Page 1

PATISSERIE ELLEUCH NOURI													
TRESORERIE	janv-17	févr-17	mars-17	avr-17	mai-17	juin-17	juil-17	août-17	sept-17	oct-17	nov-17	déc-17	TOTAL
Publicité démarrage (enseignes, conception site web)				5 900									5 900
Droits d'enregistrement (3 défm)													
Travaux d'aménagement des locaux HT				32 890	32 890								65 780
Mobilier cuisine HT					137 301								137 301
Loyer (année 1 en avances sur 2 tranches)				13 770	13 770								27 540
Dépôt de garantie				1 000									1 000
Autres immobilisations financières				3 000									3 000
<b>Stock TTC à 19.62 TVA (x jours de délai)</b>					11 960								11 960
<b>Stock TTC à 5.5% TVA (x jours de délai)</b>					5 275								5 275
Total charges variables 1 Farine 50						2 200	323	1 184	1 405	1 540	1 564	1 714	
Total charges variables 2 Gd Boîtes Gâteaux						1 272	308	403	482	535	524	557	
Prestations extérieures (pays-traitance)					1 933	1 933	1 933	1 933	1 933	1 933	1 933	1 933	15 947
Fournitures non stockées (Steag, Gaz, eau)					3 189	3 189	3 189	3 189	3 189	3 189	3 189	3 189	25 515
Loyers immobiliers et charges locatives					2 870	2 870	2 870	2 870	2 870	2 870	2 870	2 870	22 963
Petit matériel et fournitures de bureau					2 658	2 658	2 658	2 658	2 658	2 658	2 658	2 658	21 262
Entretiens et réparations (maintenance, locaux...)				664	664	664	664	664	664	664	664	664	5 980
Remise de ménage				638	638	638	638	638	638	638	638	638	5 741
Assurances (véhicules, locaux, RC prof., matériels...)				193	193	193	193	193	193	193	193	193	1 595
Connexion ADSL				153	153	153	153	153	153	153	153	153	1 276
Frais de transports (2 fois 3000 par mois) transport marchandises				357	357	357	357	357	357	357	357	357	7 654
Honoraires et intermédi. (comptables, avocats...)				339	339	339	339	339	339	339	339	339	3 189
Publicité (cartes de visite + enseignes porte + enseignes rue)				664	664	664	664	664	664	664	664	664	5 316
Frais divers (café et plateau repas collaborateurs)				1 329	1 329	1 329	1 329	1 329	1 329	1 329	1 329	1 329	10 631
Frais de déplacements (voiture principalement) pour CdP				797	797	797	797	797	797	797	797	797	7 176
Frais de mission (repas, clients, entrées salons...)				319	319	319	319	319	319	319	319	319	2 870
Frais de téléphones, fax, portable, Internet				191	191	191	191	191	191	191	191	191	1 722
Frais de postes				266	266	266	266	266	266	266	266	266	2 392
Services bancaires (gestion du compte...)				478	478	478	478	478	478	478	478	478	4 306
IMPOTS/TAXES				375	375	375	375	375	375	375	375	375	3 375
<b>TVA exigible</b>													<b>6 381</b>
Salaires bruts (net + charges salariales)				4 556	4 556	4 556	4 556	4 556	4 556	4 556	4 556	4 556	41 000
Charges sociales patronales (19.7%)				897	897	897	897	897	897	897	897	897	8 077
<b>Rémunérations nets directs TMS</b>						<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>1 778</b>	<b>12 444</b>
<b>Cotisations sociales de dirigeant (40%)</b>						<b>711</b>	<b>711</b>	<b>711</b>	<b>711</b>	<b>711</b>	<b>711</b>	<b>711</b>	<b>4 378</b>
<b>Remboursement Comptes Courant Associés</b>													
Remboursement Capital + Intérêts						1 671	1 671	1 671	1 671	1 671	1 671	1 671	11 697
<b>= TOTAL DECAISEMENTS TTC</b>				<b>69 312</b>	<b>224 796</b>	<b>21 292</b>	<b>28 991</b>	<b>29 348</b>	<b>29 648</b>	<b>29 836</b>	<b>29 848</b>	<b>36 412</b>	<b>509 423</b>
<b>Solde en fin de mois</b>				<b>30 688</b>	<b>-54 108</b>	<b>-20 828</b>	<b>-15 301</b>	<b>102</b>	<b>24 238</b>	<b>55 281</b>	<b>87 147</b>	<b>121 958</b>	

Prêt | BFR | Emprunts | trésorerie | TVA | Seuil rentabilité | matrice produits | matrice 2 | Suivi Trésorerie | Trésor démarrage | leasing | recettes | salaires | Feuill1

# Financial Statements for Small Consultancy Business

VIFCO ETATS FINANCIERS 2016 def - Microsoft Excel

**Avertissement de sécurité** La mise à jour automatique des liens a été désactivée. Activer le contenu

C24 Autres charges d'exploitation

Siège Social : LES BERGES DU LAC TUNIS-1053

**ETATS FINANCIERS ARRETES AU 31 DECEMBRE 2016**

**ETAT DE RESULTAT**  
(Exprimé en dinars)

ETAT DE RESULTAT		31/12/2016	31/12/2015	Variation	
				%	valeur
<b>PRODUITS D'EXPLOITATION</b>					
Revenus		46 789	16 800	179%	29 989
Autres produits d'exploitation		0	0	-	0
Variation stock pdt finis et encours		0	0	-	0
<b>Total des produits d'exploitation</b>	<b>7</b>	<b>46 789</b>	<b>16 800</b>	<b>179%</b>	<b>29 989</b>
<b>CHARGES D'EXPLOITATION</b>					
Variation stocks produits en-cours et finis				-	0
Achats consommés			0	-	0
Charges du personnel			0	-	0
Dotation aux amortissements & provisions		16 817	201	8276%	16 617
<b>Autres charges d'exploitation</b>	<b>8</b>	<b>26 795</b>	<b>8 119</b>	<b>230%</b>	<b>18 675</b>
<b>Total des charges d'exploitation</b>		<b>43 612</b>	<b>8 320</b>	<b>424%</b>	<b>35 292</b>

BALANCE GENERAL 2016 / ACTIF 2016 / ETAT RESULTAT 2016 / PASSIF 2016 / Ecritures 2016 / Etat de flux de trésorerie 2016 / notes 31 DECEMBRE 2016

# Olive Oil Factory Business Plan

2017 09 11 Business Plan Huilerie et Mise en Bouteille Bio [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Police Alignement Nombre

Avertissement de sécurité La mise à jour automatique des liens a été désactivée Activer le contenu

Q13

			2017-2018		2018-2019		2019-2020		2020-2021			
2												
3		Croissance CA	67%		31%		-19%		11%			
4		Variation Charges Fixes	6,50%		6,50%		6,50%		6,50%			
5		Variation Charges de Personnel	150%		26%		28%		15%			
6		<b>COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL</b>	<b>Année 2017</b>	<b>Année 2018</b>	<b>Année 2019</b>	<b>Année 2020</b>	<b>Année 2021</b>					
7		<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	5 119 256	100%	8 532 808	100%	11 163 390	131%	9 072 994	81%	10 035 180	90%
8		Total CA.H.T 1 Presse pour tiers en 1000 dt	119 000	2%	89 000	1%	44 000	0%	98 000	1%	182 000	2%
9		Total CA HT 2 Vente Fitoura	51 720	1%	65 280	1%	70 800	1%	77 280	1%	76 440	1%
10		Total CA.H.T 3 Vente Huile d'olive en gros vrac en k dt	2 222 640	43%	2 431 013	28%	2 333 772	21%	6 093 738	56%	540 225	5%
11		Total CA.H.T 4 Vente Huile d'olive en détail vrac k dt	103 896	2%	151 515	2%	181 818	2%	181 818	2%	151 515	1%
12		Total CA.H.T 5 Vente Huile d'olive bio 1 L en k dt	966 000	19%	2 254 000	26%	3 381 000	30%	966 000	9%	3 381 000	30%
13		Total CA.H.T 6 Vente Huile d'olive bio 0,75 L en k dt	690 000	13%	1 610 000	19%	2 415 000	22%	690 000	6%	2 645 000	24%
14		Total CA.H.T 7 Vente Huile d'olive bio 0,5 L en k dt	966 000	19%	1 932 000	23%	2 737 000	25%	966 158	9%	3 059 000	27%
15		SUBVENTIONS EXPLOITATION										
16		AUTRES PRODUITS										
17		<b>TOTAL DES PRODUITS (A)</b>	<b>5 119 256</b>	<b>100%</b>	<b>8 532 808</b>	<b>100%</b>	<b>11 163 390</b>	<b>100%</b>	<b>9 072 994</b>	<b>81%</b>	<b>10 035 180</b>	<b>90%</b>
18		<b>CHARGES VARIABLES</b>	4 415 030	86%	6 547 119	77%	9 377 077	84%	8 016 593	72%	8 775 537	85%
19		Total charges variables 1 Electricité	28 446	1%	35 904	0%	38 940	0%	42 504	0%	42 042	0%
20		Total charges variables 2 Camion Citerne Margine	32 325	1%	40 800	0%	44 250	0%	48 300	0%	47 775	0%
21		Total charges variables 3 transport petits camions	3 600	0%	4 500	0%	1 800	0%	1 800	0%	4 500	0%
22		Total charges variables 4 grand camions	6 000	0%	9 000	0%	12 000	0%	12 000	0%	9 000	0%
23		Total charges variables 5 Essence Deplacement	12 000	0%	12 000	0%	12 000	0%	12 000	0%	12 000	0%
24		Total charges variables 6 Eau	1 850	0%	2 410	0%	2 680	0%	2 860	0%	2 720	0%
25		Total charges variables 7 Olive Achat	3 387 609	66%	5 059 305	59%	6 238 607	56%	6 953 861	62%	525 000	5%
26		Total charges variables 8 Bouteilles 1L	150 000		350 000		525 000		150 000		525 000	

Act Prev 1 Act Prev 2 Act Prev 3 Act Prev 4 Act Prev 5 CR prev SIG Immobilisations Plan financement initial BFR Emprunts trésorerie TVA Seuil rentabil

Prêt 80%

Taper ici pour rechercher

10:27 13/11/2017

# SaaS Startup Business Plan Review (US)

2017-2019 Budget - Win Bid																
	Units	Q3'17	Q4'17	2017	Q1'18	Q2'18	Q3'18	Q4'18	2018	Q1'19	Q2'19	Q3'19	Q4'19	2019		
<b>Total Revenue</b>	<b>\$K</b>	\$0	\$102	<b>\$102</b>	\$304	\$630	\$1 073	\$1 671	<b>\$3 678</b>	\$2 422	\$3 367	\$4 510	\$5 774	<b>\$16 072</b>		
<b>Total COGS</b>	<b>\$K</b>	\$29	\$75	<b>\$104</b>	\$96	\$139	\$169	\$216	<b>\$620</b>	\$258	\$316	\$362	\$381	<b>\$1 317</b>		
<b>Total GM</b>	<b>\$K</b>	-\$29	\$27	<b>-\$2</b>	\$208	\$491	\$905	\$1 455	<b>\$3 058</b>	\$2 164	\$3 051	\$4 148	\$5 392	<b>\$14 755</b>		
Total GM %		0%	27%	-2%	68%	78%	84%	87%	83%	89%	91%	92%	93%	92%		
Sales & Marketing	<b>\$K</b>	\$35	\$109	<b>\$143</b>	\$171	\$256	\$352	\$441	<b>\$1 220</b>	\$518	\$646	\$794	\$921	<b>\$2 880</b>		
R&D	<b>\$K</b>	\$82	\$77	<b>\$159</b>	\$76	\$76	\$100	\$100	<b>\$353</b>	\$135	\$135	\$135	\$135	<b>\$539</b>		
Other	<b>\$K</b>	\$363	\$57	<b>\$419</b>	\$75	\$100	\$134	\$181	<b>\$490</b>	\$250	\$350	\$497	\$714	<b>\$1 811</b>		
<b>Total OpEx</b>	<b>\$K</b>	\$479	\$243	<b>\$722</b>	\$322	\$432	\$586	\$723	<b>\$2 063</b>	\$903	\$1 131	\$1 426	\$1 770	<b>\$5 230</b>		
<b>Net Income/(Loss)</b>	<b>\$K</b>	-\$508	-\$216	<b>-\$724</b>	-\$115	\$59	\$319	\$732	<b>\$995</b>	\$1 261	\$1 920	\$2 722	\$3 622	<b>\$9 525</b>		
			-212%	-711%	-38%	9%	30%	44%	27%	52%	57%	60%	63%	59%		
<b>EOQ Cash</b>	<b>\$K</b>	\$1 492	\$1 276	<b>\$1 276</b>	\$1 162	\$1 221	\$1 540	\$2 272	<b>\$2 272</b>	\$3 533	\$5 452	\$8 174	\$11 797	<b>\$11 797</b>		
Seed Round	<b>\$K</b>	\$2 000			Life Time Value of a Customer			\$160 512			Dec Annualized			\$24 836	<b>\$K</b>	
Cash Low point	<b>\$K</b>	\$1 141			Customer Acquisition Costs			\$7 403			Annual Run Rate * 8			\$198 687	<b>\$K</b>	
					LTV / CAC Ratio			21,7			Number of Clients in 30 Months			399		
Cash BreakEven Bid	<b>\$K</b>	\$421								Share of Market, 20KU brokers			2,2%			
Suggested Bid	<b>\$K</b>	\$300														



# SaaS Startup Business Plan Review (US)

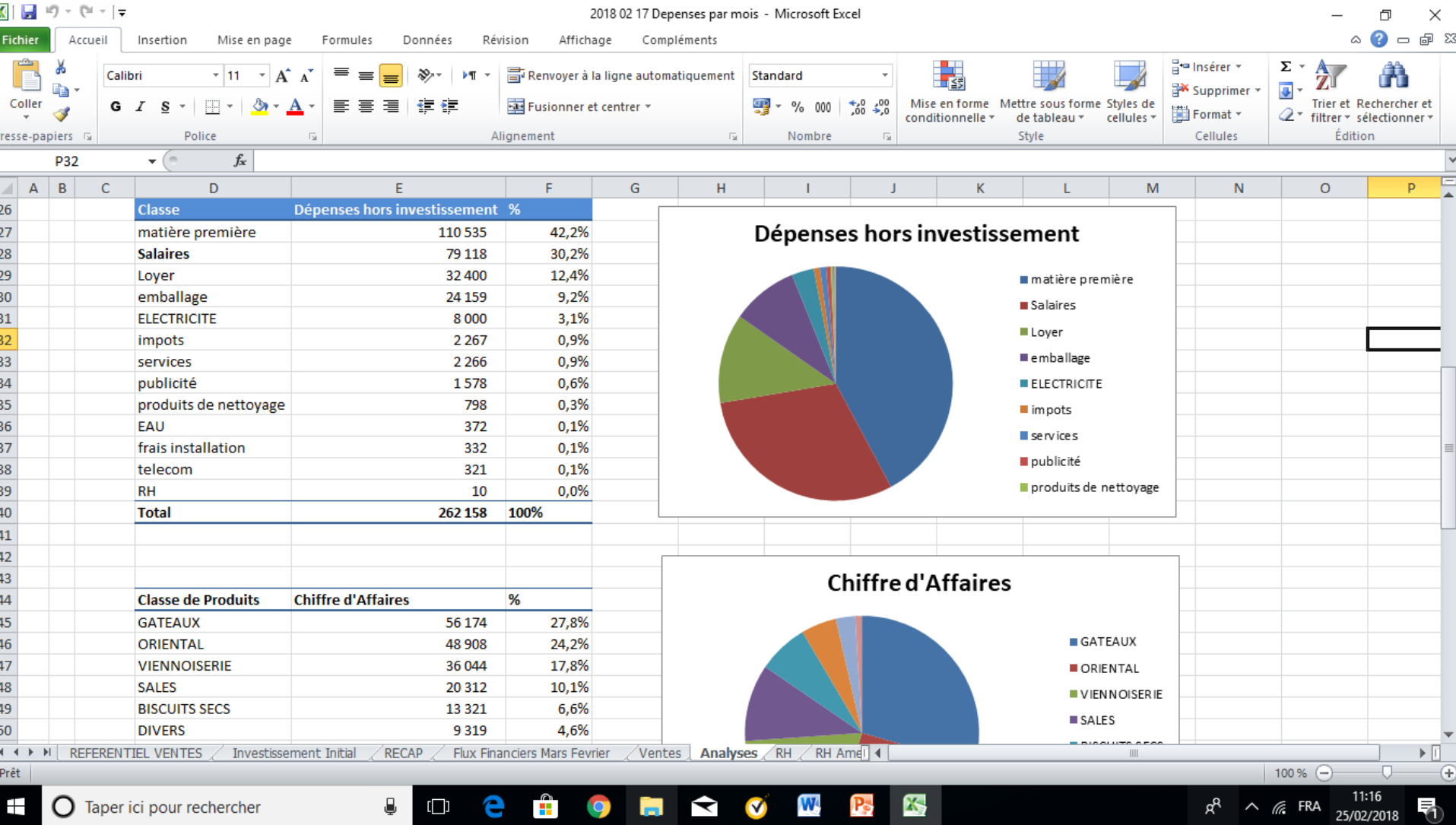
B21		fx		2,5%													
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M				
17	Monthly Bookings (ACV) Quota	\$ 122 792	Monthly quota for a sales rep defined as total ACV (Annual Contract Value) they are expected to bring in each month. (i.e. the above number divided by 12)														
18	Monthly Bookings (MRR) Quota	\$ 10 233	The above number, expressed as MRR bookings, instead of ACV (i.e. ACV / 12)														
19																	
20	<b>Churn Rate and Margin</b>																
21	Churn Rate (monthly)	2,50%															
22	Gross Margin	80,00%															
23																	
24	<b>Cost of Leads required to feed sales</b>																
25	Average Deal Size	\$60 192	(ACV) Annual Contract Value														
26	Deals to meet target	2,0	per month														
27	Leads to closed deal	10															
28	Cost per Qualified Lead	\$125															
29	Cost of Leads required	\$ 2 555	per month, for 1 fully productive sales person														
30																	
31																	
32	<b>Other interesting Calculations</b>																
33	Lead Gen costs per deal	\$ 1 253	Excludes people costs														
34	Selling costs per deal	\$ 6 150	Excludes cost of sales management														
35	<b>Total CAC</b>	\$ 7 403	Excludes people costs in marketing, and sales management. (CAC= Cost to Acquire a Customer)														
36	<b>Total LTV</b>	\$ 160 512	Calculated by dividing average monthly gross profit per customer (ARPU x Gross Margin ) by the churn rate														
37	<b>LTV / CAC Ratio</b>	21,7															
38																	
39																	
40	<b>Income</b>		Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12			
41	Productivity Ramp		10%	25%	50%	75%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%			
42	Bookings (ACV)	\$	10 437	\$ 26 093	\$ 52 186	\$ 78 280	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373	\$ 104 373			

**Quick Marketing Calculation**

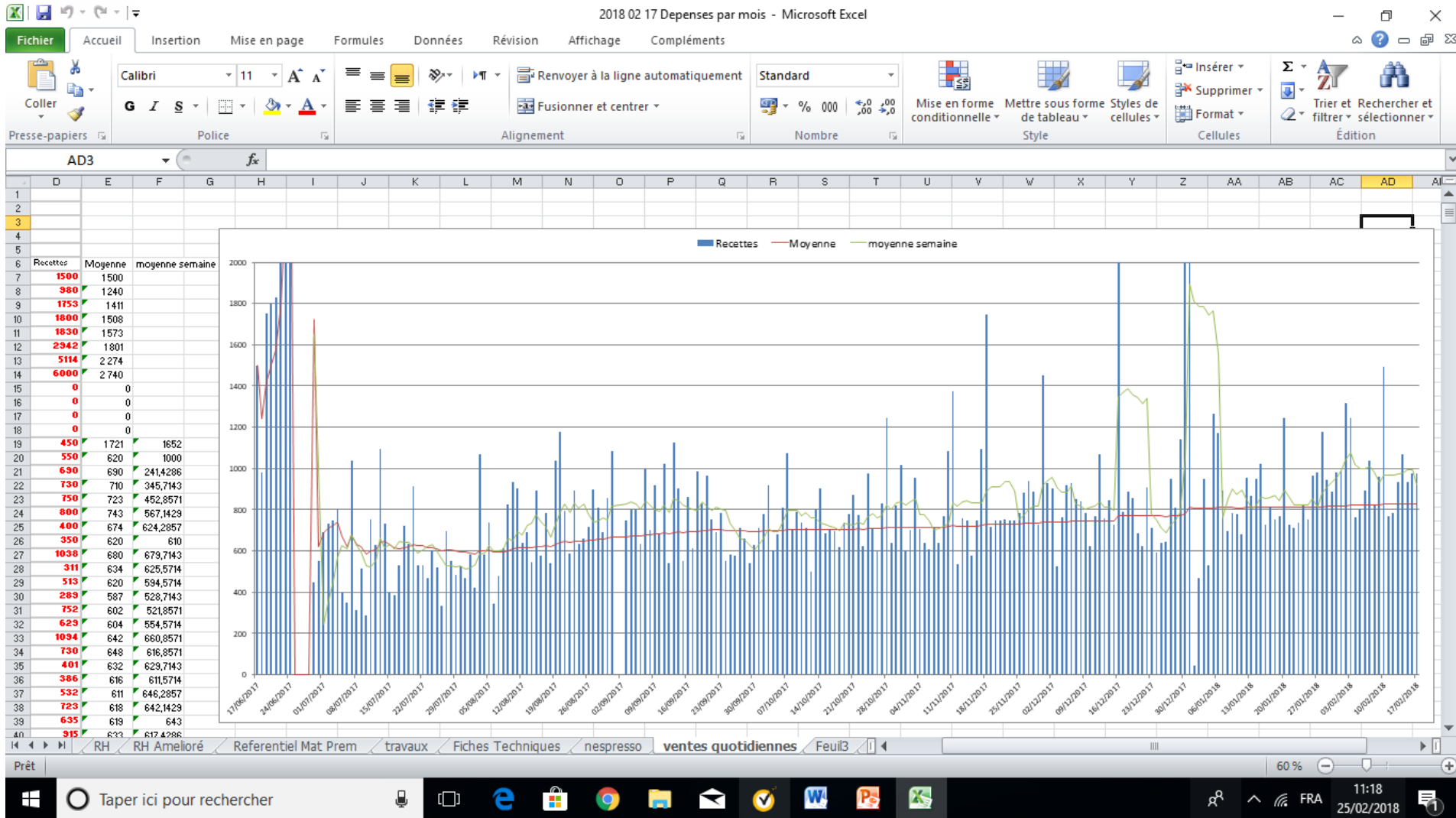
- 50% amount of traffic that is organic versus paid
- \$1,50 cost per paid visitor (Google AdWords, etc.)
- \$ 0,75 Cost per visitor (both paid and unpaid)
- 3% visitors convert to raw leads
- 20% number of raw leads that turn into qualified leads

1 qualified lead  
5 raw leads required  
167 visitors required  
\$125 Cost of visitors (also = Cost per qualified lead)

# Business Analytics For Food Business



# Business Analytics For Food Business



# Cruise Terminal Business Plan

2017 10 12 Etude d'opportunité croisière REVUE PAR MS V3.0 [Mode de compatibilité] - Microsoft Word

Fichier Accueil Insertion Mise en page Références Publipostage Révision Affichage

Calibri 22 A A Aa

Normal Partie Sans int... Titre 1 Titre 2

Rechercher Remplacer Sélectionner Modification

2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 6 | 1 | 8 | 1 | 10 | 1 | 12 | 1 | 14 | 1 | 18 |

l'Orient, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Au début du 20<sup>ème</sup> siècle l'Allemagne essaima ce marché avec ses véritables **boats** flottants qui tentaient de minimiser l'inconfort de la traversée des océans. Le confort a pris le dessus sur la vitesse en tant que priorité des passagers. The White Star une compagnie détenue par JP Morgan a introduit les deux navires les plus **lucratifs** de leur temps l'Olympic et le Titanic qui a coulé lors de son premier traversé en 1912 arquant ainsi la mort de cette entreprise reprise par la suite par **Cunard** pour former **Cunard White Star** en 1934. La Première guerre mondiale a marqué l'arrêt de la construction de nouveaux navires. Les anciens navires ont servi pendant cette guerre à transporter les réfugiés de guerre et se reconvertissement pendant la deuxième guerre pour le transport de troupes armées. En 1958, le premier vol non stop entre l'Europe et les Etats Unis marqua la fin des principales lignes Maritimes pour Passagers.

Logo IDJ 2050 Projet de port de croisière et de grande plaisance

Logo IDJ 2050 Projet de port de croisière et de grande plaisance

Logo IDJ 2050 Projet de port de croisière et de grande plaisance

Des navires de croisière de plus en plus grands

Une tendance vers les grands navires s'affirme durant cette dernière décennie confirmant une volonté des compagnies pour des économies d'échelle. Cette tendance s'accompagne d'une segmentation qui sépare les croisiéristes de masse avec les croisiéristes premium (de luxe) qui cherchent de plus en plus des espaces privatifs.

Le plus grand navire de croisière du monde mesure 362 m de longueur avec un tirant d'eau de 9,32 m, il peut transporter 6780 passagers et 2394 membres d'équipage. Avec sa hauteur de il constitue en lui même une attraction visuelle et un événement lors de ses embarcations dans les ports du monde.

Après un tableau illustrant les nouveaux bateaux commandés par les compagnies de croisières à livrer entre 2015 - 2017 avec leur capacité de passagers, 7 nouveaux bateaux sur 22 comptabilisent plus de la moitié des nouvelles capacités:

Nouveaux bateaux à livrer entre 2015 et 2017	Capacité en passagers
Royal Caribbean (Classic III) Aug 2016	5 400
MSC (Lucea) Sep 2017	4 500
NCL (Monarch) Escalot Oct 2015	4 200
Norwegian (Bluenose) Mar 2017	4 200
Royal Caribbean (Ovation of the Seas) Aug 2016	4 180
MSC (Seaside) Mar 2017	4 140
Royal Caribbean (Anthem of the Seas) Jun 2015	4 100
Carnival (Vista) Oct 2016	4 000

Une analyse du carnet de commande des navires à livrer entre 2017 et 2026 révèle que plus de la moitié des bateaux auront une capacité de plus de 2000 passagers.

**Répartition des capacités de Navires à livrer 2017 - 2026**

■ <1500  
■ 1500-1000  
■ 1000-2000  
■ 2000-3000  
■ >3000 et +

**Parti de Marché par Groupe de Compagnie de croisière (2015)**

■ CCL  
■ DISNEY  
■ MSC  
■ NCL  
■ Autres

**Les agents et agences de voyages**

Les tickets sont vendus principalement par des agences de voyages qui offrent des produits tout inclus et parfois comprenant le vol pour atteindre le port de départ des navires. Les agences s'accaparent environ 10 à 15% des revenus de cette filière et s'imposent de plus en plus pour devenir un acteur incontournable faisant le lien entre les croisiéristes et les compagnies de croisières.

D'après la CLIA, 70% des réservations de croisières ont été effectué à travers des agences de voyage. La CLIA compte 15 000 agences de voyages membres et 30 000 agents de voyage individuel.

**b) Les acteurs et le fonctionnement de la croisière**

Les Compagnies de croisières

Moins d'une centaine de compagnies en totalité opèrent sur les croisières sur les

Page : 7 sur 43 Mots : 9 184 Français (France)

50%

11:22 25/02/2018

# Cruise Terminal Business Plan

2017 10 12 Etude d'opportunité croisière REVUE PAR MS V3.0 [Mode de compatibilité] - Microsoft Word

Microsoft Word ribbon: Fichier, Accueil, Insertion, Mise en page, Références, Publipostage, Révision, Affichage. Font settings: Calibri, 22, Bold, Italic, Underline, Paragraph alignment, Styles: Normal, Partie, Sans int..., Titre 1, Titre 2. Language: Français (France).

**a) Le marché mondial des croisières**  
**Un marché de petite taille**  
**Une croissance soutenue et durable**  
**Une croissance soutenue**  
Depuis sa naissance aux années 60, le secteur n'a cessé de croître sur la période de 2000 – 2016, cette croissance semble être durable et soutenue.  
Le graphique ci dessous illustre la croissance annuelle en nombre de passagers sur la période de 1990 à 2016, en dernière valeur le nombre de passagers a augmenté de 3,1% passant de 22,2 en 2015 à 22,9 en 2016.

Etude préliminaire 16

**Une croissance confirmée sur le court et le long terme**  
Sur le court terme, compte tenu de l'intérêt grandissant des consommateurs pour la croisière, l'adoption de la croisière par les générations plus jeunes, l'augmentation de l'intérêt des agents de voyage pour devenir d'acteur incontournable entre les voyageurs et les compagnies de croisière, l'expansion des destinations et des itinéraires, et récemment la modernisation de la flotte de croisière et des produits de croisière, les parties prenantes attendent encore quelques années de croissance positive supplémentaire. Huit agents de voyage sur dix projettent une croissance selon ce qu'a rapporté la CLIA en Décembre 2016. Cette même association s'attend à 25 millions de croisiéristes en 2017.  
Sur le long terme, ces mêmes facteurs devraient contribuer au maintien de la croissance. L'actuel renouvellement des navires de croisière, et donc aux cabines offertes, fera une augmentation ces dernières à 790 000 places en 2024 selon les carnets de commandes actuels. Ce maintien de la croissance est également associé à la reprise du marché américain, à la poursuite de la croissance en Europe et en Australie et à une croissance rapide en Chine et le reste du marché asiatique. Ce dernier est propulsé principalement par des marques locales, l'objectif de 40 millions de passagers de croisière semble être véritablement réalisable.

**Quelques chiffres clés**  
Les principaux faits marquants à retenir sur le marché des croisières :

- Plus de 20 nouveaux navires par an ces trois dernières années
- 10 Nouveaux ports de croisière prévus en Chine d'ici à 2020

Etude préliminaire 17

En tant que branche de l'industrie du tourisme en général, l'industrie des croisières profite grandement de l'application du marketing ciblé; dans le processus de segmentation des passagers des croisières, en ciblant les segments de passagers et en leur ajustant les produits. Certaines des méthodologies de segmentation les plus utiles dans l'industrie des croisières comprennent trois aspects de la segmentation sociodémographique:

a) La segmentation géographique est nécessaire car tout voyage de croisière commence à un port spécifique et, dans la plupart des cas, les passagers proviennent des régions environnantes (au moins du même pays ou des pays voisins), mais aussi pour prendre une croisière, les passagers parfois arrivent dans la ville portuaire par avion ou par un autre mode de transport. Il arrive souvent que le portefeuille complet de croisière d'une compagnie soit réparti sur des ports d'un ou de quelques pays d'une région.

**Source des passagers sur les 5 dernières années**

Année	Europe	North America	Other
2013	~5.5	~10.0	~3.0
2014	~5.5	~10.0	~3.0
2015	~5.5	~10.0	~3.0
2016	~5.5	~10.0	~3.0
2017	~5.5	~10.0	~3.0
2018	~5.5	~10.0	~3.0
2019	~5.5	~10.0	~3.0

Etude préliminaire 18

Logo IDI 2050 **Projet de port de croisière et de grande plaisance**

b) le statut familial est extrêmement pertinent dans l'industrie des croisières. Cette variable marque les exigences des passagers en ce qui concerne les installations, les activités et les divertissements à bord du navire. Il existe des navires qui répondent aux besoins et aux intérêts de plusieurs groupes, il y a aussi des navires qui ne se concentrent que sur un ou deux groupes (par exemple, les navires pour adultes ou, le contraire, navires pour familles).

c) Le revenu est significatif car les croisiéristes concernent encore largement une catégorie de produits de luxe, même si récemment les compagnies de croisière ont accordé une attention croissante à la classe moyenne et aux clients plus jeunes et moins riches.

Ainsi, par ce type de ségrégation orientée sur le comportement des passagers, ce marché compte une segmentation sur 4 classes :

Le premier segment est constitué des passagers, qui ont l'intention de voyager à un bon marché et acceptent des commodités de type « anciens navires et moins luxueux. Le

Logo IDI 2050 **Projet de port de croisière et de grande plaisance**

**Positionnement des compagnies de croisières**

Etude préliminaire 19

Logo IDI 2050 **Projet de port de croisière et de grande plaisance**

cette tranche de clientèle cherche à cerner son budget avant le départ. Beaucoup de croisiéristes de cette tranche sont soit en couple soit en famille.

1. Classe Contemporaine : les croisières durent moins de 7 jours. Un service de cabines luxueuses, des suites et cabines de taille moyenne, Cuisine gastronomique, des plats très raffinés.
2. Classe Premium : Les bateaux sont de capacité moyenne, moins de 500 passagers à bord avec des suites et cabines spacieuses. Des produits aérés exclusivement sur le luxe, des soirées festives avec tenues exigées et un prix de ticket relativement cher. La durée des croisières va de 7 à 14 jours en général. A bord, on y trouve une cuisine étoilée avec un chef de renommée internationale.
3. Elite : plutôt des tailles de navires relativement petites (100 à 180 m), avec des itinéraires originaux et qui tendent vers l'aventure et l'excitation, une tranquillité: loin des surcharges et nuisances.

Page : 16 sur 43 | Mots : 9 184 | Français (France) | 50% | 11:24 25/02/2018

# Due Diligence For Private Equity Firm

1097\_001.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Fichier Edition Affichage Fenêtre Aide

Accueil Outils DALIAN DRAGON-... 1095\_001.pdf 1097\_001.pdf x Se connecter

79,7%

	2011	2012	2013	2014	2015	2016 Estimated	2017
<b>Management Fees</b>							
Primary Funds	1 521	717	572	500	410	400	400
Secondary Funds	3 940	4 553	2 918	2 711	1 827	1 439	935
Mandates	1 829	1 485	1 269	980	764	526	525
<b>TOTAL FEES</b>	<b>7 290</b>	<b>6 755</b>	<b>14 045</b>	<b>4 191</b>	<b>3 001</b>	<b>2 365</b>	<b>1 860</b>
<b>Expenses</b>							
Salaries	3 857	3 991	3 099	2 904	1 963	1 537	1 266
Operating	497	488	427	566	272	285	185
Travel	202	235	168	82	69	34	34
Premises	402	415	434	437	405	392	223
Other operating	678	428	329	342	310	316	284
Amortization	18	18	14	8	8	8	8
<b>TOTAL EXPENSES</b>	<b>5 654</b>	<b>5 375</b>	<b>4 471</b>	<b>4 339</b>	<b>3 027</b>	<b>2 566</b>	<b>2 090</b>
<b>Net Income</b>	<b>1 556</b>	<b>335</b>	<b>289</b>	<b>1 443</b>	<b>- 26</b>	<b>- 200</b>	<b>- 140</b>
Extraordinary Expenses	80	845	0	-1590 <sup>(1)</sup>	- 312 <sup>(2)</sup>	- 273 <sup>(2)</sup>	
<b>NET INCOME AFTER EXTRAORDINARY EXPENSES</b>	<b>1 636</b>	<b>1 180</b>	<b>289</b>	<b>-147</b>	<b>- 338</b>	<b>- 473</b>	

<sup>(1)</sup> Retirement benefit

<sup>(2)</sup> Buyer's extraordinary charges

<sup>(3)</sup> Buyer's extraordinary charges, plus incurred costs related to Fondinvest X

Adobe Acrobat Pro DC

Supprimez, insérez, extrayez ou faites pivoter les pages.

En savoir plus

Remplir et signer

Stocker et partager les fichiers dans Document Cloud

En savoir plus

Taper ici pour rechercher

11:31 25/02/2018

# Due Diligence For Family Office Group

PV AGO 7 7 17.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Fichier Edition Affichage Fenêtre Aide

Accueil Outils DALIAN DRAGON... 1095\_001.pdf 1097\_001.pdf PV AGO 7 7 17.pdf x Se connecter

1 / 2 46,7%

AU CAPITAL SOCIAL DE : 400 000 DINARS TUNISIENS  
SIEGE SOCIAL : 39, RUE DE L'ENERGIE, Z.I. CHARGUIA 1, 2035, TUNIS-CARTHAGE, TUNISE  
RC : 801203742011 - MF : 12215705/A/M/000

**PROCES VERBAL DE L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE  
DU 07 JUILLET 2017**

L'An Deux Mille Dix-sept et le Sept Juillet à 11 heures, les porteurs des parts de la société North African Renewable Energies Company - NAREC, société à responsabilité limitée au capital de 400 000,000 Dinars se sont réunis en Assemblée Générale Ordinaire au siège social à l'effet de se prononcer sur l'ordre du jour suivant :

1. Approbation des états financiers des exercices 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016
2. Quitus au gérant
3. Questions diverses

La totalité des porteurs des parts étant présents, la réunion est déclarée régulièrement tenue. Après échange de diverses observations, les décisions suivantes ont été adoptées :

**PREMIERE RESOLUTION :**

Les porteurs des parts sociales de la société décident d'approuver les états financiers des exercices comptables 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016.

Les associés approuvent aussi les conventions prévues par l'Article 115 et 116 du code des sociétés commerciales.

*Cette résolution mise aux voix est adoptée à la majorité des associés.*

**DEUXIEME RESOLUTION :**

Les porteurs des parts sociales de la société donnent quitus entier et sans réserves au gérant pour toutes les opérations de gestion relatives aux exercices 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016 qu'il a été amené à effectuer au nom de la société et en exécution du mandat qui lui a été confié.

Page 1 sur 2

*Cette résolution mise aux voix est adoptée à la majorité des associés.*

Adobe Acrobat Pro DC

Supprimez, insérez, extrayez ou faites pivoter les pages.

En savoir plus

Remplir et signer

Stocker et partager les fichiers dans Document Cloud

En savoir plus

Taper ici pour rechercher

11:32 25/02/2018

# EDTech Startup Coaching: reviewing Business Plan, Pitch Deck and building fundraising strategy

DOORBA\_Pitch\_20171109 - Microsoft PowerPoint

**Fichier** Accueil Insertion Création Transitions Animations Diaporama Révision Affichage

Normal **Trieste de diapositives** Page de commentaires Mode Lecture Masque des diapositives Masque du document Masque des pages de notes Modes Masque Règle Quadrillage Repères Afficher l'orientation Zoom Ajuster à la fenêtre Zoom Couleur Nuances de gris Noir et blanc Réorganiser tout Cascade Déplacer le fractionnement Fenêtre Nouvelle fenêtre Macros

**1** **2** **3** **4**

**5** **6** **7** **8**

Trieste de diapositives "Thème Office" Anglais (États Unis) 100% 08:25 28/02/2018



# EDTech Startup Coaching: SaaS Business Plan, Pitch Deck and fundraising strategy

BP DOORBA 20170902 (V6) [Mode de compatibilité] - Microsoft Excel

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

Avertissement de sécurité La mise à jour automatique des liens a été désactivée Activer le contenu

AZ81 fx 80%

		BD	BE	BF	BG	BH	BI	BJ	BK	BL	BM	BN	BO	BP	BQ	CD	CQ	DD	DQ
75	Prix séance individuelle / Prix séance en groupe	1,75																	
76	Coût séance individuelle / Coût séance en groupe	0,8																	
77	Augmentation annuelle des prix	2,50%																	
78			2017	2018												2019	2020	2021	2022
79	<b>ENFANTS &amp; ADOLESCENTS</b>			janv	févr	mars	avr	mai	juin	juil	août	sept	oct	nov	déc				
80	FORMULE DE GROUPE																		
81	% Ventes	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
82	Abonnement Mensuel																		
84	Prix TTC de la séance (€)	6,50	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,66	6,83	7,00	7,17	7,35
85	Prix HT de la séance (€)	5,4	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,7	5,8	6,0	6,1
86	Prix TTC de l'abonnement mensuel (€)	65	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	67	68	70	72	74
87	Prix HT de l'abonnement mensuel (€)	54,2	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	55,5	56,9	58,3	59,8	61,3
88	Coût de la séance (DT)	11,50	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79	12,08	12,38	12,69	13,01
89	Coût de l'abonnement mensuel / élève (DT)	23	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	25	25	26
90	Marge brute (DT)	129	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	135	139	142	146
91	Marge brute %	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%
93	FORMULE INDIVIDUELLE																		
94	% Ventes	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
95	Abonnement Mensuel																		
97	Prix TTC de la séance (€)	11,38	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,66	11,95	12,25	12,56	12,87
98	Prix HT de la séance (€)	9,5	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	9,7	10,0	10,2	10,5	10,7
99	Prix TTC de l'abonnement mensuel (€)	114	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	120	122	126	129
100	Prix HT de l'abonnement mensuel (€)	94,8	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	97,2	99,6	102,1	104,6	107,2
101	Coût de la séance (DT)	9,20	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,43	9,67	9,91	10,16	10,41
102	Coût de l'abonnement mensuel / élève (DT)	92	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	94	97	99	102	104
103	Marge brute (DT)	173	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	178	182	187	191	196
104	Marge brute %	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%
105	Prix TTC Moyen de l'abonnement mensuel (€)	75	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	77	79	80	83	85
106	Prix HT Moyen de l'abonnement mensuel (€)	62	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	64	65	67	69	70
107	Coût Moyen de l'abonnement mensuel (DT)	37	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	39	40	41	42
108	Marae Brute Movenne (DT)	138	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	145	148	152	156

Prêt

INVESTISSEMENTS PRIX MARCHÉ HYPOTHESES OFFRE CHIFFRE D'AFFAIRES CHARGES CHARGES PERSONNEL

100%

# EDTech Startup Coaching: reviewing Business Plan, Pitch Deck and building fundraising strategy

Plan\_affaire\_DOORBA.pdf - Adobe Acrobat Reader DC

Fichier Edition Affichage Fenêtre Aide

Accueil Outils Plan\_affaire\_DOOR... x Se connecter

15 / 53 50%

domaine du développement software et dans le management des projets. Il est un expert des méthodes agiles. Mr Mehdi BEN CHARRADA a travaillé en France pour les principales banques d'investissements (Crédit Agricole, Société Générale, BNP) ainsi qu'Orange et la Banque de France.

Les deux co-fondateurs se connaissent depuis plus de 20 ans et partagent une forte conviction du potentiel du projet. Leur ambition est de bâtir une entreprise innovante leader mondial dans son secteur d'activité.

- **Mr Noureddine BEN HAMIDA** : « Chief Education Officer » en charge de la direction pédagogique de DOORBA. Noureddine est maîtrisant en littérature et civilisation arabe avec plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de l'enseignement secondaire et

\* Recherche et développement

Le marché total disponible pour ce segment est évalué à plus de €3,6 milliards. Les segments des enfants & adolescents et des adultes sont évalués respectivement à plus de €2,4 milliards et €1,2 milliards.

Dépense annuelle moyenne pour apprendre l'arabe	e600		
Marché total disponible	%	Monde (Million)	Monde (Millions)
Diaspora Arabe (5 - 45 ans) souhaitant apprendre l'arabe	18%	6+	3600+
Enfants & Adolescents (5 - 19 ans)	30%	3+	2.400+
Adultes (20 - 45 ans)	10%	2+	1.200+

Le marché adressable est constitué des enfants et des adultes disposés à apprendre en ligne. Sur la base d'un taux d'adoption de 30% pour l'apprentissage en ligne, ce marché est estimé à une valeur de plus de €1 milliard au niveau mondial. Les segments des enfants & adolescents et des adultes sont évalués respectivement à plus de €720 millions et €360 millions.

Marché adressable	%	Monde (Million)	Monde (Millions)
Pénétration de l'apprentissage en ligne	30%		
Diaspora Arabe (5 - 45 ans) souhaitant apprendre l'arabe en ligne		1,8+	1080+
Enfants & Adolescents (5 - 19 ans)		1,2+	720+
Adultes (20 - 45 ans)		0,6+	360+

Tableau 2 - Estimation du segment diaspora arabe

### 4.3 Le segment de la diaspora arabe

Pour entrer sur le marché, DOORBA adressera d'abord le segment des enfants de la diaspora arabe. Un segment attractif compte tenu de sa taille, de la forte demande qui le caractérise et de la faiblesse de la concurrence.

Une fois établi sur ce segment en tant que leader, DOORBA pourra adresser les autres segments avec la même solution en enrichissant son catalogue de cours.

### 4.4 Caractéristiques de la demande

Tableau 1 - Population de la diaspora arabe

Enfants & Adolescents (5 - 19 ans)	25%	13,5+
Adultes (20 - 45 ans)	37% c	20+

En prenant les hypothèses suivantes :

- une dépense annuelle moyenne de 600€ pour l'apprentissage de l'arabe (cf. Figure 1 pour la justification de cette hypothèse).
- 30% des enfants et adolescents et 10% des adultes voudraient apprendre l'arabe

\* Cf. Tableau 29 de l'annexe B.  
\* Cf. Tableau 31 de l'annexe B.

Figure 2 - Recherches mensuelles incluant les termes « apprendre l'arabe » et « cours d'arabe »

Cette forte demande en constante progression a été confirmée par plusieurs études et rapports publiés par l'observatoire européen de l'enseignement de la langue arabe et par une enquête<sup>1</sup> menée par DOORBA en France sur un échantillon de 300 parents de la diaspora arabe vivant en France. L'enquête a montré que la demande pour l'apprentissage de l'arabe est très importante (87% des parents sondés sont intéressés par des offres d'apprentissage de l'arabe pour leurs enfants).

### 4.4.2 Ce qui est recherché

L'enquête a également permis d'identifier les critères de choix d'un cours d'arabe et l'importance relative de chaque critère ainsi que les sources d'insatisfaction par rapport à l'offre existante sur le marché. Les Figure 3 et Figure 4 présentent les résultats de l'enquête.

# SaaS Financial Model

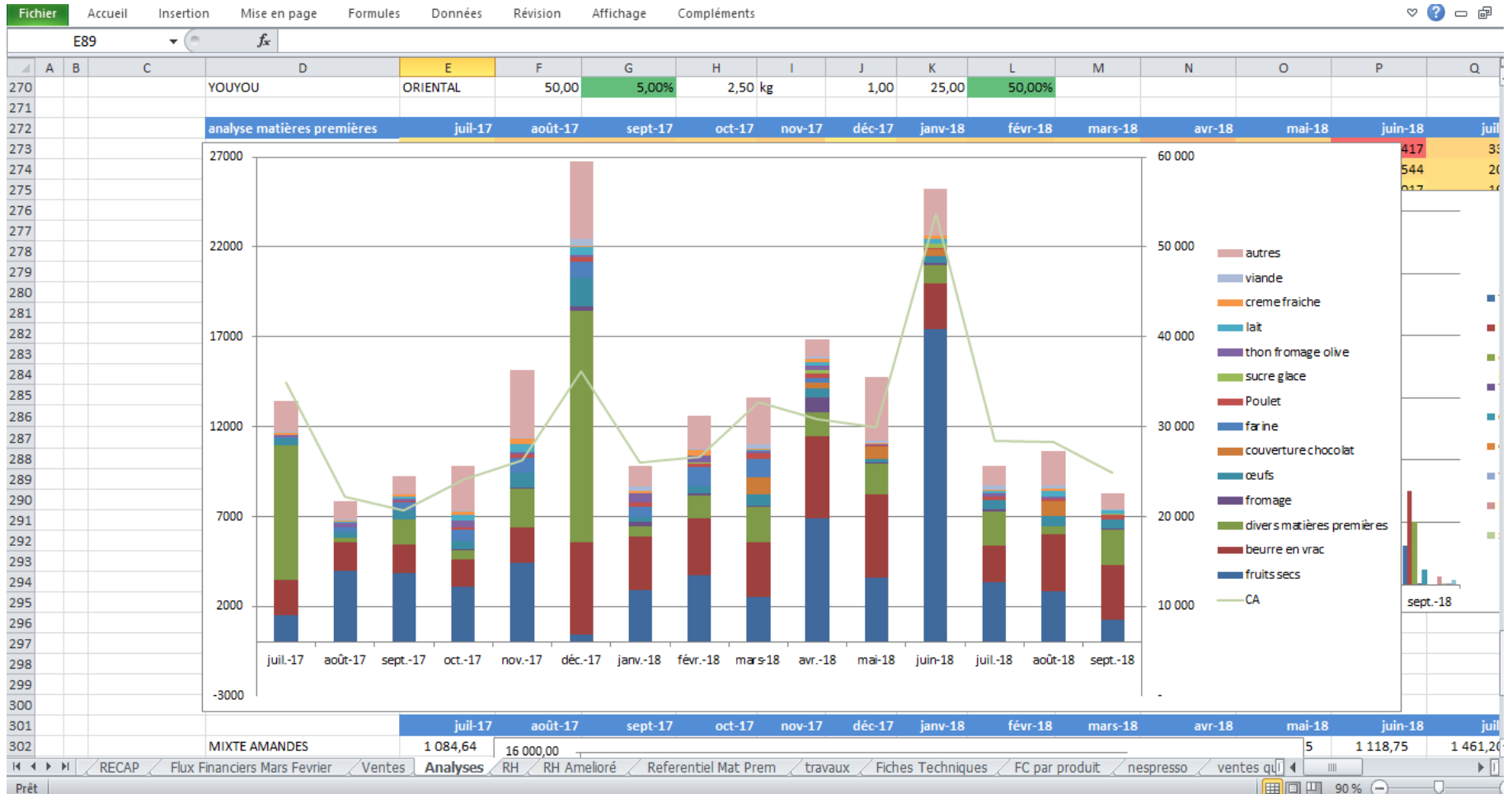
17-09-2018-SaaS-Model-SeafoodIQ-V02 - Microsoft Excel

A75											
A		B	D	E	F	G	H	I	J	K	L
10-Year Annual P&L Detail		Year	2	3	4	5	6	7	8	9	
			FY 2020	FY 2021	FY 2022	FY 2023	FY 2024	FY 2025	FY 2026	FY 2027	
<b>Consolidated Revenue</b>											
Starting MRR			5 057	287 523	2 188 322	7 801 743	26 525 729	74 998 143	200 026 071	471 788 273	1 028 541 000
Added MRR			375 095	2 638 498	7 374 035	23 963 175	63 839 628	168 067 999	381 293 005	816 220 595	1 771 541 000
Lost MRR (churn)			92 629	737 699	1 760 614	5 239 189	15 367 214	43 040 071	109 530 803	259 466 357	617 300 000
Ending MRR			287 523	2 188 322	7 801 743	26 525 729	74 998 143	200 026 071	471 788 273	1 028 542 511	2 182 741 000
<b>Total Recurring Revenue Consolidated</b>			<b>1 008 373</b>	<b>13 590 928</b>	<b>56 483 613</b>	<b>194 807 733</b>	<b>655 154 595</b>	<b>1 674 825 319</b>	<b>4 028 214 993</b>	<b>8 948 749 065</b>	<b>19 074 841 000</b>
<b>One-Time Revenue</b>											
Grants			171 000	1 412 000	4 795 345	16 109 493	46 907 479	113 638 600	235 470 194	416 189 847	685 541 000
<b>Total Revenue</b>			<b>501 179 373</b>	<b>15 002 928</b>	<b>61 278 958</b>	<b>210 917 226</b>	<b>702 062 074</b>	<b>1 788 463 918</b>	<b>4 263 685 187</b>	<b>9 364 938 913</b>	<b>19 760 382 000</b>
% YoY Growth			151%	-97%	308%	244%	233%	155%	138%	120%	
<b>Gross margins</b>			<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	
COGS \$			150 353 812	3 750 732	12 255 792	42 183 445	140 412 415	357 692 784	852 737 037	1 872 987 783	3 952 000 000
COGS %			30%	25%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	
<b>Gross Margin \$</b>			<b>350 825 561</b>	<b>11 252 196</b>	<b>49 023 167</b>	<b>168 733 781</b>	<b>561 649 659</b>	<b>1 430 771 135</b>	<b>3 410 948 150</b>	<b>7 491 951 130</b>	<b>15 808 382 000</b>
Gross Margin %			70%	75%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
<b>Expenses</b>											
Executive Salaries			36 000 000	60 000 000	120 000 000	180 000 000	204 000 000	240 000 000	276 000 000	300 000 000	360 000 000
Salesmen Salary			30 000 000	36 000 000	48 000 000	60 000 000	72 000 000	96 000 000	144 000 000	168 000 000	192 000 000
CS Salary			12 000 000	24 000 000	36 000 000	60 000 000	66 000 000	78 000 000	90 000 000	108 000 000	120 000 000
Marketing			24 000 000	24 000 000	36 000 000	48 000 000	54 000 000	60 000 000	84 000 000	96 000 000	120 000 000
R&D			12 000 000	24 000 000	48 000 000	96 000 000	102 000 000	102 000 000	108 000 000	108 000 000	120 000 000
General & Admin			7 200 000	12 000 000	14 400 000	18 000 000	21 600 000	25 200 000	30 000 000	32 400 000	36 000 000
<b>Total Expenses</b>			<b>271 553 812</b>	<b>183 750 732</b>	<b>314 655 792</b>	<b>504 183 445</b>	<b>660 012 415</b>	<b>958 892 784</b>	<b>1 584 737 037</b>	<b>2 685 387 783</b>	<b>4 900 000 000</b>
<b>EBITDA</b>			<b>229 625 561</b>	<b>(168 747 804)</b>	<b>(253 376 833)</b>	<b>(293 266 219)</b>	<b>42 049 659</b>	<b>829 571 135</b>	<b>2 678 948 150</b>	<b>6 679 551 130</b>	<b>14 860 282 000</b>
% YoY Growth			217%	-173%	50%	16%	-114%	1873%	223%	149%	
<b>Cash Flow</b>											
Starting Bank Balance			206 478 981	484 581 004	308 248 383	47 286 734	(291 488 383)	(258 689 649)	388 375 836	2 477 955 393	7 688 000 000
Financing			100 000 000	-	-	-	-	-	-	-	-
Debt Service			1 264 136	7 584 816	7 584 816	45 508 898	0	0	0	0	0

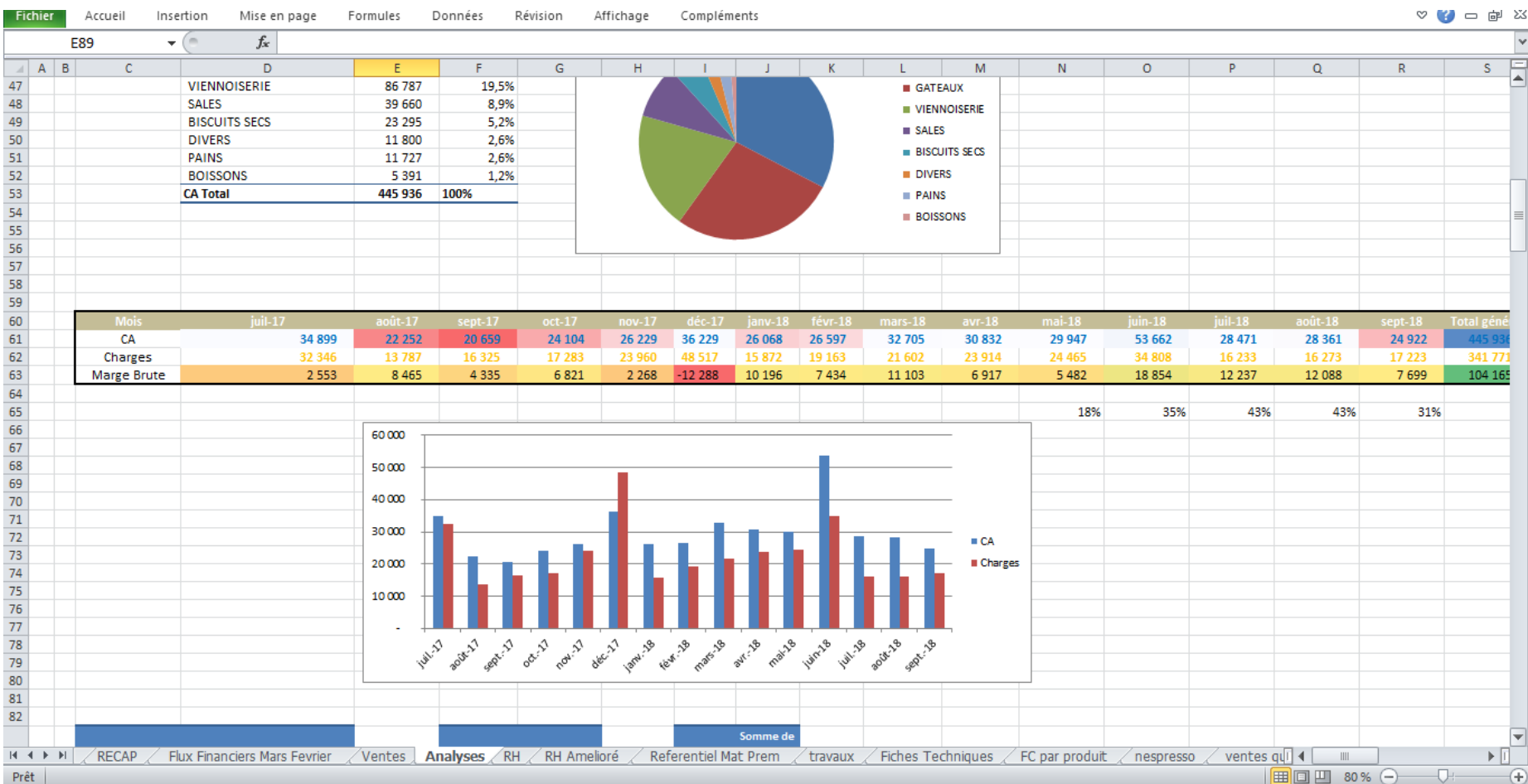
User Assumptions Cost Assumptions Visualize Executive Summary 10-Year Annual P&L 10-Year Monthly P&L Valuations Financing Instructions

Prêt 13:27 23/10/2018

# Business Reports



# Business Reports





# XERO Experience

← → ↻ go.xero.com/Dashboard/ ☆ ☁ 📧 | 👤 ⋮

Applications Joomla Microsoft Exchange... ITPrism support for... Traiteurs Crowd Conseil Trading webmarketing paper HP Connected » Autres favoris

Jisr - HR Solution ▾ Dashboard Business Accounting Contacts 🔍 🔔 ? CA

**Jisr - HR Solution** Your last login: [9 months ago](#) from France

### Jisr Bank (Alinma Bank)

000

Balance in Xero	2,367,337.20
Statement balance (Feb 4)	1,481,095.72

Jan 12 Jan 19 Jan 26 Feb 2 Feb 9

### Account watchlist

Account	This month	YTD
alahly Bank (Clickapps) (110204)	0.00	945,832.77
The Employees (23)	0.00	0.00

### Clickapps Bank

2

Balance in Xero	40,007.35
Statement balance	0.00

### Invoices owed to you

2 Draft invoices	62,685.00
145 Awaiting payment	3,762,710.89
<b>132 Overdue</b>	<b>3,799,866.67</b>

Windows Taskbar: Taper ici pour rechercher | 🖨️ 📄 🛒 🌐 📧 📅 📁 | 🇫🇷 08:19 11/02/2020

# Capitalization Table for Startups

20200210 EFM\_CAP\_Table2 V2 - Microsoft Excel (Échec de l'activation du produit)

Fichier Accueil Insertion Mise en page Formules Données Révision Affichage Compléments

AI45 fx 200000000

		Stock Option Pool				Series A				Series B				Exit	
		Invested	New Equity	Total Equity		Invested	New Equity	Total Equity		Investment	New Equity	Total Equity		Market	
Equity Type	Entry Stage	USD	# Shares	# Shares	%	USD	# Shares	# Shares	%	USD	# Shares	# Shares	%	USD	
Investor 6	Series A		0	0	0,00%	900 000	59 673	59 673	6,82%			59 673	4,78%	9	
Investor 7	Series B		0	0	0,00%	150 000	9 946	9 946	1,14%		0	9 946	0,80%	1	
Investor 8	Series B		0	0	0,00%	150 000	9 946	9 946	1,14%		0	9 946	0,80%	1	
Investor 9	Series B		0	0	0,00%		0	0	0,00%	5 000 000	124 673	124 673	9,98%	19	
Investor 10	Series C		0	0	0,00%		0	0	0,00%	5 000 000	124 673	124 673	9,98%	19	
Investor 11	Series C		0	0	0,00%		0	0	0,00%	5 000 000	124 673	124 673	9,98%	19	
Investor 12	Series C		0	0	0,00%		0	0	0,00%		0	0	0,00%		
<b>Total</b>			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>168 795</b>	<b>24,96%</b>	<b>3 000 000</b>	<b>198 910</b>	<b>367 705</b>	<b>42,01%</b>	<b>15 000 000</b>	<b>374 019</b>	<b>741 725</b>	<b>59,37%</b>	<b>118</b>
<b>Total</b>		<b>30 000</b>	<b>7 500</b>	<b>676 295</b>	<b>100,00%</b>	<b>3 000 000</b>	<b>198 910</b>	<b>875 205</b>	<b>100,00%</b>	<b>15 000 000</b>	<b>374 019</b>	<b>1 249 225</b>	<b>100,00%</b>	<b>200</b>	
# of Shares	#		676 295				875 205				1 249 225			1	
New Financing	USD						3 000 000				15 000 000				
Cum. Financing	USD		903 970				3 903 970				18 903 970				
<b>Valuation</b>															
Price per share	USD / Share		4,00				15,08				40,10				
Pre Money	USD						10 200 000				35 100 000			200	
Post Money	USD						13 200 000				50 100 000			200	

Prêt

Abbreviations Title Summary Cap Table IRR

Taper ici pour rechercher

08:21 11/02/2020