

États financiers prévisionnels

2026 – 2029 · préparés selon le plan d'affaires du Groupe KA · dollars canadiens, non
audités

2,45 M\$_{CA}

produits prévus en 2029 — seuil de rentabilité atteint dès 2027, marge nette de ~50 % en
2029 grâce à l'exploitation entièrement automatisée

26 2026 — lancement
Québec
produits 8 k\$ · net -42 k\$
(investissement)

27 2027 — expansion
Canada
produits 240 k\$ · net +71 k\$ ·
seuil atteint

28 2028 — Amérique du
Nord
produits 900 k\$ · net +307 k\$

29 2029 — consolidation
produits 2 450 k\$ · net +1 214
k\$

Hypothèses clés

Prévisions établies sur le calendrier d'expansion officiel — **Québec 2026 (réalisé) → Canada 2027 → Amérique du Nord 2028 → Monde 2030** — et calibrées sur les coûts réellement mesurés en août 2026 (rapports « Coût de développement » et « Expansion »).

Trafic mensuel visé (fin d'année)

55 k → 2,4 M

visites/mois, 2026 → 2029

RPM publicitaire moyen

14 \$ CA

verticaux à forte valeur (immo, auto, emploi)

Effectifs

0 → 2

exploitation automatisée ; 1^{re} embauche en 2028

Hypothèses de produits

1. **Publicité programmatique** — display + native sur les 13 plateformes ; RPM moyen 14 \$ CA, montée du trafic portée par le SEO (fiches uniques : 9 400+ logements, 9 400 créateurs, emplois, restos...).
2. **Affiliation & leads** — courtiers (Immo-Ka/Vrai-Prix), concessionnaires (Auto-Ka), hypothèque/assurance, billetterie (Sorti-Ka) ; 15–45 \$ le lead qualifié selon le vertical.
3. **API-Ka** — abonnements B2B aux données agrégées (paliers 99–999 \$/mois) : médias, chercheurs, institutions.
4. **Abonnements premium** — alertes temps réel, rapports Vrai-Prix, KA Scores avancés (5–15 \$/mois).
5. **Expansion** — Canada lancé mi-2027 (plein effet 2028), Amérique du Nord lancée mi-2028 (plein effet 2029), Monde en 2030 (hors fenêtre — coût de développement ≈ 285 k\$ CA prévu au budget 2030).

Hypothèses de charges

1. **Développement IA** — coûts Claude calibrés sur le réalisé : Québec 12 k\$ CA (mesuré), Canada ≈ 31 k\$ CA en 2027, Amérique du Nord ≈ 135 k\$ CA en 2028, + maintenance continue.
2. **Abonnements contractuels** — Scrapfly 600 \$/mois, Apify 1 000 \$/mois, ngrok 500 \$/mois (tunnels des 13 sites + services cluster) = 25,2 k\$/an.
3. **Amortissement** — grappe MacLustr (20 nœuds, valeur ≈ 60 k\$, apport en nature du fondateur) amortie linéairement sur 4 ans. Voir le document « Infrastructure ».
4. **Salaires** — aucun avant 2028 (exploitation automatisée par agents) ; 1 poste ops/partenariats en 2028, 2–3 en 2029.

État des résultats prévisionnel

Résultats 2026–2029

en milliers de dollars canadiens (k\$ CA)

K\$ CA	2026*	2027	2028	2029
Produits	8	240	900	2 450
Publicité programmatique	5	110	380	950
Affiliation & génération de leads	2	80	320	900
API-Ka — données B2B	1	30	110	330
Abonnements premium	0	20	90	270
Charges d'exploitation	34,5	150	535	880
Développement IA (Claude Code)	12	55	165	90
Abonnements scraping & tunnels ¹	10,5	25,2	25,2	25,2
Données, proxies & licences add.	2	15	85	175
Infrastructure & hébergement	5	18	55	110
Marketing & acquisition	2	25	90	220
Salaires & sous-traitance	0	0	80	200
Frais généraux, légal & conformité	3	12	35	60
BAIIA (EBITDA)	-26,5	89,8	365	1 570
Amortissement (grappe MacLustr)	15	15	15	15
Bénéfice avant impôts	-41,5	74,8	350	1 555
Impôts (est.)	0	4	43	341
Bénéfice net	-41,5	70,8	307	1 214

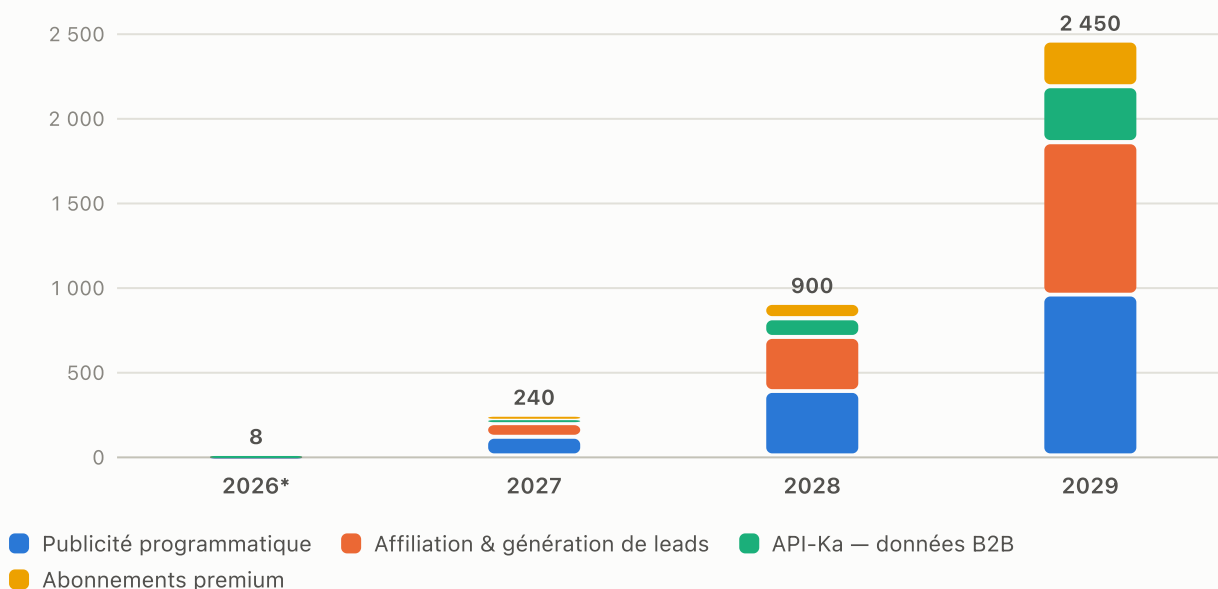
* 2026 : exercice partiel (lancement août 2026, ~5 mois d'exploitation). ¹ Scrapfly 600 \$/mois, Apify 1 000 \$/mois, ngrok 500 \$/mois — 2 100 \$/mois, 25,2 k\$/an en année pleine. Impôts : taux PME estimé ~12 % jusqu'à 500 k\$, ~26,5 % au-delà, pertes de 2026 reportées.

Produits

Quatre flux complémentaires. La publicité amorce la monétisation dès le lancement ; l'affiliation la dépasse presque en 2029 grâce aux verticaux transactionnels (immobilier, auto) ; API-Ka et le premium apportent des revenus récurrents à forte marge.

Produits par flux, 2026–2029

k\$ CA — 2026 : exercice partiel de ~5 mois



TCAC 2027→2029

≈ 220 %

croissance annuelle composée des produits

Part récurrente 2029

≈ 24 %

API-Ka + abonnements premium

Produits / plateforme 2029

≈ 188 k\$

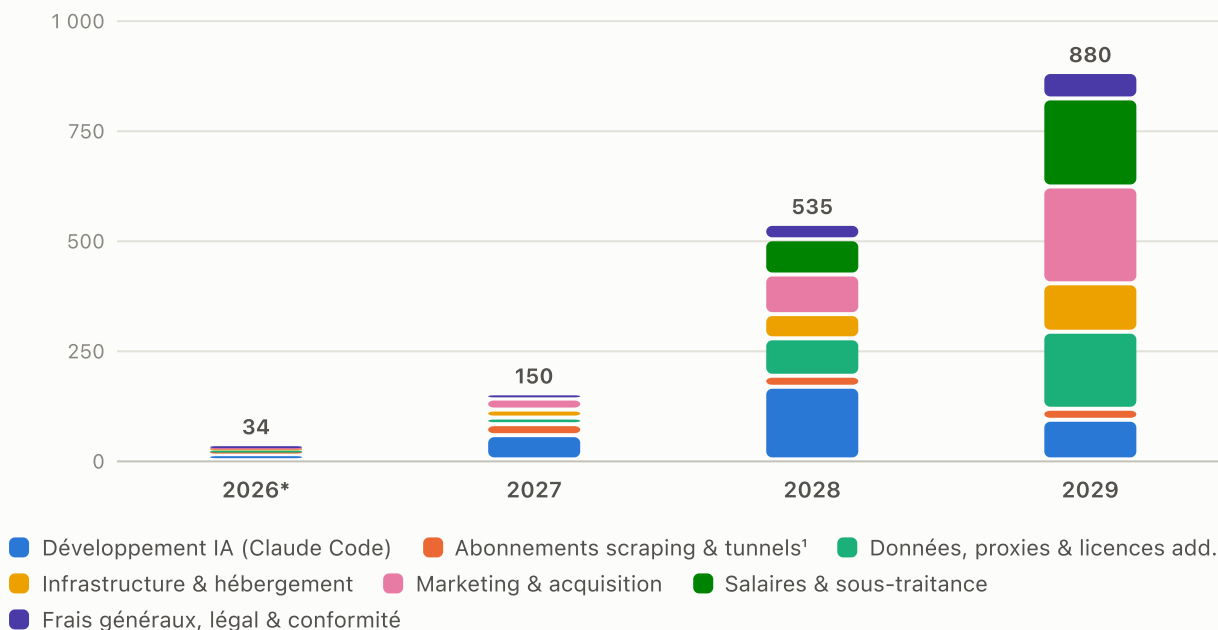
moyenne sur 13 plateformes

Charges d'exploitation

Structure de coûts radicalement légère : pas de masse salariale avant 2028, un développement facturé à l'usage (Claude), des abonnements SaaS contractuels connus (Scrapfly, Apify, ngrok) et une infrastructure détenue plutôt que louée.

Charges par poste, 2026–2029

k\$ CA



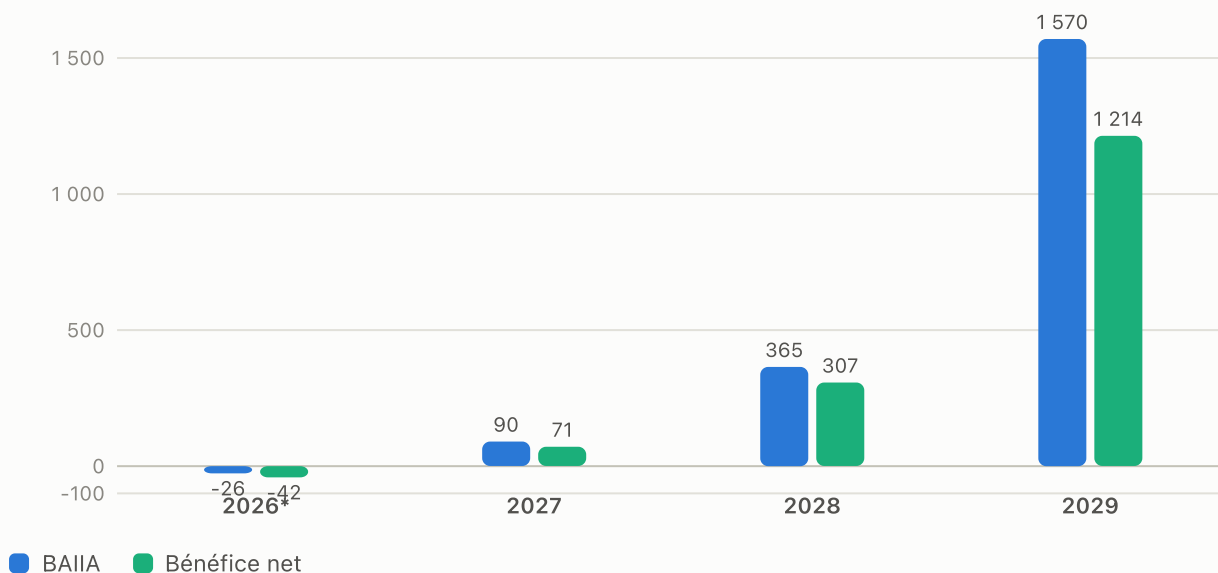
Les pointes de développement IA (55 k\$ en 2027, 165 k\$ en 2028) correspondent aux expansions Canada puis Amérique du Nord — des investissements ponctuels, pas des coûts récurrents ; 2029 redescend à 90 k\$ (maintenance + préparation de l'expansion mondiale 2030).

Rentabilité

Le seuil de rentabilité est franchi au **2^e trimestre 2027**. La marge BAIIA passe de 37 % (2027) à 41 % (2028) puis **64 %** (2029), l'essentiel des charges étant fixe ou ponctuel pendant que les produits composent.

BAIIA et bénéfice net

k\$ CA — 2026 négatif : phase d'investissement initial



Marge BAIIA 2029

64 %

1 570 k\$ sur 2 450 k\$

Marge nette 2029

50 %

1 214 k\$ de bénéfice net

Cumul net 2026–2029

+1 550 k\$

après absorption de la perte 2026

Trésorerie

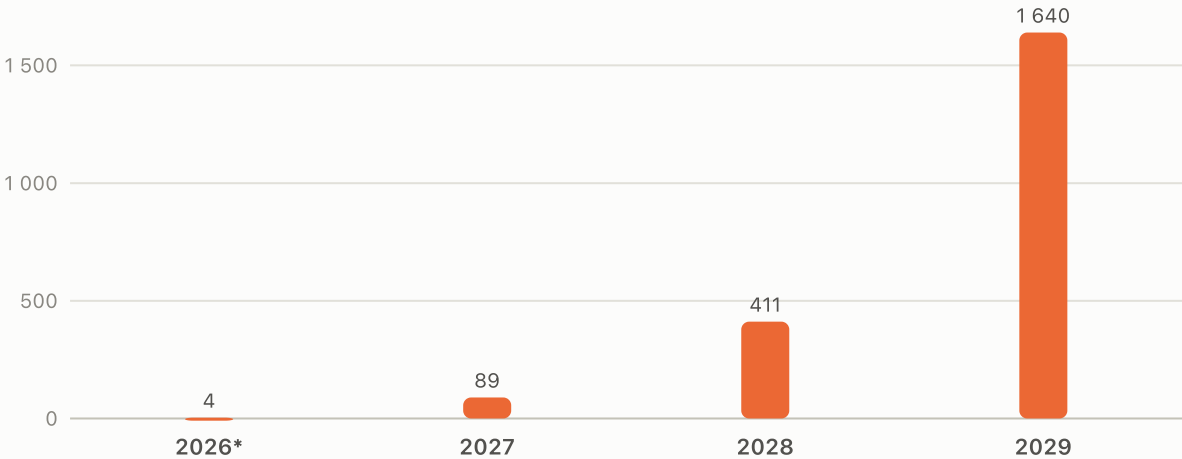
Flux de trésorerie et encaisse

k\$ CA — apport initial de 30 k\$ en encaisse + grappe MacLustr en nature (≈ 60 k\$)

K\$ CA	2026*	2027	2028	2029
Bénéfice net	-41,5	70,8	307	1 214
+ Amortissement	15	15	15	15
Flux de trésorerie d'exploitation	-26,5	85,8	322	1 229
Encaisse début (apport initial 30 k\$)	30	3,5	89,3	411
Encaisse fin d'exercice	3,5	89,3	411	1 640

Encaisse en fin d'exercice

k\$ CA — aucun financement externe requis



Le besoin de fonds de roulement maximal est atteint fin 2026 (encaisse ≈ 3,5 k\$) : le plan est autofinancé, sans dette ni dilution. L'encaisse de 2029 (≈ 1,64 M\$) finance l'expansion mondiale 2030.

Notes & mises en garde

Notes aux états financiers

1. **Base de préparation.** Prévisions préparées par la direction (assistée de Claude Code), non auditées, non conformes IFRS/NCECF — usage de planification interne et de présentation seulement.
2. **Actifs.** La grappe MacLustr (20 nœuds Apple Silicon, 2 NAS, réseau — détail au document « Infrastructure ») est apportée en nature à sa juste valeur estimée (~60 k\$) et amortie sur 4 ans. Le logiciel développé (315 k lignes, 13 plateformes) est passé en charges à mesure — aucune capitalisation.
3. **Devises.** Montants en dollars canadiens ; coûts Claude convertis de l'USD à 1,35.
4. **Saisonnalité.** Non modélisée ; l'immobilier (printemps) et l'emploi (rentrées) lisseront différemment.

Principaux risques sur ces chiffres

1. **Trafic** — le SEO est le moteur : un algorithme Google défavorable aux agrégateurs décalerait les produits de 6–12 mois.
2. **Accès aux données** — le durcissement anti-scraping augmenterait la ligne « données & proxies » (déjà provisionnée en forte hausse : 2 → 175 k\$).
3. **RPM & affiliation** — hypothèses médianes de l'industrie ; $\pm 30\%$ déplace le seuil de rentabilité de ± 2 trimestres.
4. **Expansion É.-U.** — l'accès aux MLS immobiliers sous licence pourrait limiter Immo-Ka/Vrai-Prix au profit des autres verticaux.

Groupe KA — Simon-Pierre Boucher · États financiers prévisionnels 2026–2029 · produits par Claude Code (Fable 5) · 23 août 2026