

Commission ou abonnement : les revenus de la plateforme Kooma

Kooma tire ses revenus de deux sources : une commission de 18 % prélevée sur chaque trajet payé par le passager au conducteur, et des abonnements mensuels vendus aux entreprises qui offrent le covoiturage à leurs salariés (document 1). Mme Diallo veut savoir lequel des deux modèles privilégier pour la croissance.

Stagiaire auprès de la cofondatrice, vous analysez la structure des revenus d'un mois type.

Document 1 : données d'un mois type

Élément	Valeur
Trajets payés dans le mois	410 000
Prix moyen d'un trajet versé par le passager	3,20 €
Commission prélevée par Kooma	18 % du prix du trajet
Entreprises abonnées	35 × 1 450,00 € par mois
Coûts variables par trajet (paiement, assurance, support)	0,05 €

Annexe 1 (arrondir à deux décimales)

Question	Réponse
Chiffre d'affaires mensuel des commissions (€)	_____
Chiffre d'affaires mensuel des abonnements d'entreprises (€)	_____
Chiffre d'affaires mensuel total (€)	_____
Part des abonnements dans le chiffre d'affaires (%)	_____
Commission encaissée par trajet (€)	_____
Marge mensuelle sur commissions après coûts variables de 0,05 € par trajet (€)	_____
Nombre de trajets équivalant, en commissions, à un abonnement d'entreprise	_____

Questions d'analyse

L'avantage principal du modèle par abonnement pour Kooma est :

- ☐ Un revenu récurrent et prévisible, indépendant du nombre de trajets du mois
- ☐ Un prix plus élevé par trajet
- ☐ L'absence de clients professionnels

En proposant une version gratuite limitée et une version payante avec garanties (trajet de secours, assurance), Kooma adopterait un modèle :

- ☐ De place de marché
- ☐ D'économie de la propriété
- ☐ Freemium