

# ANTISÈCHE

## KPIs FINANCIERS

Le meilleur moyen d'avoir de l'impact dans une boîte selon moi :

Avoir de l'influence sur les metrics de performances financières.

Ici vous en avez 50 avec à chaque fois :

- 1) La définition et l'objectif du KPI
- 2) La méthode de calcul du KPI

Côté marketing, au-delà des classiques (CAC, LTV, Churn...), j'essaie toujours d'en influencer 4 :

- Croissance des revenus (Revenue Growth)
- Marge bénéficiaire nette (Net Profit Margin)
- Flux de trésorerie opérationnelles (Operating Cash Flow)
- Engagement des employés / de l'équipe

C'est ce qui intéresse les CFO + CEO donc autant aligner les intérêts 😊

- Note : Vous en connaissez sûrement beaucoup en version anglaise mais on a souhaité tout franciser.

**Jordan Chenevier-Truchet**  
@jordanchenevier



# ANTISÈCHE - KPIs FINANCIERS

## KPIs COMPTABLES

### RETOUR SUR CAPITAUX PROPRES

Mesure le profit qu'une entreprise génère avec l'argent que les actionnaires ont investi

$\frac{\text{Bénéfice net} / \text{capitaux propres totaux}}$

### RATIO DE FONDS DE ROULEMENT

Mesure la capacité d'une entreprise à respecter ses obligations financières à court terme

$\frac{\text{Actifs courants} / \text{Passifs courants}}$

### RATIO DETTE / CAPITAUX PROPRES

Mesure la proportion du financement d'une entreprise qui provient de la dette par rapport aux capitaux propres

$\frac{\text{Dette totale} / \text{Capitaux propres totaux}}$

### ROTATION DES COMPTES CLIENTS

Mesure le profit qu'une entreprise génère avec l'argent que les actionnaires ont investi

$\frac{\text{Ventes nettes à crédit} / \text{Créances moyennes}}$

### CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMPTES CRÉDITEURS

Mesure la rapidité avec laquelle une entreprise paie ses fournisseurs

$\frac{\text{Total des achats fournisseurs} / \text{Comptes créditeurs moyens}}$

### MARGE BRUTE

Mesure le pourcentage de revenus restant après déduction du coût des marchandises vendues

$\frac{(\text{Revenu} - \text{coût des marchandises vendues}) / \text{Revenu}}$

### MARGE BÉNÉFICIAIRE NETTE

Mesure le pourcentage de revenus restant après déduction de toutes les dépenses, y compris les taxes

$\frac{\text{Résultat net} / \text{Total des capitaux propres}}$

### DÉLAI DE TRAITEMENT DES FACTURES

Mesure l'efficacité de la comptabilité dans le traitement des factures

$\frac{\text{Total des factures traitées} / \text{Temps total consacré au traitement des factures}}$

### ROTATION DES IMMOBILISATIONS

Mesure l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise ses immobilisations pour générer des ventes

$\frac{\text{Chiffre d'affaires} / \text{Immobilisations nettes}}$

### ROTATION DES STOCKS

Mesure le nombre de fois où l'inventaire est vendu et remplacé au cours d'une période

$\frac{\text{Coût des marchandises vendues} / \text{Stock moyen}}$

## KPIs TRÉSORERIE

### TX DE CONSO DE TRÉSORERIE

Trésorerie nette d'une entreprise sur une période donnée

$\frac{\text{Cash dépensé (moyenne mensuelle)} - \text{Cash reçu (moyenne mensuelle)}}{\text{Cash dépensé (moyenne mensuelle)}}$

### JOURS MOYENS DES RETARDS

Mesure le nombre moyen de jours pendant lesquels les paiements sont en retard ou en souffrance au-delà des conditions de paiement convenues

$\frac{\text{Jours d'encours des ventes} / \text{Meilleurs jours d'encours des ventes possibles}}$

### FLUX DE TRÉSORERIE OPÉRATIONNEL

Argent généré par les opérations quotidiennes

$\frac{\text{Résultat net} + \text{charges non monétaires} - \text{Augmentation du fonds de roulement}}$

### LIBRE CIRCULATION DES CAPITAUX

Développe le concept OCF en excluant également les paiements d'intérêts et en incluant les achats d'actifs

$\frac{\text{OCF} + \text{paiements intéressés} - \text{achat d'actifs}}$

### TAUX DE RETARD

Mesure la rapidité avec laquelle une entreprise paie ses fournisseurs

$\frac{\text{Total des achats fournisseurs} / \text{Comptes créditeurs moyens}}$

### JOURS D'INVENTAIRE EN SUSPENS

Nombre moyen de jours pendant lesquels une entreprise conserve ses stocks avant de les transformer en ventes

$\frac{\text{Inventaire moyen} / \text{Coût annuel du bien vendu (COGS)} \times 365 \text{ jours}}$

### JOURS DE SOLDES

Mesure le profit qu'une entreprise génère avec l'argent que les actionnaires ont investi

$\frac{\text{Créances moyennes} / \text{Ventes annuelles}}{\text{Ventes annuelles}} \times 365 \text{ jours}$

### JOURS DE CRÉANCES IMPAYÉS

Nombre moyen de jours nécessaires à une entreprise pour payer ses fournisseurs

$\frac{\text{Compte créditeur moyen} / \text{Coût annuel des marchandises vendues}}{\text{Coût annuel des marchandises vendues}} \times 365 \text{ jours}$

### CASH CONVERSION CYCLE

Jours pour convertir les stocks en flux de trésorerie provenant des ventes

$\text{DIO} + \text{DSO} - \text{DPO}$

### RÉSERVES DE TRÉSORERIE (JOURS)

Mesure combien de temps votre organisation pourrait survivre si les liquidités venaient à manquer demain

$\frac{\text{Réserves de trésorerie} / \text{Dépenses journalières moyennes}}$

## KPIs CEO

### HAUSSE DES REVENUS

Mesure l'augmentation du chiffre d'affaires d'une période à l'autre

$\frac{(\text{Revenus de la période en cours} - \text{Revenus de la période précédente}) / \text{Revenus de la période précédente}}$

### PART DE MARCHÉ

Mesure la part de l'entreprise dans les ventes totales du marché dans son secteur

$\frac{\text{Ventes totales de l'entreprise} / \text{Ventes totales du marché}}$

### PRODUCTIVITÉ DES EMPLOYÉS

Mesure la productivité et l'efficacité globales de la main-d'œuvre

$\frac{\text{Heures de productivité totales} / \text{Heures totales travaillées}}$

### INDICE D'INNOVATION

évalue la capacité de l'entreprise à favoriser l'innovation et à stimuler le développement de nouveaux produits

$\frac{\text{Revenus dérivés des nouveaux produits} / \text{Revenu total}}$

### CAPITAL DE MARQUE

Mesure la valeur perçue et la force de la marque de l'entreprise sur le marché

$\frac{\text{Total des achats fournisseurs} / \text{Comptes créditeurs moyens}}$

### EXPANSION DU MARCHÉ

Mesure le succès de l'entreprise dans son expansion sur de nouveaux marchés ou segments

$\frac{\text{Chiffre d'affaires des nouveaux marchés} / \text{Chiffre d'affaires total}}$

### MESURES DE DURABILITÉ

Mesure les progrès de l'entreprise dans la réalisation des objectifs de développement durable

$\frac{\text{Objectifs de durabilité atteints} / \text{Objectifs de durabilité totaux}}$

### ENGAGEMENT DES EMPLOYÉS

Mesure le niveau de satisfaction et d'engagement des employés

$\frac{\text{Score d'engagement des employés} / \text{basé sur la moyenne des réponses}}$

### ROTATION DES EMPLOYÉS

Mesure le taux de départ des salariés de l'entreprise

$\frac{(\text{Nombre de salariés partis sur la période} / \text{Nombre moyen de salariés sur la période}) \times 100}$

### FLUX DE TRÉSORERIE

Mesure les entrées et sorties de trésorerie de l'entreprise sur une période donnée

$\frac{\text{Cash flow opérationnel} + \text{CF investissement} + \text{CF financement}}$

## KPIs SAAS

### TAUX DE DÉSABO DES CLIENTS

Pourcentage de clients perdus dans un laps de temps donné

$\frac{\text{Clients perdus} / \text{Nombre total de clients}}$

### TAUX DE CROISSANCE DES NOUVEAUX ACHETEURS

Vitesse à laquelle vous gagnez de nouveaux clients sur des périodes définies

$\frac{(\text{Nouveaux acheteurs ce mois-ci} - \text{nouveaux acheteurs le mois dernier}) / \text{Nouveaux acheteurs le mois dernier}}$

### VALEUR À VIE (LTV)

Revenus d'un client sur la période de rétention

$\frac{\text{Valeur client} + \text{durée de vie moyenne du client}}$

### COÛTS D'ACQUISITION DES CLIENTS

Montant d'argent qu'une entreprise dépense pour attirer un nouveau client

$\frac{\text{Coût des ventes et du marketing} / \text{Nombre de nouveaux clients acquis}}$

### REVENU MOYEN PAR UTILISATEUR (ARPU)

Mesure la rapidité avec laquelle une entreprise paie ses fournisseurs

$\frac{\text{Revenu total} / \text{Utilisateurs}}$

### ESPÉRANCE DE VIE (RUNWAY)

Temps dont dispose une startup avant de manquer de finances

$\frac{\text{Solde de trésorerie actuel} / \text{Taux d'épuisement}}$

### ARR PER FTE

Mesure l'efficacité de l'entreprise à générer des revenus par employé

$\frac{\text{ARR} / \text{FTE}}$

### "QUICK" RATIO SAAS

Compare les revenus ajoutés (new logos) aux revenus perdus (déabonnement)

$\frac{(\text{Nouveau MRRT} + \text{Expansion MRRT}) / (\text{MRRT} + \text{Contraction MRRT})}$

### REVENU MENSUEL RÉCURRENT

Revenus mensuels des clients disposant d'un abonnement

$\frac{\text{Nombre de clients} + \text{montant moyen facturé}}$

### MARCHÉ À ATTEINDRE

Taille du marché d'un produit/service en valeur que l'entreprise peut atteindre

$\frac{\text{Valeur annuelle du contrat par client} + \text{nombre de clients potentiels}}$

## KPIs INVESTISSEURS

### RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Combien d'argent vous avez gagné par rapport à votre investissement

$\frac{\text{Revenu du patrimoine} / \text{Actif investi}}$

### TAUX DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Fournit un aperçu de la durabilité des dividendes de l'entreprise et du potentiel de paiements futurs

$\frac{\text{Dividende} / \text{Résultat net}}$

### BÉNÉFICE PAR ACTION

Rentabilité de l'entreprise sur une base par part

$\frac{\text{Résultat net} / \text{Nombre moyen d'actions en circulation}}$

### RATIO COURS/BÉNÉFICE

Prix des actions d'une entreprise par rapport à ses bénéfices

$\frac{\text{Prix de marché par action} / \text{Bénéfice par action}}$

### RENDEMENT DE DIVIDENDE

Retour sur investissement des dividendes

$\frac{\text{Dividende annuelle par action} / \text{Cours de bourse par action}}$

### RATIO DE RACHAT D'ACTIONS

Reflète l'engagement à restituer le capital aux actionnaires et à augmenter la valeur des actions restantes

$\frac{\text{Total actions rachetées} / \text{Capitalisation boursière totale}}$

### RATIO COURANT

Capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme avec les actifs à court terme

$\frac{\text{Actifs courants} / \text{Passifs courants}}$

### "QUICK" RATIO

Capacité de l'entreprise à payer ses dettes courantes avec des actifs rapides

$\frac{(\text{Actifs courants} - \text{Stocks}) / \text{Passifs courants}}$

### TAUX DE MARGE BRUTE

Mesure la rentabilité des produits ou services d'une entreprise

$\frac{(\text{Revenu} - \text{Coût des marchandises vendues}) / \text{Revenu}}$

### NET PROMOTER SCORE

Mesure la satisfaction et la fidélité des clients

$\frac{\% \text{ de promoteurs} - \% \text{ de détracteurs}}$

