
Quelles métriques financières pour convaincre des investisseurs ?



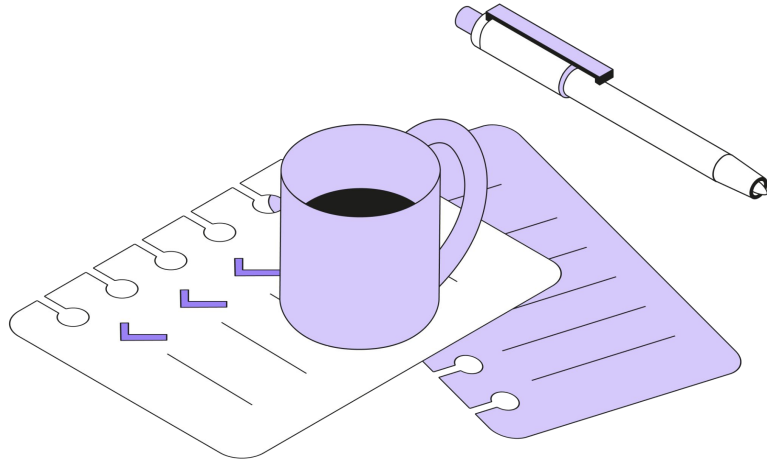
Anthony Guez, Associé fondateur
Mindset Finance

STATION F

Finpal

Qonto

Agenda

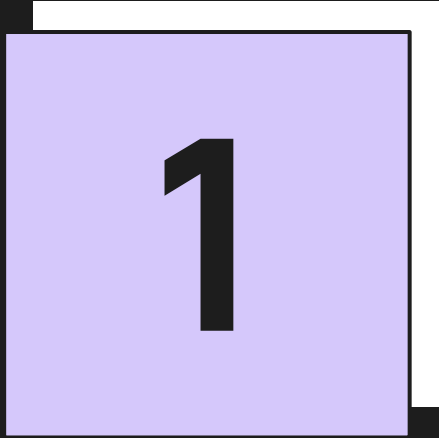


1 Métriques financières clés pour le SaaS

2 Optimisation des métriques pour attirer les investisseurs

3 Présentation efficace des métriques aux investisseurs

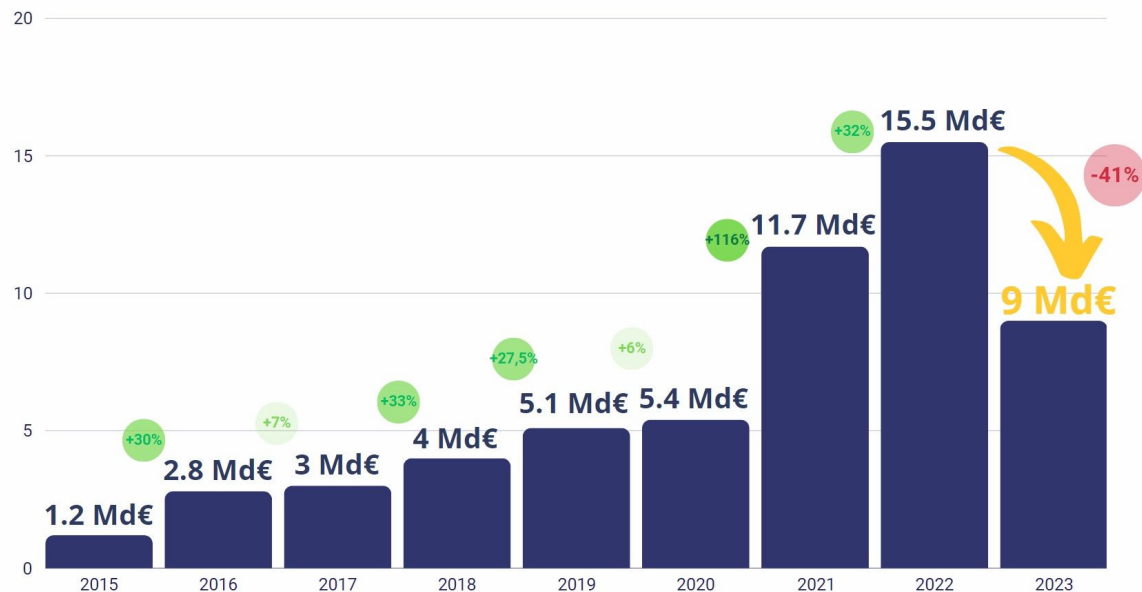
4 Questions-Réponses



Métriques financières clés pour le SaaS

Le contexte

2023 : Un "Market Reset" ?



Le montant levé par les startups françaises chaque année

Le contexte

- Environ 15 000 startup en France
- 9 Mds € levés en 2023
- 20% des montants levés concernent des SaaS

Pourquoi les investisseurs s'intéressent-ils autant aux startups SaaS ?

3 raisons :

- **Récurrence et la prévisibilité des revenus**, avec un modèle d'abonnement mensuel ou annuel, qui permet une prévisibilité des revenus à long terme.
- **Réduction des coûts** pour les clients.
- **Distribution mondiale facile**, ce qui offre un potentiel de croissance rapide pour les entreprises.

Métriques financières clés pour le SaaS

MRR/ARR (Revenu Mensuel/Annuel Récurrent)

- Mesure la croissance et la **récence des revenus**.
- Mesurer la performance de la startup SaaS en matière de **captation de nouveaux clients**.
- Permet de projeter les revenus futurs et d'**anticiper les besoins en financement**.

Taux de churn (taux de rétention client)

- Correspond aux résiliations clients.
- Objectif : **Churn le plus bas possible**.
- Churn élevé peut révéler des problèmes d'insatisfaction client ou de compétitivité.

LTV (Life Time Value) et du CAC (Coût d'Acquisition Client)

- **LTV** : Revenus totaux générés par un client durant sa durée de vie en tant qu'abonné.
- **CAC** : Coût moyen pour acquérir un client.
- Un **LTV > CAC** indique une valeur nette positive, un indicateur clé de rentabilité pour les investisseurs.

Métriques financières clés pour le SaaS

-MRR/ARR (Revenu Mensuel/Annuel Récurrent)-

MRR = ARPU X Nombre d'abonnés

L'ARPU (Average Revenue Per Unit) est le paiement que les abonnés effectuent chaque mois.

ARR = 12 X MRR

—Taux de churn (taux de rétention client)—

Taux de churn = (Nombre de clients perdus pendant la période / Nombre total de clients au début de la période) x 100

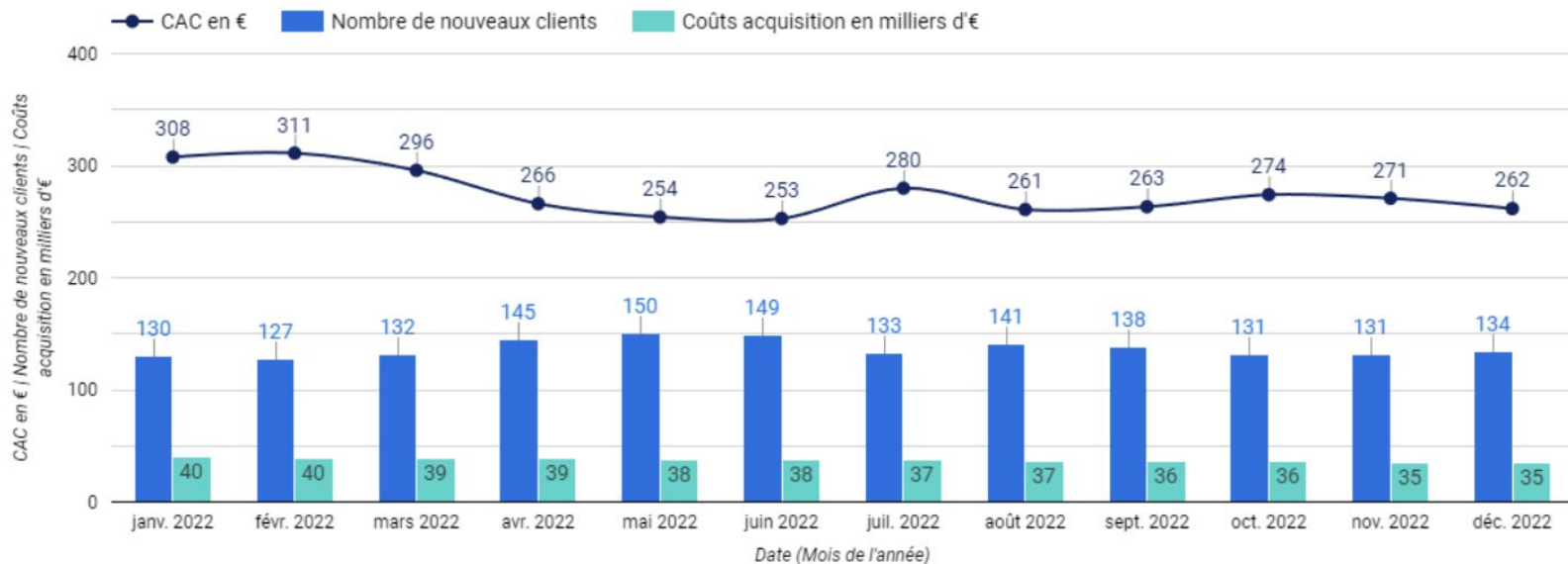
LTV (Valeur Vie Client)

LTV = (panier moyen) * (fréquence d'achat) * (durée de vie client).

CAC (Coût d'Acquisition Client)

CAC = (Coûts marketing et commerciaux) / Clients acquis

Évolution du CAC d'un SaaS B2B (en fonction de l'évolution du nombre de nouveaux clients et des dépenses en acquisition associées)





2

Optimisation des métriques pour attirer les investisseurs

Stratégies pour réduire le CAC et augmenter la LTV

Réduire le CAC


- Optimisation des canaux de marketing
- Amélioration de la conversion des prospects
- Meilleure qualification des leads
- Segmentation et ciblage

Augmenter la LTV

- Actions d'upselling et de cross-selling
- Personnalisation des offres pour maximiser la valeur par client
- Optimiser l'onboarding
- Stratégies de fidélisation

En optimisant le CAC et en augmentant le LTV, les startups SaaS peuvent améliorer leur rentabilité et attirer les investisseurs en démontrant une **valeur durable**.

Importance de la croissance durable et de l'expansion du revenu

Croissance durable  : Les investisseurs préfèrent les entreprises qui génèrent des **revenus récurrents** et augmentent la valeur de leur base client existante.

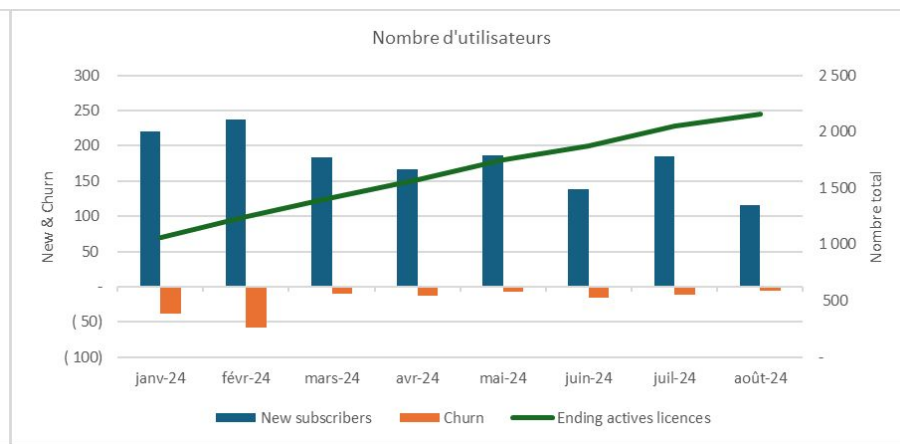
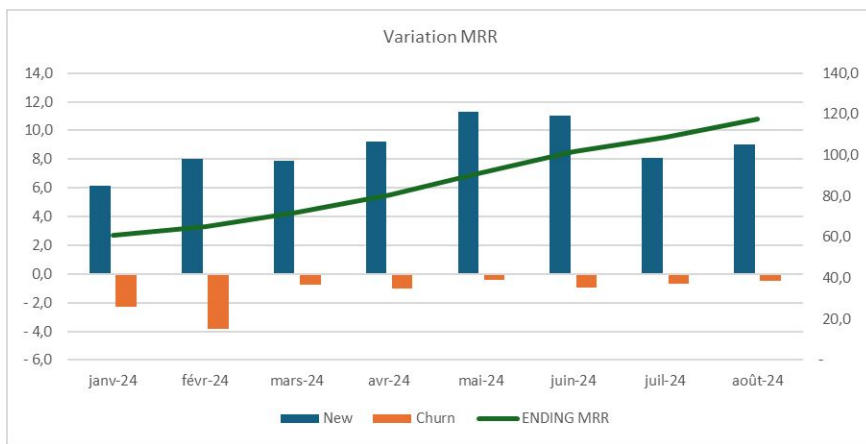
→ Cela repose sur une **stratégie à long terme** axée sur la **rétenion client** et la **diversification des sources de revenus**.

Solution

→ L'**upselling** et le **cross-selling** augmentent les revenus de manière prévisible et présentent moins de risques que l'acquisition de nouveaux clients, ce qui séduit les investisseurs.

Diversifier les revenus et cibler des clients rentables permet à l'entreprise de croître, **même en période de turbulences économiques**.

Importance de la croissance durable et de l'expansion du revenu



Utilisation des cohortes et des indicateurs de performance clés pour démontrer la traction

Analyse par cohortes

Segmenter les clients par date d'acquisition pour suivre la rétention, le churn et la croissance des revenus, aidant à identifier des leviers d'amélioration.

Démontrer une traction continue et des tendances positives sur les principaux KPI

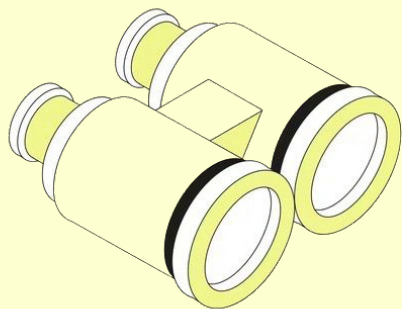
Montrer des tendances positives sur LTV, CAC, et churn prouve une gestion optimisée et une base solide pour la croissance.



3

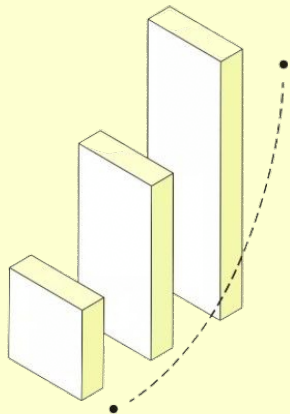
Présentation efficace des métriques aux investisseurs

Construction d'un pitch deck axé sur les métriques financières



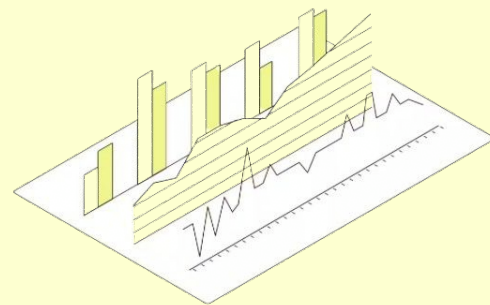
1. Clair

Définir clairement les **objectifs** de l'entreprise et ce que l'on attend des investisseurs (financement, conseils, etc.).



2. Convaincant

Mettant en avant la croissance du **MRR/ARR**, la **réétention client**, le **LTV/CAC**, et les **projections de croissance future**.



3. Visuel

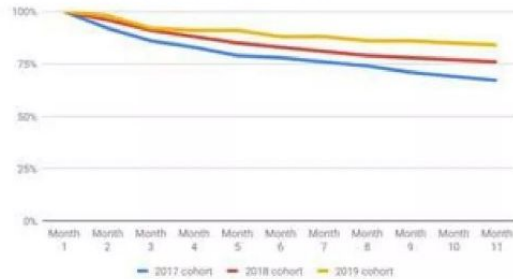
Les **graphiques** et **tableaux visuels** peuvent aider à illustrer les tendances et à simplifier la compréhension des données complexes.

Exemple Pitch Deck - Aircall

Our business model generates **stickiness and expansion**

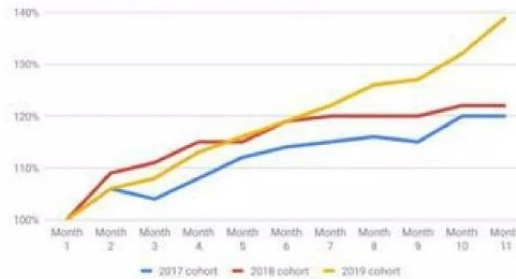
87% gross retention

Gross Retention (excl micro-customers)



135+% net retention

Net retention (excl micro-customers)



The phone system for modern business - aircall.io

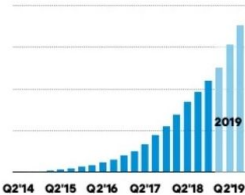
*Gross Retention computed between months 3-11 and then annualized

Exemple Pitch Deck - Front

Front | Series C Pitch Deck

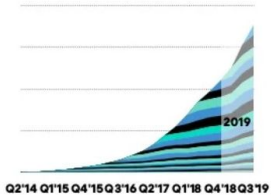
**2014-2018: strong growth
(yet mostly organic)**

ARR growth



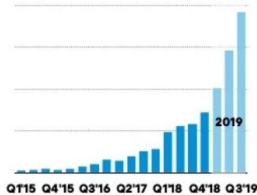
**5,500+
customers**

Quarterly revenue cohorts



**137%
net \$ retention**

User cohorts by join date

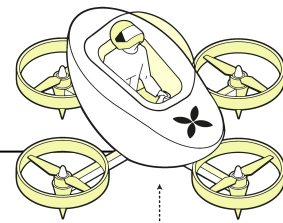


**54% of current
users joined in 2019***

Confidential - Do not distribute

*As of end of Q3'19

Comparaison avec les benchmarks du secteur pour contextualiser la performance



Les SaaS les + performants ont un **taux de rétention** autour de **85%** (soit un **taux de churn annuel de 15%**), avec une **disparité assez faible selon le niveau d'ARR**.

Dans l'industrie du SaaS, la règle générale est que le **ratio LTV/CAC** doit être **supérieur à 3**.

“Rule of 40”

Croissance des revenus + Marge EBITDA $\geq 40\%$

“Net Revenue Retention (NRR)”

(Revenu initial des clients existants + expansions - churn) / Revenu initial des clients existants x 100

Préparation de prévisions financières réalistes et scénarios de croissance

Scénario pessimiste

- Modèle de croissance modéré
- Tient compte des risques comme une hausse du churn ou une baisse de l'acquisition clients.

Scénario réaliste

- Modèle basé sur les tendances historiques et les objectifs atteignables.

Scénarios optimiste

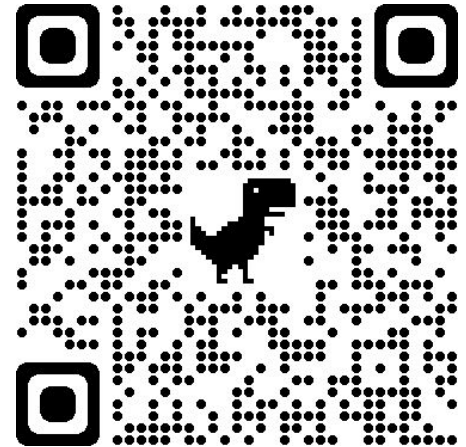
- Hypothèses + agressives
- Entreprise superforme
- Acquisition plus rapide et une meilleure rétention.



Questions - Réponses

Partagez votre avis !

Prenez une minute pour partager votre avis sur cette Masterclass. **Merci.**



Finpal, une communauté dédiée à la finance d'entreprise et la gestion d'entreprise.

- Un espace d'échanges, sans langue de bois
- Pour partager ses bonnes pratiques
- Pour développer son réseau en participant à nos événements
- Gratuit et ouvert

→ Inscrivez-vous sur [Finpal.co](https://finpal.co)

Me contacter



179 Av. Charles de Gaulle, 92200 Neuilly-sur-Seine

06 21 22 28 23

anthony@mindsetfinance.fr

www.mindsetfinance.fr

www.linkedin.com/in/anthony-guez

www.youtube.com/@anthonyguez