



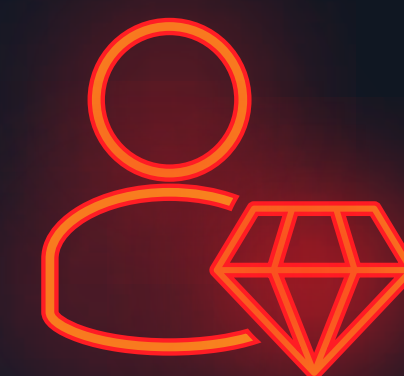
06 KPI SaaS



CAC

Le Coût d'Acquisition Client (Customer Acquisition Cost) est l'ensemble des dépenses qu'une entreprise engage pour attirer de nouveaux clients sur une période donnée. Ce coût inclut généralement toutes les dépenses liées au marketing, à la publicité, aux ventes et aux autres efforts visant à amener de nouveaux clients à acheter des produits ou des services de l'entreprise.

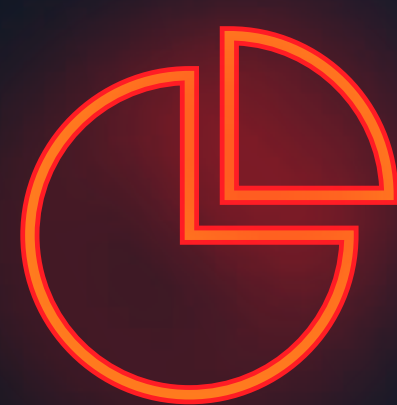
Formule : (Coût Total des Opérations Marketing et de Vente) / Nombre de Nouveaux Clients Acquis au cours de la Période



LTV

La Life Time Value (Valeur à Vie du Client) est une métrique financière estime la valeur totale qu'un client représente pour une entreprise au cours de toute sa période de relation commerciale. elle est basée sur les revenus que le client génère par ses achats récurrents et sa fidélité à l'entreprise au fil du temps.

Formule : (Revenu Moyen par Transaction x Nombre de Transactions Moyen par Client par An x Durée de Vie du Client en Années)



TAM

Le Total Addressable Market (Marché Total Atteignable) représente la taille totale du marché qu'une entreprise peut potentiellement cibler avec son produit ou son service. Il s'agit d'estimer le chiffre d'affaires maximum qu'une entreprise pourrait générer si elle capturerait la totalité de son marché cible, en supposant qu'il n'y ait pas de concurrence ou de limitations.



CHURN RATE

Le Customer Churn Rate (ou Taux de Désabonnement des Clients) est une mesure clé pour évaluer la fidélité des clients d'une entreprise.

Elle représente le taux de clients ayant mis fin à leur relation commerciale avec l'entreprise au cours d'une période donnée

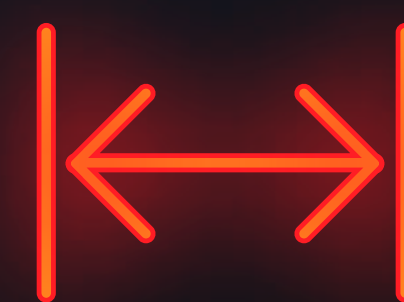
Formule : (Nombre de Clients Résiliés pendant la Période / Nombre Total de Clients au Début de la Période) x 100



MRR

Le Monthly Recurring Revenue (Revenu Mensuel Récurrent) est essentiel pour les entreprises dont le modèle économique est basé sur l'abonnement, et notamment les SaaS. Il indique le revenu prévisible et stable que l'entreprise peut attendre de ses clients chaque mois.

Formule : Somme de tous les Revenus Mensuels des Abonnements



MARGE DE MANŒUVRE

La Marge de Manoeuvre (Runway en anglais) est couramment utilisé dans l'univers des start-ups pour désigner la période pendant laquelle une entreprise peut continuer à fonctionner sans générer de revenus supplémentaires.

Formule : Montant Total des Ressources Financières Actuelles / Taux de Consommation Net Mensuel