

# 06 MÉTRIQUES FINANCIÈRES

Suivez mon compte LinkedIn  
**Alexandre Le Lay**  
pour + de posts Finance,  
Business et Cashflow



QUE CHAQUE ENTREPRENEUR  
DOIT CONNAÎTRE

## LE FREE CASH FLOW (FCF)

Le «flux de trésorerie disponible» en français représente la quantité d'argent générée par l'entreprise grâce à son activité et qui est réellement disponible après avoir payé toutes les charges (fixes et variables). Il représente le capital qui peut être ré-investi dans l'entreprise. Si le FCF est positif, l'entreprise est capable de générer un excédent de trésorerie.

06

## LE CASH BURN

Très commun dans l'univers des start-ups, il s'agit de la vitesse à laquelle la trésorerie est consommée. Il est très demandé quand vous recherchez des fonds.

**Par exemple** : vous avez 1M€ sur le compte début janvier et 400K€ fin juin.

Vous avez «brulé» 600K€ en 6 mois. Votre burn rate est donc de 10%. Il vous reste 4 mois pour réduire vos dépenses ou augmenter vos revenus.

05

## LES COÛTS INDIRECTS

Ce sont les dépenses liées au fonctionnement général et au soutien de l'activité. Ils ne sont pas directement liés à la production d'un bien ou à la prestation d'un service et ne génèrent pas directement de CA.

**Par exemple** : un manager pour vos commerciaux ne génère pas de business mais soutient l'activité de vos commerciaux.

**Conseil** : quand vous rajoutez une strate de management, prévoyez 6 mois de salaire d'avance. Le ROI ne se verra pas avant.

04

## LES COÛTS FIXES

Ce sont tout simplement les coûts inévitables, ceux que vous aurez de toute façon. Que vous cartonniez ou non.

**Par exemple** : le loyer de vos locaux.

03

02

## LA MARGE BÉNÉFICIAIRE

Elle indique la part réelle de vos ventes qui est convertie en profits. Autrement dit, la part de profit réalisée sur chaque euro de vente. Vous la trouvez en divisant votre profit par votre CA.

**Par exemple** : avec 35K€ de profits pour 150K€ de CA j'ai une marge bénéficiaire de 23%.

01

## LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Votre seuil de rentabilité vous indique combien de CA vous devez faire pour absorber vos coûts.

**Par exemple** : vous avez 6541€ HT de charges / mois (78482€/an) et votre service se vend 650€ HT. Vous devez donc le vendre 121 fois pour être rentable.