

FinSight • 2025

Tableau de Bord CFO : 20 KPIs Essentiels

Le dashboard complet pour piloter votre entreprise

20

KPIs détaillés

4

catégories clés

11

pages pratiques

Le Tableau de Bord du CFO Moderne

Un bon CFO ne pilote pas avec son intuition, mais avec des **KPIs précis et actualisés**. Ce guide présente les 20 indicateurs indispensables pour suivre la santé financière, la croissance et la rentabilité de votre entreprise.

Les 4 piliers du dashboard CFO

KPIs Croissance (5 indicateurs)

ARR, MRR, CAC, LTV, Churn → Mesurer la performance commerciale

KPIs Rentabilité (5 indicateurs)

Marge brute, EBITDA, Burn rate, Break-even, ROI → Contrôler la profitabilité

KPIs Trésorerie (5 indicateurs)

Cash runway, DSO, Quick ratio, BFR, Free cash flow → Sécuriser la trésorerie

KPIs Opérationnels (5 indicateurs)

NPS, LTV/CAC, Payback, Productivité, Conversion → Optimiser l'efficacité

 Format : Formule + Interprétation + Benchmark + Exemple

KPIs Croissance

Mesurer la performance commerciale

1 ARR (Annual Recurring Revenue)

$$ARR = MRR \times 12$$

( Bon ARR : >50% an

( Cible : 100%+ an

Ex: MRR = 50K€ → ARR = 600K€ • Croissance M/M = 8% → 150% an 

2 MRR (Monthly Recurring Revenue)

$$MRR = \Sigma (\text{Abonnements actifs} \times \text{Prix mensuel})$$

( Sain : +5-10%/mois

( Stagnation MRR

Ex: 100 clients × 500€ = 50K€ • New +8K€ • Churn -2K€ → Net +6K€ 

3 CAC (Customer Acquisition Cost)

$$CAC = (\text{Coûts Marketing} + \text{Ventes}) / \text{Nb nouveaux clients}$$

( Bon : CAC < LTV/3

( CAC > LTV

Ex: 30K€ coûts • 20 clients → CAC = 1 500€ • LTV = 6K€ → Ratio 4 

KPIs Croissance (suite)

4 LTV (Lifetime Value)

$$LTV = (\text{ARPU} \times \text{Marge brute}) / \text{Churn rate mensuel}$$

 Bon : $LTV/CAC > 3$

 Améliorer : ↑Prix ↓Churn

Ex: ARPU = 500€ • Marge = 80% • Churn = 5% → LTV = 8 000€ 

5 Churn Rate (Taux d'Attrition)

$$\text{Churn} = (\text{Clients perdus} / \text{Clients début mois}) \times 100$$

 Bon : < 3%/mois

 Alerter : > 5%/mois

Ex: 100 clients • 4 partis → Churn = 4% • Annuel = 40% 

Revenue Churn

Revenue Churn = $(\text{MRR perdu} / \text{MRR début}) \times 100$ • Plus précis (compte upsells)

KPIs Rentabilité

Contrôler la profitabilité

6 Marge Brute %

$$\text{Marge} = ((\text{CA} - \text{Coûts directs}) / \text{CA}) \times 100$$

( Bon : >70% (SaaS)

( Alerte : <30%< /p>

Ex: CA = 500K€ • Coûts = 100K€ → Marge = 80% 

7 EBITDA (Marge opérationnelle)

$$\text{EBITDA} = \text{Résultat Opérationnel} + \text{Amortissements}$$

( Bon : >20% du CA

( Négatif OK si +100% croissance

Ex: CA = 1M€ • EBITDA = 200K€ → Marge = 20% 

8 Burn Rate (Taux de Combustion)

$$\text{Burn mensuel} = \text{Trésorerie début} - \text{Trésorerie fin}$$

( Runway >18 mois

( Runway <6 mois

Ex: Tréso = 500K€ • Burn = 50K€/mois → Runway = 10 mois 

KPIs Rentabilité (suite)

9 Point Mort (Break-even)

Break-even = Charges fixes / (1 - Charges var/CA)

-  **Objectif : <18-24 mois**
-  **Calcul rapide : Charges / Marge %**

Ex: Charges fixes = 300K€ • Marge = 75% → BE = 400K€ de CA

10 ROI (Return On Investment)

ROI = ((Gains - Coûts) / Coûts) × 100

-  **Bon : >200% (3x)**
-  **Mauvais : <100%< /p>**

Ex: Pub = 10K€ • Revenus = 35K€ → ROI = 250% 

KPIs Trésorerie

Sécuriser la trésorerie

11 Cash Runway (Piste de Trésorerie)

Runway (mois) = Trésorerie / Burn mensuel

( Confort : >18 mois

( Danger : <6 mois

Ex: Tréso = 720K€ • Burn = 60K€/mois → Runway = 12 mois !

12 DSO (Days Sales Outstanding)

DSO = (Créances / CA TTC) × 365 jours

( Bon : <30j (SaaS)

( Élevé : >60j

Ex: Créances = 150K€ • CA = 1.2M€ → DSO = 46j !

13 Quick Ratio (Liquidité Immédiate)

Quick Ratio = (Actif circulant - Stock) / Passif CT

( Sain : >1

( Risque : <0.5< /p>

Ex: Actif = 300K€ • Stock = 50K€ • Dettes = 200K€ → QR = 1.25 ✓

KPIs Trésorerie (suite)

14 BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

$$BFR = (\text{Stocks} + \text{Créances}) - \text{Dettes fournisseurs}$$

- (✓ Faible : <20% CA)
- (⚠ Élevé : >40% CA)

Ex: Stocks = 80K€ • Crédits = 120K€ • Dettes = 60K€ → BFR = 140K€ ✓

15 Free Cash Flow (Flux Tréso Libre)

$$FCF = \text{Tréso d'exploitation} - \text{CAPEX}$$

- (✓ FCF positif : autofinancé)
- (💡 Négatif OK si croissance)

Ex: Tréso opé = +200K€ • CAPEX = 50K€ → FCF = +150K€ ✓

KPIs Opérationnels

Optimiser l'efficacité

16 NPS (Net Promoter Score)

$$\text{NPS} = \% \text{ Promoteurs (9-10)} - \% \text{ Détracteurs (0-6)}$$



Exemple : 40% promoteurs • 10% détracteurs → **NPS = 30 ✓**

17 Ratio LTV/CAC

$$\text{Ratio} = \text{Lifetime Value} / \text{Customer Acquisition Cost}$$



Exemple : LTV = 8K€ • CAC = 2K€ → **Ratio = 4 ✓**

18 CAC Payback Period

$$\text{Payback (mois)} = \text{CAC} / (\text{ARPU} \times \text{Marge brute})$$



Exemple : CAC = 2K€ • ARPU = 500€ • Marge = 80% → **Payback = 5 mois ✓**

KPIs Opérationnels (suite)

19 Productivité par Employé

Productivité = CA annuel / Nombre d'employés

 Bonne productivité

> 150K€/employé (SaaS B2B)

 Objectif

> 200K€/employé (hyper-scalable)

 Exemple :

CA = 3M€ • 20 employés → **Productivité = 150K€/employé**  Bon niveau

20 Taux de Conversion (Lead → Client)

Taux Conversion = (Clients acquis / Leads) × 100

 Bon taux

> 10% (B2B SaaS)

 Faible

< 2% (améliorer lead quality)

 Exemple :

500 leads • 60 clients acquis → **Taux = 12%**  Excellente performance

Les 20 KPIs sont complets !

→ Récapitulatif et tableau de bord page suivante



Automatisez votre Dashboard CFO

Tous ces KPIs calculés automatiquement en 10 secondes



Dashboard Instantané

Uploadez votre CSV → 20 KPIs calculés automatiquement



AI Copilot Financier

Posez vos questions en langage naturel



Gain de Temps Massif

2h/semaine → 10 secondes par analyse



Alertes Intelligentes

Notifications sur anomalies et dépassements

Essayez FinSight gratuitement

Dashboard CFO complet • 20 KPIs automatisés • AI Copilot

finsight.zineinsight.com



Démo gratuite • Pas de carte bancaire • Setup en 2 minutes