

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)

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

✓ Bon : $\text{LTV/CAC} > 3$

🎯 Améliorer : ↑ Prix ↓ Churn

Ex: $\text{ARPU} = 500\text{€} \cdot \text{Marge} = 80\% \cdot \text{Churn} = 5\% \rightarrow \text{LTV} = 8\,000\text{€}$ ✓

5 Churn Rate (Taux d'Attrition)

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

✓ Bon : $< 3\%/\text{mois}$

⚠ Alerte : $> 5\%/\text{mois}$

Ex: $100 \text{ clients} \cdot 4 \text{ partis} \rightarrow \text{Churn} = 4\% \cdot \text{Annuel} = 40\%$ ⚠

💡 Revenue Churn

$\text{Revenue Churn} = (\text{MRR perdu} / \text{MRR début}) \times 100$ • 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: Trésor = 500K€ • Burn = 50K€/mois → Runway = 10 mois ⚠

KPIs Rentabilité (suite)

9 Point Mort (Break-even)

$$\text{Break-even} = \text{Charges fixes} / (1 - \text{Charges var/CA})$$

✔ Objectif : <18-24 mois

💡 Calcul rapide : Charges / Marge %

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

10 ROI (Return On Investment)

$$\text{ROI} = ((\text{Gains} - \text{Coûts}) / \text{Coûts}) \times 100$$

✔ 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: Trésor = 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

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

KPIs Trésorerie (suite)

14 BFR (Besoin en Fonds de Roulement)

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

( **Faible** : <20% CA

( **Élevé** : >40% CA

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

15 Free Cash Flow (Flux Trésor Libre)

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

( **FCF positif** : autofinancé

( **Négatif OK** si croissance

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

KPIs Opérationnels

Optimiser l'efficacité

16 NPS (Net Promoter Score)

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

✓ Excellent
NPS > 50

🎯 Moyen
NPS 0-30

⚠️ Mauvais
NPS < 0

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

17 Ratio LTV/CAC

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

✓ Excellent
Ratio > 4

🎯 Bon
Ratio 3-4

⚠️ Danger
Ratio < 3

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

18 CAC Payback Period

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

✓ Excellent
< 12 mois

🎯 Correct
12-18 mois

⚠️ Trop long
> 24 mois

🇫🇷 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