

NPS, burn multiple, ARR par employé... : ces indicateurs qui définissent la vitalité d'une startup

Alors que les opérations d'envergure se font plus rares dans l'écosystème numérique, les fonds d'investissement se montrent particulièrement attentifs aux indicateurs permettant de prendre le pouls des startups. Tour d'horizon des outils financiers à leur disposition pour mesurer la pertinence du modèle économique des jeunes pousses.

Temps de lecture : minute

31 août 2023

Ces derniers mois, les communications autour de la rentabilité de certaines startups de l'écosystème, à l'image de Swile, se sont multipliées. Exit le focus sur les méga-levées et les valorisations exorbitantes, la profitabilité est désormais remise au centre de l'équation pour être le gage de fiabilité du modèle économique d'une entreprise. "L'enjeu est de construire une croissance efficiente. Mais il faut avoir en tête que le cash burn d'une société européenne n'a rien à voir avec celui d'une entreprise américaine", rappelle Sébastien Le Roy, Partner chez Serena.

Dans ce contexte, la Rule of 40 est de plus en plus scrutée par les investisseurs dans l'industrie du SaaS, mais d'autres indicateurs sont également particulièrement suivis pour s'assurer de la viabilité du modèle économique et de la vision d'une startup, peu importe le secteur d'activité dans lequel elle évolue. En effet, l'ARR (revenu annuel

récurrent) par employé, afin de déterminer la base de collaborateurs nécessaires pour atteindre la rentabilité, le burn multiple, pour déterminer l'efficacité avec laquelle une entreprise se développe, le taux de rétention des revenus nets ou NRR (Net Revenue Retention), pour mesurer les revenus générés par la base de clients existante sur une période donnée, ou encore le NPS (Net Promoter Score), pour évaluer la probabilité qu'un produit soit recommandé par ses clients, sont autant d'outils pour mesurer et améliorer l'activité d'une société.

Pour autant, si ces indicateurs se révèlent précieux pour orienter les décisions des fonds d'investissement, ils n'ont pas valeur de parole d'Évangile. *"Ces indicateurs, ce n'est pas de la comptabilité"*, tempère ainsi Pierre-Antoine Dusoulier, à la tête de la fintech iBanFirst. *"Nous sommes dans l'univers de la tech, pas dans une entreprise normale. Cela permet donc de justifier des valorisations car il y a eu des excès. Un investisseur paie les chiffres futurs d'une entreprise"*, ajoute-t-il.



À lire aussi

Quelle est la Rule of 40, cet indicateur financier de plus en plus scruté par les investisseurs ?

De la Rule of 40 à la Rule of 200

Selon le SaaS Benchmark 2023 de Serena, qui a vocation à aiguiller les entreprises SaaS en Europe pour mieux suivre leur activité, une startup qui réalise un chiffre d'affaires compris entre 5 et 10 millions d'euros doit ainsi viser un burn multiple de 1,3x, un NRR de 111, un ARR par employé de 125 000 euros et une croissance sur un an de 108 %, sans oublier bien entendu de respecter la Rule of 40. Cette règle, propre à l'industrie du SaaS, fait aussi des émules dans d'autres secteurs, à l'image de la Rule of 200, qui tend à monter en puissance dans l'univers de la fintech.

Proposée l'an passé par le fonds américain Coatue Management, cette règle s'adresse aux entreprises matures qui cherchent à valider un modèle économique sain. Celle-ci se calcule en additionnant le taux de rétention nette sur 12 mois, la croissance des revenus sur un an, la marge brute et la marge opérationnelle. Si la somme est égale ou supérieure à 200 %, la Rule of 200 est alors respectée, comme c'est le cas pour des entreprises comme Square et Adyen.

Si cette règle, à l'image de la Rule of 40, permet de réaliser des calculs astucieux pour avoir un meilleur aperçu sur la santé financière d'une entreprise, elle ne préfigure pas cependant de son avenir. En période d'euphorie comme en temps de crise, il est donc essentiel de surveiller plusieurs indicateurs à la fois pour effectuer les choix les plus éclairés le moment venu.



À lire aussi

12 critères d'analyse pour mesurer le succès d'une startup



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Maxence Fabron

