Une entreprise SaaS ne devrait pas facturer ses intégrations

(un carrousel)

J’ai vu de nombreuses compagnies SaaS facturer des montants importants pour commencer une relation.

C’est une erreur!

Ex: il faut arrimer la solution au logiciel propriétaire du client. On facture 120k$ sur 3 mois pour le faire.

→

Une entreprise technologique n'est pas une entreprise de développement logicel

Elle se valorise surtout sur le revenu récurrent

Récurrent (ARR)	VS	Non-Récurrent
6-8 fois		1-3 fois

« Mais intégrer une nouvelle solution est **coûteux!**

Il faut bien que mes développeurs mangent!»

On finance l'intégration autrement alors, voici un exemple:

Société A

La société A charge 240k$ en intégration à son client + 10k$ par mois de frais de licences

	An 1	An 2	Total
Frais d'intégration	$ 240	$ -	$ 240
Frais de licences	$ 120	$ 120	$ 240
Total des revenus	$ 360	$ 120	$ 480

Société B

La société B a plutôt opté pour lisser l'intégration sur 24 mois avec un contrat

	An 1	An 2	Total
Frais d'intégration	$ -	$ -	$ -
Frais de licences	$ 240	$ 240	$ 480
Total des revenus	$ 240	$ 240	$ 480

La société B est valorisée de +33% à l'An 1 par rapport à la A

Elle est valorisée au double dès l'An 2

	Scénario A		Scénario B	
	An 1	An 2	An 1	An 2
Frais d'intégration	$ 240	$ -	$ -	$ -
Frais de licences	$ 120	$ 120	$ 240	$ 240
Total des revenus	$ 360	$ 120	$ 240	$ 240
Multiple non-récurrent	1.5	1.5	1.5	1.5
Multiple de récurrent	6	6	6	6
Valorisation	$ 1 080	$ 720	$ 1 440	$ 1 440

Mais une valorisation d'entreprise, ce n'est pas du

COLD HARD CA$H

Continuons avec notre exemple. Supposons que le coût d'intégration est de 50% du facturable, soit 60k$.

Il existe deux stratégies pour financer le déploiement pour la société B:

OPTION 1

Stratégie d'emprunt

De plus en plus, les banques prêtent sur du ARR, de 40% à 50%. Le dossier présenté doit être bien monté.

120k$ x 0.4 = 48k$
75% des coûts

LE CHIFFRE

+

Desjardins®

on peut aider!

lechiffre.cpa

OPTION 2

Levée de capitaux

Dans une ronde de 20% pre-money, la société B irait chercher 72k$ supplémentaires dès l'an 1, assez pour financer l'intégration et s'acheter des bonbons.

	Scénario A		Scénario B	
	An 1	An 2	An 1	An 2
Valorisation	$ 1 080	$ 720	$ 1 440	$ 1 440
Levée de fond	20%	20%	20%	20%
Nouvel argent	$ 216	$ 144	$ 288	$ 288

En résumé, transformer ses intégrations en frais récurrents est un levier monstre sur la valorisation.

Autres considérations

- L'endettement a un coût! On vient gagner en valorisation au détriment de la profitabilité.
- Ne pas charger les intégrations donne un incitatif à optimiser celles-ci.
- Certains clients pourraient préférer passer des dépenses en CAPEX par rapport aux OPEX.
- Ce conseil ne s'applique pas à une entreprise qui ne compte jamais se valoriser au marché. Dans ce contexte, on prend l'argent le plus tôt possible!

J’écris sur les enjeux d'affaires que je vois au quotidien.

J'essaie aussi de faire connaître Le Chiffre et son expertise, forte de plus de 50 professionnels de haut niveau.

Et venez voir ce qu’on fait sur

Suivez @tllafleur sur

lechiffre.cpa