APK
CAPITAL

DONNÉES ARRÊTÉES AU 31 MAI 2026
ÉDITION DU 15 JUIN 2026

AUDIT FLASH RENTABILITÉ · NOTE DE SYNTHÈSE

Maison Ondrelle

Analyse financière et recommandations

Période analysée : du 1er juin 2025 au 31 mai 2026
25 594 commandes · 1 171 571 € de chiffre d'affaires net HT

CAS DE DÉMONSTRATION

Maison Ondrelle est une marque fictive. Les données sont synthétiques ; la méthode, les calculs et les contrôles sont ceux d'un Audit Flash réel.

Kevin Allogbon · fondateur
Direction financière externalisée
marques e-commerce Shopify · Paris · apkcapital.fr

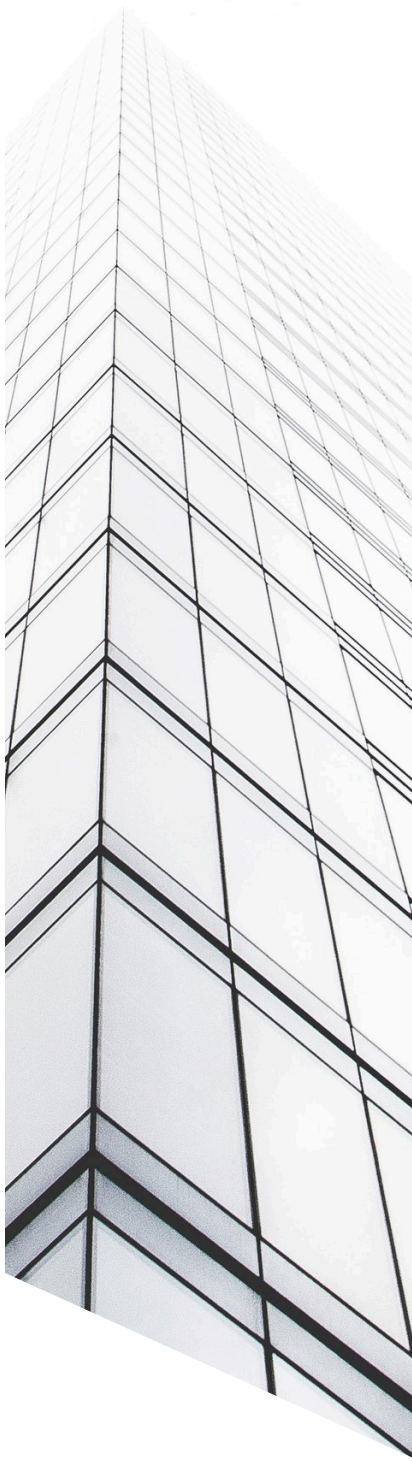


APK

SOMMAIRE

Six questions, *dans l'ordre où un dirigeant se les pose.*

	L'essentiel La situation en quatre constats	3
	Trois décisions à prendre Ce qu'il faut arbitrer, et le point de trésorerie	4
01	Où va chaque euro de chiffre d'affaires ? La cascade de marge, du chiffre d'affaires net au résultat d'exploitation	5
02	Où la marge fuit-elle ? Les trois fuites de marge	8
03	Quels canaux et quelles références rapportent ? Rentabilité par canal et par référence	10
04	La trésorerie tient-elle ? Trésorerie projetée à 13 semaines	12
05	Que rapporte un client ? Clients, réachat et TVA	14
06	Peut-on se fier à ces chiffres ? Fiabilité des chiffres et méthode	16
	Votre Audit Flash Le même travail, sur vos données	18



Comment lire cette note

Les montants
En euros hors taxes, sur les douze mois arrêtés au 31 mai 2026, sauf mention contraire.

Les figures
Chacune est suivie d'une ligne « Lecture » qui dit ce qu'elle montre.

Les sigles
CM1, CM2, CM3 et MER sont expliqués à leur première apparition.

L'ESSENTIEL

Une marge positive jusqu'à l'acquisition, un résultat d'exploitation négatif, *une trésorerie portée par le déstockage.*

Sur douze mois, Maison Ondrelle réalise 1 171 571 € de chiffre d'affaires net HT pour 25 594 commandes. Panier moyen : 53,58 € TTC.

Marge après acquisition (CM3)

16,4 %

192 123 € · 7,51 € par commande

La marge après coûts variables et acquisition (CM3) atteint 16,4 % du CA net, mais les charges fixes (219 619 €) font basculer le résultat d'exploitation à −27 496 €.

Page 5

Résultat d'exploitation

−27 496 €

−2,3 % du CA net · fixes 219 619 €

Dix mois sur douze sont déficitaires ; seuls novembre et décembre 2025 dégagent un résultat positif.

Page 7

Trésorerie à la clôture

231 781 €

plus 16 077 € de versements par carte en transit

La trésorerie de clôture (231 781 €) tient en partie grâce au déstockage : 406 706 € de marchandises consommées pour 265 361 € HT achetées sur la période.

Page 12

MER constaté

5,20

de ventes TTC pour 1 € de publicité payante · minimal de survie 5,80

Le MER (5,20) reste sous le MER minimal de survie (5,80) : au niveau de dépense actuel, la marge ne couvre pas toutes les charges fixes.

Page 10

DÉCISIONS

Trois décisions à prendre, *un point à surveiller.*

Sur douze mois, il manque 27 496 € au résultat d'exploitation pour atteindre l'équilibre. Trois leviers, dans l'ordre où les actionner.

01

36 654 €

de port facturé sous son coût

Refacturer l'expédition.

Sur 15 051 commandes, le port est facturé 4,08 € HT en moyenne pour 6,52 € de coût : l'aligner d'abord. Les 10 543 autres sont livrées gratuitement (68 726 €) : seuil à relever par paliers. Page 8.

02

11 716 €

par point de prix, à volume égal

Répercuter la hausse des coûts.

Entre août 2025 et février 2026, les coûts d'achat ont augmenté de 1,77 % et les prix de vente ont baissé de 0,63 %. La perte représente 2,3 points de prix : hausse à tester par référence. Page 9.

03

27 496 €

de publicité que la marge ne couvre pas

Arbitrer la publicité.

La marge finance 236 316 € de publicité payante ; la marque en engage 263 812 €. Selon les plateformes, cinq campagnes sur six sont sous leur seuil de rentabilité : les tester à la baisse, par paliers. Page 10.

POINT À SURVEILLER · TRÉSORERIE À 13 SEMAINES

Trésorerie. Aucun scénario ne passe sous le seuil d'alerte de 15 000 € à 13 semaines ; le réassort du 25 août 2026 porte le point bas de tous les scénarios (41 682 € en stress, 29 824 € en stress dur). Page 12.

Point bas projeté · stress

41 682 €

en semaine 13 · runway 37 semaines

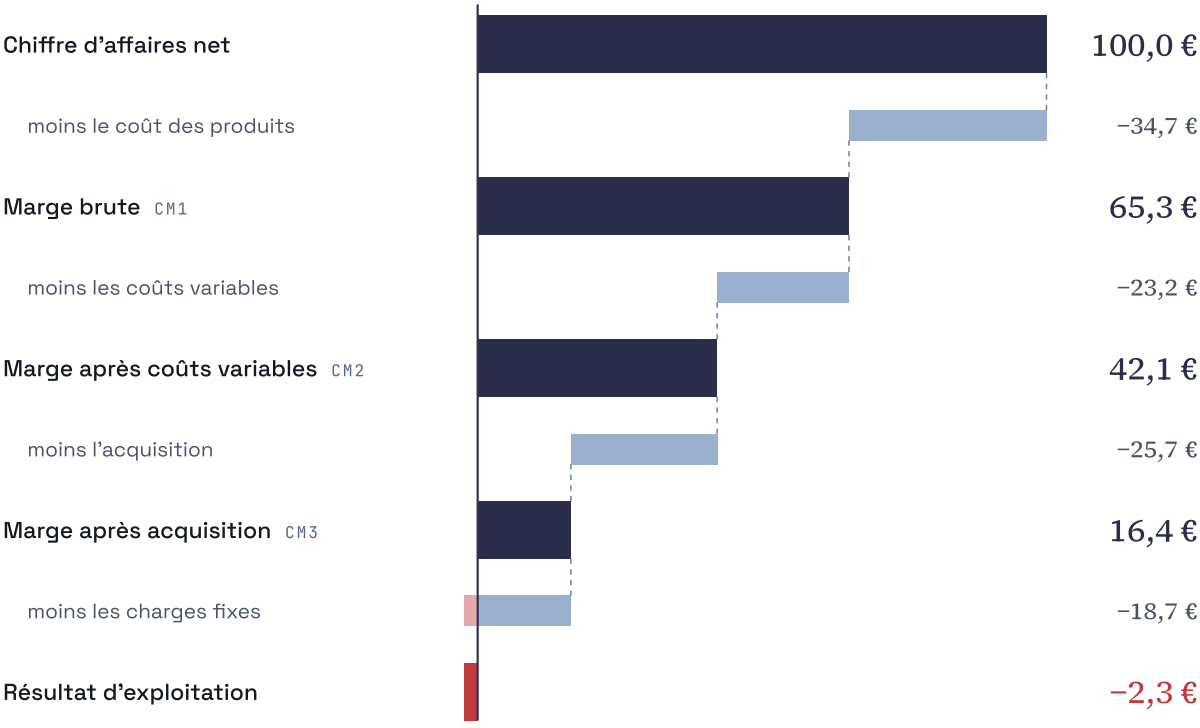


01 / CASCADE DE MARGE · 47 LIGNES

Où va *chaque euro* de chiffre d'affaires ?

Pour 100 € de CA net, il reste 65,3 € après le coût des produits, 42,1 € après les coûts variables (paiement, transport, logistique), 16,4 € après l'acquisition, et −2,3 € après les charges fixes.

FIGURE 1 **Du chiffre d'affaires net au résultat d'exploitation** pour 100 € de CA net HT



Lecture. Montants pour 100 € de CA net HT, 12 mois arrêtés au 31 mai 2026. Chaque barre claire retire un poste ; chaque barre foncée montre ce qu'il reste.

Note. Le résultat d'exploitation exclut les éléments financiers, exceptionnels et l'impôt ; les charges fixes y sont comptées au décaissement, sans amortissement.

01 / CASCADE DE MARGE · 47 LIGNES

La même cascade, *en euros.*

Les mêmes paliers sur douze mois, en part du CA net et par commande.

TABLEAU 1	12 mois	% du CA net	Par commande
Chiffre d'affaires net HT CM0	1 171 571 €	100,0 %	45,78 €
moins le coût des produits vendus matière, packaging, douane, fret	−406 706 €	−34,7 %	
Marge brute CM1	764 864 €	65,3 %	29,88 €
moins les coûts variables frais de paiement, transport, cartons, logistique, litiges, applications	−271 621 €	−23,2 %	
Marge après coûts variables CM2	493 244 €	42,1 %	19,27 €
moins l'acquisition Meta, Google, e-mail, créations publicitaires	−301 121 €	−25,7 %	
Marge après acquisition CM3	192 123 €	16,4 %	7,51 €
moins les charges fixes salaires et cotisations, loyer, abonnements, honoraires, assurance, banque, télécom	−219 619 €	−18,7 %	
Résultat d'exploitation	−27 496 €	−2,3 %	−1,07 €

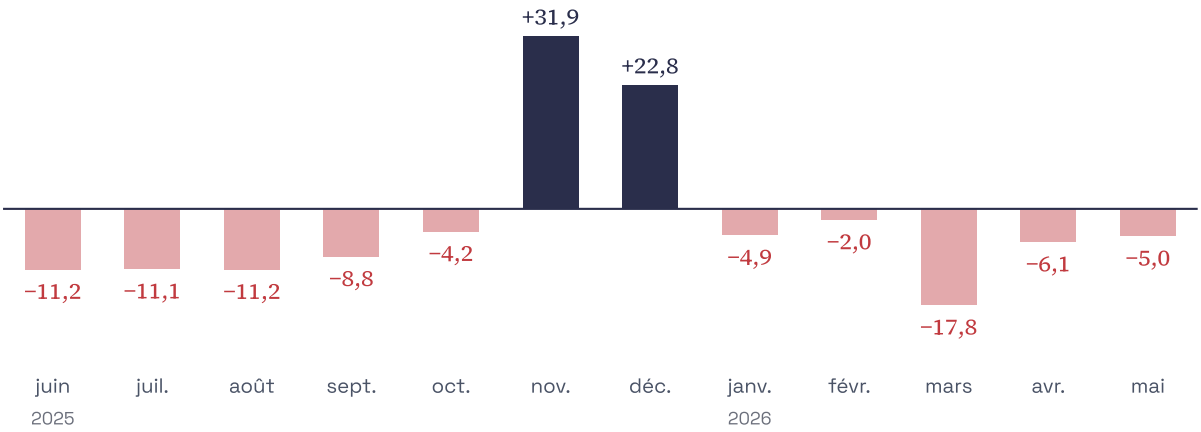
Lecture. Les lignes en retrait sont les coûts retirés ; les autres, ce qu'il reste après chaque retrait. CM1, CM2 et CM3 désignent ces trois marges successives.

Note. CA net = CA brut produits 1 208 271 € + port facturé 61 458 € − remises 57 997 € − remboursements 34 098 € − avoirs 6 063 €. Deux montants de mai 2026 sont estimés faute de facture, au coût unitaire moyen des mois facturés : transport des colis (11 622 €) et logistique externalisée (5 648 €). Montants arrondis à l'euro : un total peut différer d'un euro de la somme des montants affichés.

01 / CASCADE DE MARGE · 47 LIGNES

Dix mois déficitaires *sur douze.*

FIGURE 2 **Résultat d'exploitation par mois** en milliers d'euros



Lecture. Les charges fixes représentent 18 302 € par mois en moyenne ; seul le pic de fin d'année les couvre.

Note. Février et mars sont faussés d'un même montant en sens inverse : les salaires de février (dirigeant compris, 8 970 €) ont été payés début mars. À paiement normal, février serait à −11,0 k€ et mars à −8,8 k€.

TABLEAU 2 **Les postes qui pèsent** 12 mois, et % du CA net

Matière première et fabrication	376 475 €	32,1 %
Salaires et cotisations sociales	183 360 €	15,7 %
Publicité Meta	174 145 €	14,9 %
Transport des colis transporteur	153 410 €	13,1 %
Publicité Google	89 668 €	7,7 %
Logistique externalisée préparation, stockage	74 548 €	6,4 %



02 / FUITES DE MARGE

Trois fuites mesurées : 156 553 € sur 12 mois

Ces montants sont mesurés dans les données, à une exception près : le transport de mai 2026, estimé faute de facture (11 622 €), entre dans la fuite 1. Ils figurent déjà dans la cascade de la page 5 : ce sont des enjeux à arbitrer, pas des gains additionnables, et aucune récupération n'est promise.

FUITE 1

105 381 €

Coût d'expédition non refacturé

Transporteur 153 410 € + cartons 13 428 € − port facturé aux clients 61 458 €. Le port n'est facturé que sur 15 051 commandes sur 25 594, à 4,08 € HT en moyenne, pour un coût d'expédition moyen de 6,52 € HT par commande : la fuite mêle livraison offerte et port sous-facturé. Au coût moyen d'une commande, la première pèse 68 726 € pour 10 543 commandes, le second 36 654 €.

Décision. Facturer d'abord le port à son coût sur les commandes qui le paient déjà : 36 654 € à volume égal. Relever ensuite le seuil de livraison offerte. La part récupérable dépend de l'élasticité des paniers : à tester par paliers.

FUITE 2

40 443 €

Remboursements, avoirs et litiges

Remboursements 34 098 € + avoirs 6 063 € + litiges de paiement 282 €, soit 3,3 % du CA brut, pour 1 116 remboursements, dont 438 retours produit. Le coût complet d'un retour (logistique, remise en stock) n'étant pas fourni, ce montant est un plancher.

Motif	Remboursements	Remboursé TTC	Part
retour produit	438	23 804 €	62 %
remboursement partiel	677	14 728 €	38 %
geste commercial (double saisie)	1	64 €	< 1 %

Décision. Qualifier d'abord le motif le plus fréquent, « remboursement partiel » (677 cas, 14 728 € TTC), référence par référence, avant toute règle de remboursement. Les litiges de paiement (282 €) ne demandent pas de mesure particulière.

FUITE 3

10 729 €

Références à CM3 négative après acquisition

Somme des CM3 négatives par référence sur 12 mois : **ACC-TAS** (−10 729 € de CM3, 17 847 € de CM2). Les coûts variables et publicitaires sont répartis au prorata du CA de chaque ligne de commande.

Décision. Ne rien retirer sur ce seul chiffre : avant coûts d'acquisition, la marge (CM2) de cette référence est positive. Sa CM3 ne devient négative qu'une fois déduite sa part des coûts d'acquisition, répartis au prorata du CA, qui ne disparaîtraient pas forcément avec elle : ce n'est pas une perte évitable. Mesurer sa marge directe et ce qu'un retrait ferait réellement économiser avant toute décision de prix ou de catalogue.

Indice de répercussion des coûts : 0,976. Entre août 2025 et février 2026, sur un panier de six références présentes aux deux dates, l'indice de prix de vente a baissé de 0,63 % pendant que l'indice de coût d'achat montait de 1,77 % : la marque absorbe la hausse de ses coûts au lieu de la répercuter.

Décision. Répercuter la hausse des coûts, référence par référence, en mesurant l'effet sur les volumes : un point de prix représente 11 716 € de chiffre d'affaires net sur douze mois, à volume égal, et la perte de la période 2,3 points.



03 / RENTABILITÉ PAR CANAL

L'acquisition payante rapporte 51 003 € de CM3, l'organique 141 120 €

Chaque canal porte ses dépenses publicitaires, une quote-part de l'e-mail et des créations (37 309 € au total, au prorata du CA) et sa part des coûts variables. Rapportée au CA net du canal, la CM3 atteint 6,9 % pour Google Ads, 6,0 % pour Meta Ads et 38,6 % pour Organique et CRM. La CM3 mensuelle de Google Ads est négative deux mois sur douze (juin 2025, février 2026). La CM3 mensuelle de Meta Ads est négative cinq mois sur douze (juin, juillet et août 2025, février et mars 2026).

Canal	CA net HT	Acquisition	CM3	CM3 %	CAC	Panier TTC	CM3 / commande
Google Ads	277 880 €	98 519 €	19 219 €	6,9 %	20,96 €	53,78 €	3,18 €
Meta Ads	527 764 €	190 468 €	31 784 €	6,0 %	21,20 €	53,97 €	2,77 €
Organique et CRM	365 926 €	12 134 €	141 120 €	38,6 %	1,92 €	52,89 €	17,43 €
Total	**1 171 571 €**	**301 121 €**	**192 123 €**	**16,4 %**	**15,05 €**	**53,58 €**	**7,51 €**

CAC du tableau : acquisition allouée au canal, rapportée à ses nouveaux clients. nCAC payant : dépenses Meta et Google seules (263 812 €), rapportées aux nouveaux clients des canaux payants.

MER constaté

5,20

ventes TTC 1 371 378 € / publicité payante 263 812 €

MER minimal de survie

5,80

MER à partir duquel le résultat d'exploitation devient nul

ROAS d'équilibre TTC

2,78

CPA maximal 19,27 € · nCAC payant 19,28 €

Décision. Une fois les charges fixes payées, la marge finance 236 316 € de publicité payante, pour 263 812 € engagés : 27 496 € ne sont pas couverts. Tester à la baisse les campagnes sous leur ROAS d'équilibre : un palier se garde tant que chaque euro de publicité retiré fait perdre moins de 2,78 € de ventes totales TTC. Détail page 11.

03 / RENTABILITÉ PAR CANAL · PUBLICITÉ ET RÉFÉRENCES

Le MER reste sous son niveau de survie.

À 5,20 contre 5,80, la marge laissée par l'activité ne couvre pas toutes les charges fixes au niveau de dépense actuel. Le verdict sur la publicité dépend de l'attribution : au dernier clic Shopify, les canaux payants dégagent 51 003 € de CM3 après leurs coûts d'acquisition ; les plateformes, qui s'attribuent moins de ventes, placent cinq campagnes sur six sous le ROAS d'équilibre de 2,78, seule Search Marque le dépassant (4,04). La rentabilité de la publicité reste donc à établir par paliers de budget. L'aMER, ventes TTC des seuls nouveaux clients rapportées aux dépenses payantes, s'établit à 4,24.

Rentabilité par référence

Sur huit références, une seule ressort à CM3 négative après acquisition : **ACC-TAS**, −10 729 € de CM3 pour 5 466 unités vendues. Avant acquisition, sa marge (CM2) est de 17 847 € ; sa CM3 ne devient négative qu'une fois déduite sa part des coûts d'acquisition, répartis au prorata du CA, qui ne disparaîtraient pas forcément avec elle : ce n'est pas une perte évitable. Mesurer ce que son retrait ferait réellement économiser avant toute décision. Les deux premières références concentrent 54 % de la CM3 totale.

Référence	Unités	CA net HT	CM3	CM3 % du CA
COF-DEC	5 883	210 406 €	52 146 €	24,8 %
COF-CAD	3 661	251 123 €	51 239 €	20,4 %
ACC-THE	3 524	162 298 €	29 695 €	18,3 %
INF-DET	10 799	156 816 €	26 932 €	17,2 %
THE-SEN	7 111	115 661 €	19 306 €	16,7 %
INF-ENE	7 740	111 915 €	18 028 €	16,1 %
ACC-INF	5 629	50 812 €	5 505 €	10,8 %
ACC-TAS	5 466	112 540 €	−10 729 €	−9,5 %

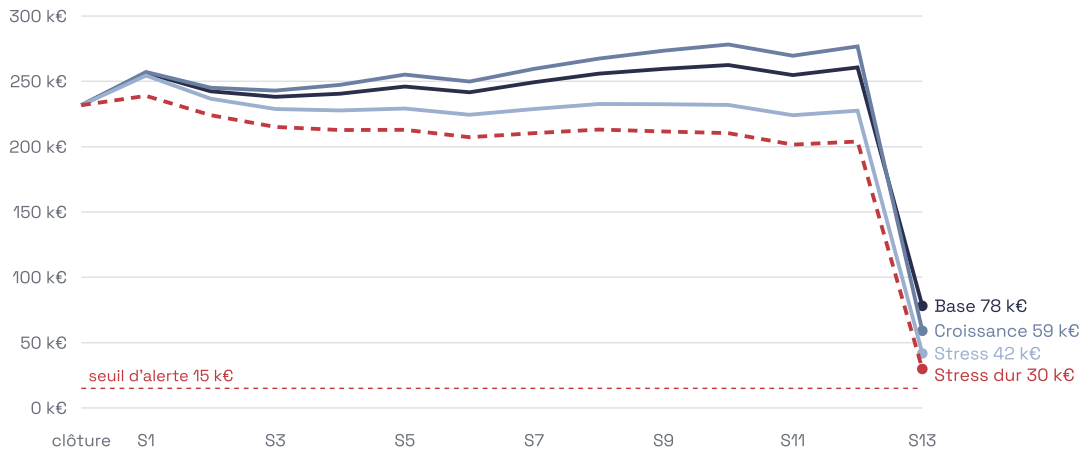


04 / TRÉSORERIE PROJETÉE · 13 SEMAINES

Quatre scénarios, un même creux : le réassort du 25 août 2026

Projection hebdomadaire du 1er juin au 30 août 2026, à partir d'un solde de clôture de 231 781 €. Les encaissements suivent les ventes des 28 derniers jours, les décaissements reprennent les charges fixes à leurs dates réelles de prélèvement, la TVA de mai (8 010 €) en semaine 3 et les achats de stock à leurs dates de référence.

FIGURE 3 **Solde projeté en fin de semaine, par scénario** — en milliers d'euros



Lecture. Solde projeté en fin de semaine, en k€. Le seuil d'alerte est fixé à 15 000 €. Les valeurs du graphique et du tableau des scénarios sont projetées, pas constatées.

Le creux tombe en dernière semaine dans les quatre scénarios. Le réassort projeté le 25 août 2026 (184 141 €, sur la référence de l'an passé) absorbe l'essentiel de la trésorerie disponible : en août 2025, le même réassort avait ramené le solde bancaire à 4 073 €. Parce que le point bas est le solde de la dernière semaine projetée, il n'est pas borné par l'horizon et peut se prolonger au-delà. Le réassort suivant, projeté le 17 février 2027 (114 891 €), n'est pas couvert au rythme courant.

04 / TRÉSORERIE PROJETÉE · 13 SEMAINES

Les scénarios, *et la décision.*

Scénario	Hypothèses	Point bas projeté	Semaine	Runway
Base	rythme des 28 derniers jours	78 148 €	S13	non applicable
Croissance	ventes +20 %, publicité +30 %, réassort +20 %	59 169 €	S13	non applicable
Stress	ventes −25 %, dépenses maintenues	41 682 €	S13	37,0 semaines
Stress dur	stress, plus versements par carte à +7 jours, réserve de 10 % retenue par le prestataire de paiement et restituée en semaine 13, remboursements ×1,5	29 824 €	S13	29,1 semaines

Décision

Aucun besoin de financement ne ressort à 13 semaines. Au rythme du scénario stress, le solde deviendrait négatif en 37 semaines environ, hors saisonnalité. L'échéancier du réassort du 17 février 2027 (114 891 €) est à préparer avant cette échéance : acomptes étalés, délai fournisseur ou ligne court terme.

La projection ne suppose aucun mouvement en compte courant. Les 30 000 € décaissés en janvier 2026 au titre du compte courant d'associé sont à documenter (remboursement ou avance).

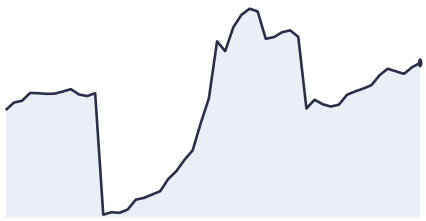
TABLEAU 3

Décaissements hors exploitation — 12 mois écoulés

TVA décaissée	69 604 €
Impôt sur les sociétés (acomptes et solde)	29 600 €
Échéances de prêt	22 440 €
Achats de stock payés (relevé bancaire)	299 032 €
Compte courant d'associé (janvier 2026)	30 000 €

FIGURE 4

Solde bancaire en fin de semaine



Lecture. Solde bancaire de Maison Ondrelle en fin de semaine, de juin 2025 à mai 2026 : point bas 4 073 € la semaine du 25 août 2025, clôture à 231 781 €.



05 / CLIENTS ET RÉACHAT

Un client acquis en juin 2025 vaut 38,31 € de marge CM2 à 12 mois, pour 16,49 € de coût d'acquisition moyen ce mois-là

La valeur client est mesurée en marge après coûts variables (CM2), jamais en chiffre d'affaires. Pour la cohorte de juin 2025 (1 124 clients), elle atteint 27,64 € à 3 mois, 34,26 € à 6 mois et 38,31 € à 12 mois, soit un rapport LTV sur CAC de 2,32 sur un CAC moyen tous canaux, organique compris. Le coût d'acquisition est couvert dès le premier mois (payback 1 mois). Première cohorte de la fenêtre, juin est la plus exposée au biais « nouveau client » : son ratio est un majorant. Les horizons non atteints ne sont jamais extrapolés. L'horizon de 12 mois de la cohorte de juin 2025 est partiellement observé : les clients arrivés en fin de mois ne l'atteignent pas encore.

TABLEAU 4

Part des clients ayant commandé une seconde fois

Cohorte	à 30 j	à 90 j	à 180 j
juin 2025	28,5 %	40,6 %	54,6 %
juillet 2025	12,0 %	26,6 %	45,4 %
août 2025	9,0 %	27,5 %	40,0 %
septembre 2025	10,4 %	29,8 %	36,0 %
octobre 2025	9,4 %	24,1 %	27,9 %
novembre 2025	10,8 %	16,8 %	22,6 %
décembre 2025	5,0 %	9,7 %	14,6 %*
janvier 2026	2,8 %	6,7 %	n.m.

Part du CA faite par le réachat

21,9 %

en mai 2026, contre 15,3 % en juillet 2025 ; hausse en partie mécanique, la fenêtre s'allongeant

Fréquence d'achat

1,28

commandes par client actif sur 12 mois

n.m. : horizon non atteint à la clôture. * Horizon partiellement observé : les clients arrivés en fin de mois ne l'atteignent pas encore. Les cohortes récentes ne sont pas comparables aux anciennes.

Biais connu : sans historique client antérieur à la période, un « nouveau client » est un client dont la première commande tombe dans la fenêtre. Il se corrige dès que l'historique est fourni.

05 / CLIENTS ET RÉACHAT · TVA

TVA et guichet unique européen

Au total, 2 056 commandes ont été expédiées hors de France (Belgique), pour 95 757 € HT. Le seuil européen de 10 000 € HT par année civile, au-delà duquel la TVA du pays de destination s'applique, est dépassé : 61 623 € en 2025 (franchi au plus tard le 10 août 2025, sur sept mois observés) et 34 134 € en 2026 (sur cinq mois observés).

Pays	Commandes	CA HT facturé, avant remboursements	TVA collectée
FR	23 538	1 115 975 €	147 019 €
BE	2 056	95 757 €	12 628 €

Décision. Vérifier avec l'expert-comptable l'inscription au guichet unique (OSS) et le taux appliqué aux ventes livrées hors de France (Belgique) depuis le franchissement du seuil.



06 / FIABILITÉ DES CHIFFRES

Ventes, encaissements et banque se rapprochent au centime

Voie A · ventes vers carte (TTC)	Montant
Ventes Shopify	1 371 378,10 €
Remboursements et avoirs	−45 360,19 €
CA net Shopify	1 326 017,91 €
Encaissé par carte avant frais	−1 293 288,90 €
Écarts catégorisés (autres paiements, avoirs, remboursements)	−32 729,01 €
Résidu	0,00 €

Voie B · carte vers banque (TTC)	Montant
Encaissé par carte avant frais	1 293 288,90 €
Frais de paiement et litiges	−27 567,03 €
Net à verser par le prestataire	1 265 721,87 €
Versements reçus en banque	−1 249 644,63 €
Versements en transit à la clôture	−16 077,24 €
Résidu	0,00 €

Au total, 994 lignes ont été rapprochées une à une, dont 979 écarts catégorisés entre ventes et encaissements par carte. Restent à qualifier avec vous : trois écritures bancaires sans contrepartie (410,10 € en net) ; une commande remboursée au-delà de son montant (M0-14583, 14,88 €) ; le seuil européen de TVA des ventes à distance, dépassé (page 15).

06 / FIABILITÉ DES CHIFFRES · MÉTHODE

Méthode et réserves

— Calculs en euros HT ; TVA traitée en trésorerie ; attribution par canal au dernier clic déclaré dans Shopify ; coûts variables alloués au prorata du CA de chaque ligne de commande ; 47 lignes de coûts, dont 25 à zéro sur la période (sans donnée, ou comptées dans une autre ligne).

— Deux montants sont estimés faute de facture déjà prélevée : transport des colis (11 622,37 €) et logistique externalisée (5 647,75 €) de mai 2026, au coût unitaire moyen des mois facturés. Toute autre ligne sans donnée vaut zéro, et sa source dit pourquoi.

— Le coût des produits est valorisé au prix unitaire des factures fournisseurs : 406 706 € de marchandises ont été consommées pour 265 361 € HT achetées. Référence par référence, au moins 41,8 % de la matière vendue provient d'un stock d'ouverture absent des données. Un inventaire valorisé est recommandé.

— Données non fournies, qui limitent la mesure : inventaire valorisé à l'ouverture, paramètres de réapprovisionnement, conditions de règlement fournisseurs, échéancier des emprunts, historique des clients antérieurs à la période, typologie des campagnes publicitaires. Chacune débloque des indicateurs précis dès qu'elle est transmise.

— Les montants des fuites recouvrent des lignes déjà déduites dans la cascade : ils ne s'additionnent pas au résultat. Montants arrondis à l'euro.

Pour conclure

Cette note est un cas de démonstration : Maison Ondrelle n'existe pas, mais chaque étape de l'analyse est celle que j'applique à une marque réelle. Vos exports Shopify, Stripe et bancaires entrent tels quels ; en sept jours, vous recevez ce classeur, cette note et une séance de restitution d'une heure pour arrêter ensemble les trois décisions qui comptent.

Ce que vous recevrez pour votre marque ne sera ni plus long ni plus technique : des chiffres rapprochés au centime, des formules ouvertes que vous pouvez contester, et un avis tranché sur ce qui pèse sur votre marge et votre trésorerie. La page suivante dit ce que contient un Audit Flash et comment il démarre.

Kevin Allogbon

Fondateur d'APK Capital, direction financière externalisée
contact@apkcapital.fr · apkcapital.fr

VOTRE AUDIT FLASH

Le même travail, *sur vos données*

Ce document est le livrable type d'un Audit Flash Rentabilité. Sur vos douze derniers mois, vous recevez ces analyses, livrées en sept jours après réception des accès, avec le classeur Excel (formules vivantes, seuils modifiables) et une restitution d'une heure pour arbitrer.

Ce que vous recevez

Réconciliation à trois voies (ventes, paiement, banque), écarts catégorisés ou listés un par un	p. 16
P&L analytique en 47 lignes : mensuel, par référence, par canal	p. 5 et 10
MER, CAC et nCAC, panier moyen par canal	p. 10
Réachat, valeur client par cohorte (en marge) et payback du CAC	p. 14
Marge de chaque référence, avant et après acquisition	p. 11
Fuites de marge chiffrées, remboursements par motif	p. 8
Indicateurs de survie : ROAS d'équilibre, CPA maximal, MER minimal	p. 10
Trésorerie à 13 semaines : quatre scénarios, dont un stress dur	p. 12
TVA par pays et alerte sur le seuil du guichet unique	p. 15
Note de synthèse et restitution d'une heure	ce document

Pour démarrer

Au moins douze mois d'historique. Accès en lecture seule et exports guidés : plateforme e-commerce, prestataire de paiement, régies publicitaires, banque, factures fournisseurs. Un accord de confidentialité est signé avant tout échange de données.

Diagnostic ponctuel

Audit Flash

Douze mois analysés, livrés en sept jours : ce document et son classeur, puis une restitution d'une heure.

Ensuite, chaque mois

Pilotage mensuel

Cockpit clôturé cinq jours après la fin du mois, trésorerie actualisée, alertes chiffrées, CEO Note et point de 45 minutes. Trois mois recommandés, sans engagement ferme.

Au-delà de 2 M€ de CA

DAF stratégique

Pack board trimestriel, trajectoire contre objectifs, comités stratégiques. Six mois recommandés, sur devis.

Conditions et tarifs : apkcapital.fr/offres.

APK
CAPITAL

POUR EN PARLER

Parlons de votre *prochaine* décision.

Le plus simple est un appel de cartographie de 30 minutes, sans engagement, à réserver sur apkcapital.fr. Vous pouvez aussi m'écrire à contact@apkcapital.fr.

Kevin Allogbon
Fondateur d'APK Capital, direction financière externalisée
contact@apkcapital.fr · apkcapital.fr

APK Capital · SASU au capital de 10 € · RCS Paris 988 857 421 · 60 rue François 1er, 75008 Paris · contact@apkcapital.fr
Maison Ondrelle est une marque fictive : toute ressemblance avec une marque existante serait fortuite.