

# MRR

## (Monthly Recurring Revenue)

C'est le revenu mensuel récurrent, un indicateur clé pour les entreprises fonctionnant sur un modèle d'abonnement (SaaS, ESN avec contrats récurrents, organismes de formation en ligne, etc.). Il représente le montant prévisible de chiffre d'affaires généré chaque mois par les abonnements actifs.

### Comment le calculer ?

MRR =  $\Sigma$  montant des abonnements mensuel actifs

*Exemple :*

- 10 abonnements à 50 €/mois = 500 €
- 5 abonnements à 200 €/mois = 1 000 €
- MRR total = 1 500 €/mois

### Suivre l'évolution des MRR

On peut décomposer le MRR pour mieux l'analyser :

- **New MRR** : revenus récurrents apportés par de nouveaux clients.
- **Expansion MRR** : augmentation des revenus de clients existants (montée en gamme, options).
- **Churn MRR** : perte de revenus récurrents due aux désabonnements.
- **Contraction MRR** : baisse des revenus d'un client existant (changement de plan à la baisse).

💡 Une bonne pratique : construire un tableau de bord avec ces 4 composantes pour suivre l'évolution de votre base client.

### Pourquoi c'est un indicateur précieux ?

- Anticiper les revenus à venir.
- Suivre la croissance ou la perte de chiffre d'affaires.
- Identifier rapidement les impacts d'une acquisition ou d'une perte de client.
- Mieux valoriser l'entreprise (surtout pour les investisseurs ou repreneurs).

💡 Ne vous limitez pas à un seul MRR total, analysez les évolutions (churn, croissance). Suivre vos MRR par segment (petits vs grands clients, type d'offre, canaux d'acquisition) peut également s'avérer très utile.

