Aequa
CONSEIL

Démonstration · société et chiffres fictifs

# Studio Brio Sàrl — Diagnostic Rentabilité

Préparé par Aequa Conseil, contrôle de gestion · 19 novembre 2026 · période analysée : janvier à octobre 2026 · montants en CHF hors TVA

## Synthèse

**Studio Brio gagne 12 CHF par heure facturée : c'est trop peu pour absorber un mauvais mois.** Une heure facturée vous coûte 110.50 CHF et vous rapporte en moyenne 122.80 CHF. Trois causes expliquent cette marge étroite :

1 · Clients à perte — À corriger

**43'607** CHF perdus

| | |
|---|---|
| Clients concernés | A et B |
| Prix payé par heure | 97 et 99 CHF |

2 · Temps facturé — À améliorer

**62** %

| | |
|---|---|
| Objectif | 70 % |
| Repère de la branche | ≈ 65 % |

3 · Délai de paiement — Action requise

**58** jours

| | |
|---|---|
| Usage | 30 jours |
| Trésorerie sous le seuil | août 2027 |

POTENTIEL IDENTIFIÉ **≈ 130'000 CHF**

de résultat en plus sur 12 mois, sans embaucher ni trouver de nouveaux clients.

## Ce que nous avons analysé

Les 10 mois de l'exercice en cours, de janvier à octobre 2026, à partir de quatre exports.

| Donnée | Source | Utilisée pour |
|---|---|---|
| Comptabilité | Export bexio | Chiffre d'affaires, charges, coût horaire réel |
| Heures | Export Clockify, par client | Rentabilité par client, part des heures facturées |
| Factures | Liste des factures et paiements | Délai de paiement, factures en retard |
| Banque | Relevés et budget de trésorerie | Trésorerie des 12 prochains mois |

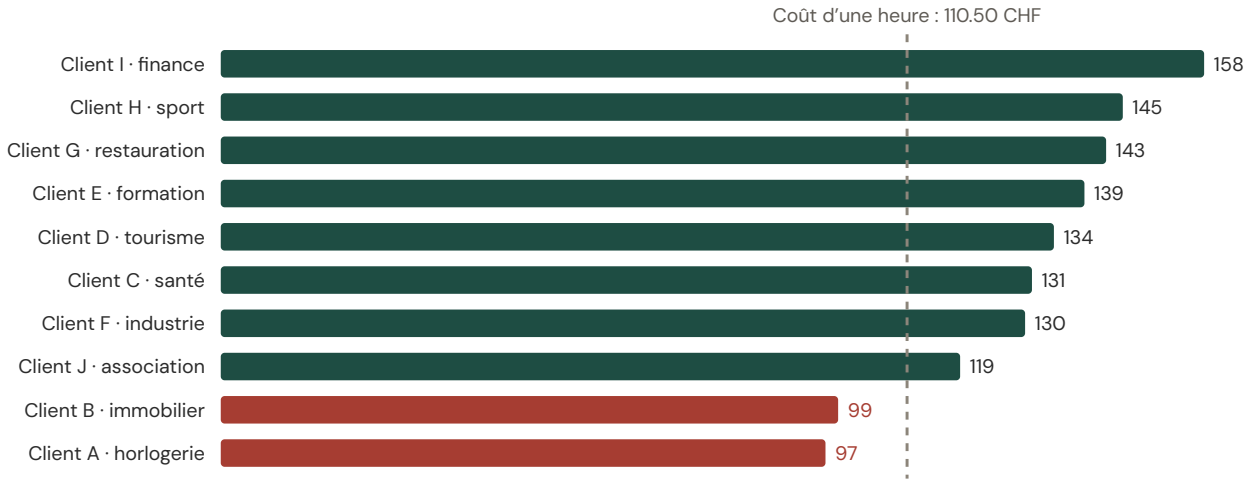
**Méthode.** Le coût réel d'une heure facturée regroupe toutes les charges hors sous-traitance (salaires, loyer, logiciels, autres), divisées par les heures facturées : 1'204'500 CHF ÷ 10'900 heures = **110.50 CHF**. La marge d'un client est son chiffre d'affaires, moins la sous-traitance, moins ses heures × 110.50 CHF.

## Constat 1 · Deux gros clients vous font perdre de l'argent

À corriger

Client A et Client B vous paient 97 et 99 CHF par heure passée, alors qu'une heure vous coûte 110.50 CHF. À eux deux, ils occupent 3'580 heures, soit un tiers du temps facturé. Vos clients les plus rentables paient entre 140 et 160 CHF de l'heure.

Prix effectif par heure passée, en CHF : (chiffre d'affaires − sous-traitance) ÷ heures · 10 principaux clients, janvier à octobre 2026




Les 3 plus rentables et les 3 moins rentables parmi vos 10 principaux clients, janvier à octobre 2026

| Client | Chiffre d'affaires (CHF) | Heures | Marge (CHF) | Marge % | Verdict |
|---|---|---|---|---|---|
| Client I · finance | 60'000 | 360 | 17'218 | 28.7 % | Le plus rentable |
| Client H · sport | 65'000 | 420 | 14'588 | 22.4 % | Très rentable |
| Client G · restauration | 72'000 | 470 | 15'063 | 20.9 % | Très rentable |
| Client J · association | 52'000 | 420 | 3'588 | 6.9 % | À peine rentable |
| Client B · immobilier | 185'000 | 1'680 | -18'648 | -10.1 % | Coûte de l'argent |
| Client A · horlogerie | 210'000 | 1'900 | -24'959 | -11.9 % | Coûte de l'argent |

## Constat 2 · Plus d'un tiers du temps de l'équipe n'est pas facturé

À améliorer

Votre équipe a facturé 10'900 heures sur 17'592 disponibles, soit **62 %**. L'objectif usuel est de 70 %, et les agences européennes déclarent environ 65 %.

- Une partie du temps non facturé est normale : administration, vente, formation.
- L'écart avec l'objectif représente **1'414 heures**, soit environ **174'000 CHF** de chiffre d'affaires depuis janvier.
- À vérifier avec vous : quelle part de ces heures vient de dépassements de forfaits jamais facturés.

## Constat 3 · La trésorerie sera tendue en 2027

Action requise

Vos clients paient en **58 jours** en moyenne, presque le double de l'usage de 30 jours.

- 283'000 CHF de factures ouvertes au 31 octobre, dont 64'000 CHF en retard de plus de 30 jours (4 factures).
- Décembre : solde prévu de 118'000 CHF après le 13e salaire.
- Point bas : **82'000 CHF en août 2027**, sous votre seuil de sécurité de 100'000 CHF.

## 3 actions recommandées

Les deux premières actions peuvent ajouter environ 130'000 CHF de résultat sur 12 mois. La troisième sécurise la trésorerie de 2027.

1 **Renégocier les forfaits de Client A (+12 %) et Client B (+10 %)**, ou réduire leur périmètre d'autant. Cette hausse les ramène à l'équilibre ; si le client refuse, réduire les heures incluses dans le forfait produit le même effet.

**Gain :** ≈ 52'000 CHF de résultat · **Effort :** moyen, 2 rendez-vous clients · **Échéance :** au renouvellement, janvier 2027

2 **Suivre chaque lundi les heures non facturées** et facturer les dépassements de forfaits. L'équipe est déjà payée : chaque heure supplémentaire facturée devient presque entièrement du résultat.

**Gain :** ≈ 78'000 CHF de résultat pour +3 points (62 % → 65 %) · **Effort :** faible, 15 minutes par semaine · **Échéance :** dès décembre 2026

3 **Relancer les 4 factures en retard**, écrire 30 jours de paiement dans les nouveaux contrats et demander une limite de crédit à la banque. 13 jours de délai en moins libèrent environ 63'000 CHF une fois, ce qui remonte le point bas d'août 2027 au-dessus du seuil.

**Gain :** ≈ 63'000 CHF de trésorerie libérée (délai 58 → 45 jours) · **Effort :** faible · **Échéance :** relances en novembre, banque avant mars 2027

*Estimations : rythme de janvier à octobre 2026 ramené à 12 mois, à valider ensemble lors de l'appel de restitution.*

## Prochaine étape

Ce diagnostic est une photo. Pour savoir si les actions portent leurs fruits, il faut suivre ces chiffres chaque mois.

- Formule Pilotage, 990 CHF HT par mois : rapport mensuel, rentabilité de vos 10 principaux clients, trésorerie sur 12 mois et appel de 30 minutes. Sans durée minimale, préavis de 2 mois.
- Mise en place : 1'500 CHF HT, dont les 490 CHF de ce diagnostic sont déduits, soit 1'010 CHF.
- Premier rapport : décembre 2026, sur les chiffres de novembre.

Nous en parlons lors de l'appel de restitution · banusan@aequa-conseil.ch · aequa-conseil.ch