Aequa
CONSEIL

Démonstration · société et chiffres fictifs

Studio Brio Sàrl — rapport mensuel, octobre 2026

Préparé par Aequa Conseil, contrôle de gestion · données au 31.10.2026 · chiffres de gestion, rapprochés de la comptabilité chaque trimestre · montants en CHF hors TVA

L'essentiel du mois

Octobre est un bon mois commercial : 175'000 CHF de chiffre d'affaires, soit +2.9 % par rapport au budget. L'année se terminera pourtant sous le budget. Les 3 indicateurs à retenir :

Résultat 2026 prévu — À surveiller

177'500 CHF

Budget annuel	204'000 CHF
Écart au budget	-26'500 CHF

Clients non rentables — À corriger

2 clients

Clients concernés	A et B
Perte depuis janvier	43'607 CHF

Point bas de trésorerie — Action requise

82'000 CHF

Mois	août 2027
Seuil de sécurité	100'000 CHF

Résultat prévu : résultat réel de janvier à octobre + budget de novembre et décembre.

1. Activité et résultat

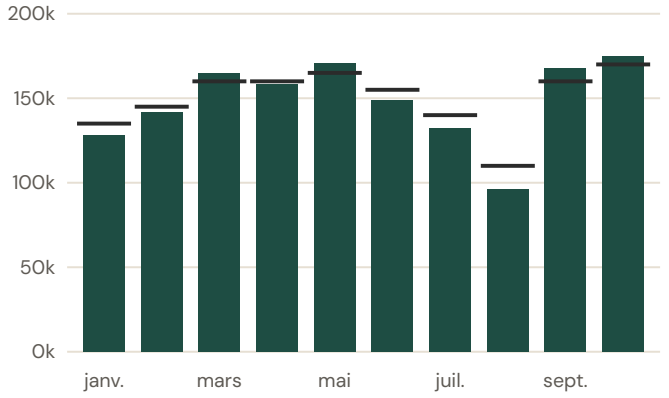
À surveiller

NOTRE LECTURE

Les ventes suivent le budget, mais le résultat décroche.

- Chiffre d'affaires cumulé : 1'484'000 CHF, soit -1.1 % par rapport au budget.
- Résultat réalisé à fin octobre : 133'500 CHF.
- Les salaires absorbent 68.4 % du chiffre d'affaires : un mois faible suffit à faire plonger le résultat.
- Le creux d'août est saisonnier et a été rattrapé dès septembre.

Barres : chiffre d'affaires réel · trait : budget · en milliers de CHF



REPÈRE DE LA BRANCHE

Marge de Studio Brio	9.0 %	Agences digitales	≈ 13 %

Repère indicatif après impôts ; le résultat de Brio est avant impôts, l'écart réel est donc un peu plus grand.

2. Rentabilité par client

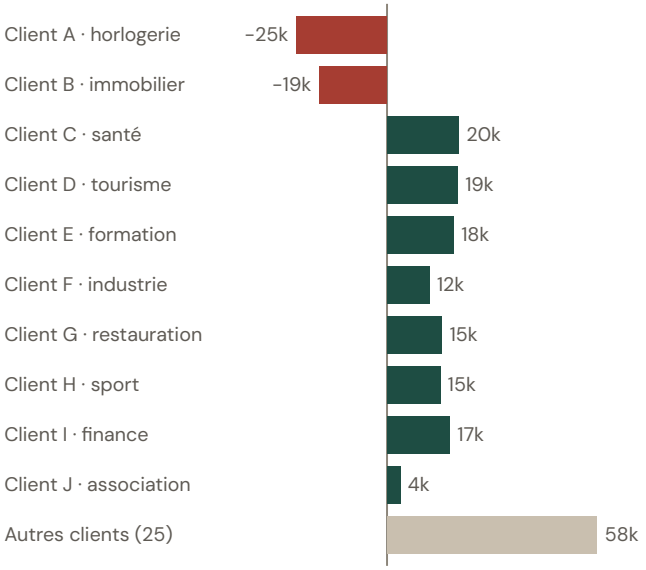
À corriger

NOTRE LECTURE

Le volume ne fait pas la rentabilité.

- Vos deux plus gros clients, Client A · horlogerie et Client B · immobilier, vous ont coûté 43'607 CHF depuis janvier.
- Cause : le temps passé dépasse ce que couvre leur forfait.
- À l'inverse, Client I · finance dégage la meilleure marge : 28.7 %.

Marge par client, janvier à octobre, en milliers de CHF · en rouge : clients déficitaires



3. Heures facturées

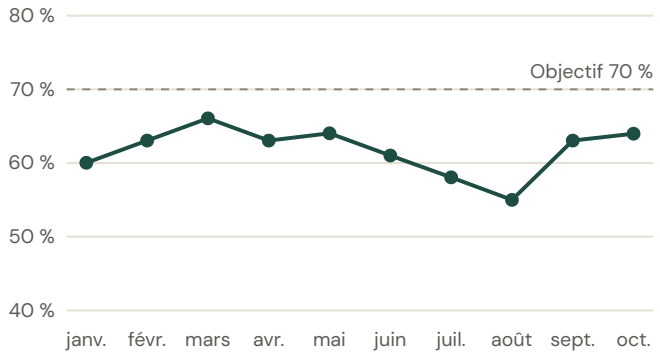
À améliorer

NOTRE LECTURE

Votre principal levier : plus de chiffre d'affaires, sans embaucher.

- Votre équipe facture 62 % de son temps disponible, pour un objectif de 70 %.
- Atteindre l'objectif aurait rapporté environ 174'000 CHF de chiffre d'affaires en plus depuis janvier.
- Chaque point gagné vaut environ 22'000 CHF sur dix mois.

Heures facturées ÷ heures disponibles, par mois · pointillé : objectif



REPÈRE DE LA BRANCHE

Heures facturées par Studio Brio	62 %	Agences européennes	≈ 65 %

Repère indicatif, chiffre déclaré par les agences elles-mêmes.

4. Trésorerie des 12 prochains mois

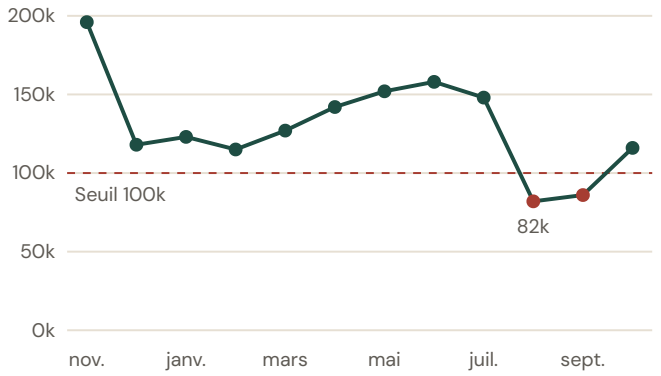
Action requise

NOTRE LECTURE

Confortable jusqu'au printemps, tendue en été.

- Point bas : 82'000 CHF en août 2027, sous le seuil de sécurité.
- Décembre sera aussi tendu avec le 13e salaire : solde prévu 118'000 CHF.
- Il est temps d'en parler à la banque, pas en juillet.

Solde bancaire prévu en fin de mois, novembre 2026 à octobre 2027 · pointillé : seuil de sécurité



5. Paiements des clients

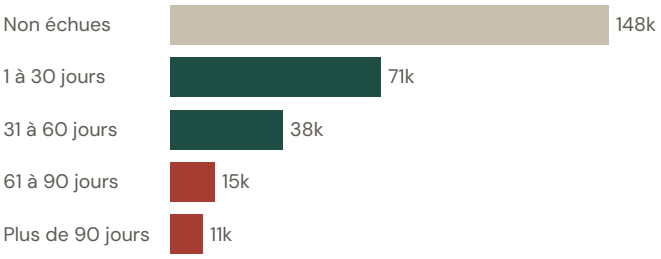
Trop long

NOTRE LECTURE

Vos clients paient trop lentement.

- Délai moyen de paiement : 58 jours, près du double de l'usage.
- 4 factures ont plus de 30 jours de retard, pour 64'000 CHF.
- Les encaisser soulagerait directement la trésorerie.

Factures ouvertes au 31.10.2026 par retard, en milliers de CHF · les relances restent à votre charge



REPÈRE DE LA BRANCHE

Délai de paiement de Studio Brio	58 jours	Usage en Suisse	30 jours

Délai de paiement contractuel courant.

Conclusion

CE QUI VA BIEN

- Octobre au-dessus du budget : 175'000 CHF, soit +2.9 %.
- Chiffre d'affaires cumulé en ligne avec le budget (-1.1 %).
- Client I · finance dégage 28.7 % de marge : c'est le type de client à rechercher.
- Le creux d'août a été rattrapé dès septembre.

NOTRE AVIS

Studio Brio vend bien, mais laisse filer sa marge.

Le problème n'est pas commercial. Il vient du prix de certains forfaits et du temps non facturé : deux leviers internes, que vous maîtrisez. À eux seuls, les deux forfaits déficitaires coûtent davantage que l'écart au budget de cette année.

Plan d'action proposé

1 **Renégocier les forfaits des clients non rentables** au prochain renouvellement, ou facturer les heures au-delà du forfait.

Qui : la direction · **Quand :** avant le renouvellement des contrats, au plus tard le 31.01.2027

Impact : récupérer jusqu'à 43'607 CHF par période de dix mois.

2 **Suivre chaque semaine les heures non facturées**, projet par projet, avec un point de 15 minutes en équipe.

Qui : les chefs de projet · **Quand :** chaque lundi, dès décembre 2026

Impact : chaque point de taux gagné vaut environ 22'000 CHF de chiffre d'affaires sur dix mois.

3 **Relancer les factures en retard et demander une limite de crédit** à la banque avant le printemps.

Qui : l'administration pour les relances, la direction pour la banque · **Quand :** relances d'ici au 30.11.2026, banque avant fin mars 2027

Impact : passer le creux de août 2027 sans tension.

Annexe : détail des chiffres

Rentabilité par client, janvier à octobre 2026, en CHF

Client	Chiffre d'affaires	Heures	Coût des heures	Sous-traitance	Marge	Marge %
Client A · horlogerie	210'000	1'900	209'959	25'000	-24'959	-11.9
Client B · immobilier	185'000	1'680	185'648	18'000	-18'648	-10.1
Client C · santé	140'000	980	108'294	12'000	19'706	14.1
Client D · tourisme	120'000	820	90'614	10'000	19'386	16.2
Client E · formation	95'000	640	70'723	6'000	18'277	19.2
Client F · industrie	88'000	610	67'408	9'000	11'592	13.2
Client G · restauration	72'000	470	51'937	5'000	15'063	20.9
Client H · sport	65'000	420	46'412	4'000	14'588	22.4
Client I · finance	60'000	360	39'782	3'000	17'218	28.7
Client J · association	52'000	420	46'412	2'000	3'588	6.9
Autres clients (25)	397'000	2'600	287'312	52'000	57'688	14.5

Factures en retard de plus de 30 jours au 31.10.2026

Facture	Client	Montant (CHF)	Jours de retard
F-2026-071	Client J · association	11'000	112
F-2026-097	Client F · industrie	15'000	74
F-2026-118	Client B · immobilier	24'500	47
F-2026-124	Client D · tourisme	13'500	38

DÉFINITIONS ET HYPOTHÈSES

- Toutes les données de Studio Brio sont fictives et servent uniquement à la démonstration.
- Atterrissage : résultat réel de janvier à octobre + résultat budgété de novembre et décembre.
- Repères de la branche, indicatifs : part des heures facturées, Teamleader Agency Benchmark (300+ agences européennes) ; marge nette, Promethean Research, 2026 State of Digital Services (agences digitales, 2025) ; délai de paiement, usage contractuel de 30 jours. Ces études ne portent pas sur des agences suisses : elles donnent un ordre de grandeur, pas une norme.
- Marge par client : chiffre d'affaires − sous-traitance − heures passées × coût réel d'une heure facturée.
- Coût réel d'une heure facturée : salaires, loyer, logiciels et autres charges de janvier à octobre, divisés par les heures facturées (110.5 CHF).
- Potentiel des heures facturées : heures manquantes pour atteindre l'objectif × prix moyen facturé par heure.
- Délai moyen de paiement : factures ouvertes ÷ chiffre d'affaires moyen par jour depuis le 1er janvier (304 jours).
- Seuil de sécurité de trésorerie : 100'000 CHF, soit environ trois semaines de salaires et de charges fixes (fixé avec la direction).