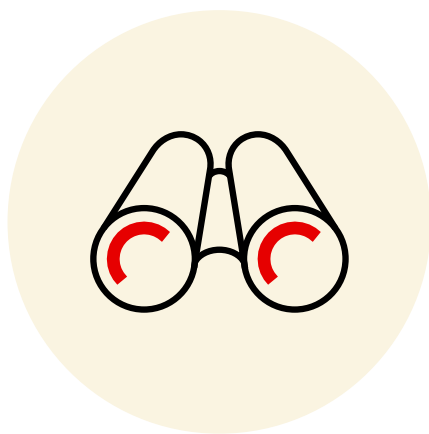


Business plan



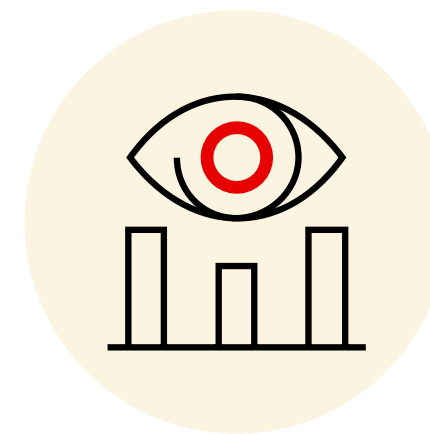
À quoi peut vous servir un plan d'activité?



Analyser la situation actuelle



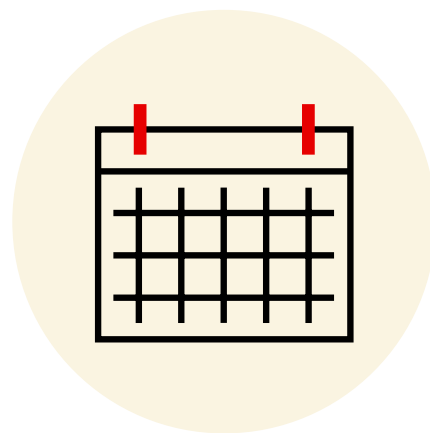
Définir vos objectifs d'affaires



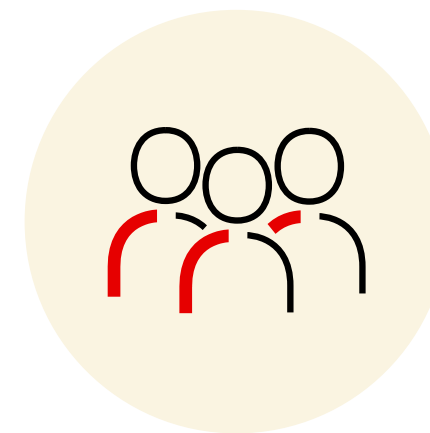
Planifier un budget



Besoins en capitaux et en financement



Instrument de gestion
et de contrôle



Collaborer avec
les parties prenantes externes

À quoi ressemble un bon plan d'activité?



1. Concentrez-vous sur vos objectifs >

Répondez aux questions suivantes:

- Qui souhaitez-vous atteindre précisément avec votre plan d'activité?
- Quels sont vos objectifs?

Adaptez votre plan d'activité au destinataire. Faites attention à vos demandes, à vos arguments, à la façon dont vous formulez les choses et aux documents à l'appui. Si nécessaire, préparez plusieurs versions.



2. Assurez-vous de donner une bonne impression dès le départ >

C'est la première impression qui compte, y compris dans le cas d'un plan d'activité.

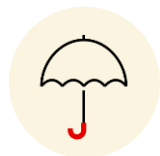
- Présentez un dossier attrayant, accompagné de supports qui font sens et sont faciles à comprendre.
- Utilisez notre trame de plan d'activité comme modèle.
- Adaptez la structure et le contenu de votre plan d'activité à vos propres besoins.



3. Assurez-vous de la cohérence globale >

Vérifiez la cohérence intrinsèque de votre plan d'activité. Par exemple:

- Les objectifs de vente sont-ils réalisables avec les activités de marketing et la planification du personnel que vous vous êtes fixées?
- Prend-il en compte l'ensemble des coûts et des investissements nécessaires?
- Le calendrier de mise en œuvre est-il réaliste?



4. Intégrez un scénario du pire >

Nous vous conseillons de toujours inclure plusieurs scénarios dans votre planification financière, par exemple:

- Un plan de gestion réaliste avec vos objectifs réels budgétisés.
- Un scénario du pire: par exemple, tout prend deux fois plus de temps et coûte deux fois plus cher, en ne générant que la moitié des revenus prévus.



5. Passez en revue régulièrement votre plan >

Le plan d'activité doit fournir le cadre requis au contrôle mensuel. En d'autres termes, une comparaison rigoureuse entre l'objectif et la performance en ce qui concerne les contacts avec la clientèle, les devis, les commandes, les revenus, les coûts et, surtout, la trésorerie.

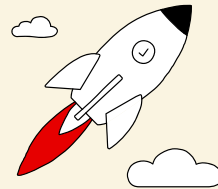
- Considérez le feed-back critique et les questions posées par les banques ou d'autres partenaires comme une opportunité d'améliorer votre plan d'activité.
- Tenez à jour votre plan d'activité en fonction des évolutions du contexte et des nouvelles priorités.
- Intégrez les enseignements tirés du contrôle mensuel dans votre plan d'activité (au moins une fois par an).

Analyse SWOT

L'analyse SWOT (Strengths (forces), Weaknesses (faiblesses), Opportunities (opportunités) et Threats (menaces)) est un instrument largement utilisé pour analyser la situation d'une entreprise. Cette méthode simple et flexible permet d'étudier les forces et les faiblesses internes ainsi que les opportunités et les menaces externes touchant les champs d'opération de l'entreprise.

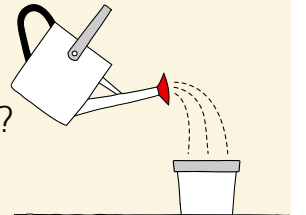
Forces

- Quelles sont nos forces?
- Quels sont nos avantages concurrentiels?
- Quelles sont nos compétences clés?
- Où se situe notre rentabilité?
- Quelle expérience avons-nous?



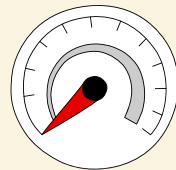
Opportunités

- Quels sont les besoins des clients auxquels nous pouvons répondre?
- Quelles tendances économiques sommes-nous capables d'exploiter?
- À quelles évolutions politiques et sociales positives peut-on s'attendre?
- À quelles innovations technologiques peut-on s'attendre?
- Quelles sont les niches en présence?



Faiblesses

- Quelles sont nos faiblesses?
- Dans quels domaines avons-nous besoin de ressources?
- Que peut-on améliorer?
- Où perdons-nous de l'argent?



Menaces

- À quelles tendances négatives peut-on s'attendre?
- À quelles évolutions politiques et sociales défavorables peut-on s'attendre?
- Quelles sont les tendances qu'exploitent nos concurrents?
- Où sommes-nous vulnérables?



Erreurs à éviter lors de la rédaction d'un plan d'activité

1. Un résumé médiocre

- Quelqu'un qui n'est pas féru des affaires doit pouvoir le comprendre
- Un bon résumé doit parvenir à capter l'attention du lecteur
- Ne donnez pas trop de détails dans le résumé

2. Des projections financières irréalistes

- Ne surestimez pas vos données (les prévisions financières doivent être aussi exactes que possible)
- Vos chiffres doivent être réalistes et faciles à expliquer aux investisseurs
- Tenez-vous-en aux faits connus

3. Un manque de recherche

- Recherchez des sources fiables
- Étudiez en profondeur les secteurs d'activité de votre entreprise
- La qualité de vos recherches renforcera la crédibilité de votre projet lorsque vous le présenterez à vos investisseurs

4. Trop de détails

- N'ajoutez pas d'informations inutiles
- Limitez au maximum les informations techniques (les informations détaillées doivent figurer en annexe)

5. Une présentation médiocre

- Veillez à ce que la présentation soit claire et facile à suivre
- Vérifiez l'orthographe au correcteur
- Demandez à quelqu'un d'autre de relire votre plan

6. Le plan est trop vague

- Soyez clair et direct
- Assurez-vous de la clarté de la terminologie utilisée et de l'absence d'ambiguïté



Que devrait contenir le business plan ?

7 étapes



Que devrait contenir le business plan? 7 étapes

Étapes		Contenu
1	Sommaire exécutif	<ul style="list-style-type: none">• Résumé des principaux faits de votre business plan• Demandes aux investisseurs et partenaires
2	Aperçu de l'entreprise / organisation	<ul style="list-style-type: none">• Brève description de l'idée commerciale• Nombre de collaborateurs / forme juridique / histoire de l'entreprise / étapes clés• Structure du groupe / cercle d'investisseurs
3	Management / conseil d'administration / conseiller	<ul style="list-style-type: none">• Bref cycle de vie (avec photos)• Principaux succès (performances antérieures)
4	Modèle commercial	<ul style="list-style-type: none">• Explication du modèle d'entreprise• Clients / distribution / approvisionnement / production• Unique Selling Proposition (USP) / etc.
5	Marché / industrie / concurrence	<ul style="list-style-type: none">• Structure du marché / contexte du marché / concurrence principale• Potentiel de marché / évolution de marché attendue / croissance de marché• Différenciation par rapport à la concurrence (USP)
6	Finances	<ul style="list-style-type: none">• Chiffre d'affaires et évolution des profits des 3-4 dernières années (ou depuis la création)• Budget actuel / respect du budget (chiffres YTD)• Planification à 3 - 5 ans / flux de trésorerie / projection CF• Structure de bilan / structure de financement actuelle
7	Contact / Disclaimer	

Sommaire exécutif

Étape 1



1 Sommaire exécutif



Technologie robotique avancée made in Switzerland

Qui sommes-nous?

- ABC SA est spécialiste du développement et de la conception de robots autodidactes
- Nous développons des robots hautement qualifiés grâce à un processus de production très efficace adapté aux besoins individuels des clients
- Nous proposons à nos clients des robots de première qualité
- Via une plateforme de production créée par nos soins, nous pouvons produire de manière rentable tous types de robots
- Nous sommes chef de file dans un secteur de niche des robots autodidactes

Performances passées et potentiel

- Grand savoir-faire technologique et compréhension des besoins des clients
- Déjà plus de 100 robots actifs au niveau mondial
- Produit de pointe récemment établi dans le secteur des robots autodidactes
- Stratégie de plateforme efficace avec un processus breveté de développement en trois phases
- Ancrage actuel en Chine
- Leader technologique en robots autodidactes

Modèle commercial

- Notre offre comprend un design de robots autodidactes répondant aux besoins client, des modules de formation pour l'utilisateur, des travaux de maintenance et des révisions des robots
- Grâce aux licences du logiciel développé par nos propres soins, des recettes supplémentaires peuvent être générées
- Notre marché comprend des entreprises industrielles au sein de la région DACH

Management et Advisory Board

- Le fondateur, M. Gäber, dispose d'une longue expérience dans le domaine de la robotique
- Le management est composé de collaborateurs expérimentés issus des secteurs de la technologie, des ventes et de la production
- L'Advisory Board d'ABC SA est composé de personnalités reconnues du secteur technologique et d'universitaires renommés

1 Sommaire exécutif



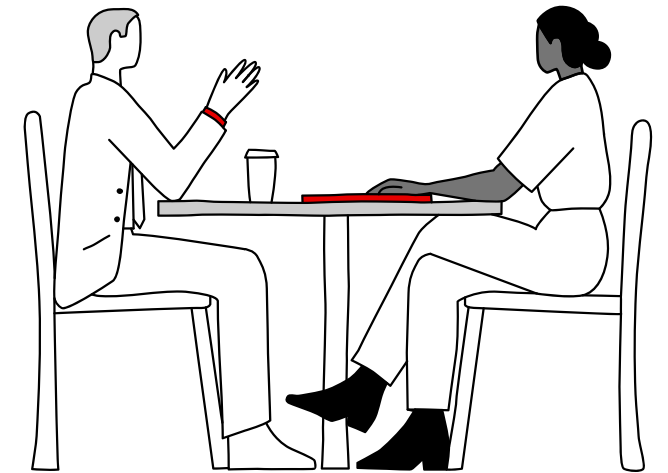
Technologie robotique avancée made in Switzerland

Demande à une banque

Envue du financement de l'actif circulant, nous avons besoin de/demandons une limite de crédit d'exploitation d'un montant de 200 000 CHF.

Quelle est l'énoncé de votre vision?

"Devenir une marque technologique suisse leader. "

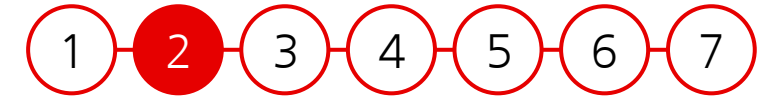


Aperçu de l'entreprise / organisation

Étape 2



2 Aperçu de l'entreprise / organisation



ABC AG développe et conçoit des robots autodidactes adaptés aux besoins individuels des clients

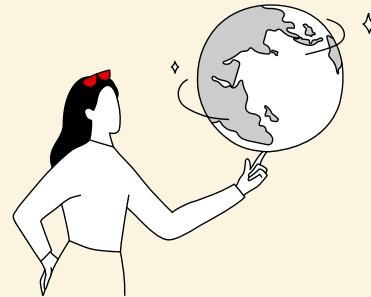
Brève description de l'idée commerciale

Que faisons-nous ?



- ABC SA est spécialiste du développement et de la conception de robots autodidactes
- Nous développons des robots hautement qualifiés grâce à un processus de production très efficace adapté aux besoins individuels des clients
- Via une plateforme de production créée par nos soins, nous pouvons produire de manière rentable tous types de robots

Présence de l'entreprise



- 1,3 mio CHF de recettes et BALIDA positif depuis 2014
- Partenariat avec DEF SA
- Produits sur le marché depuis 2014
- Production en Suisse et en Chine

Business



- 26 collaborateurs dans 4 pays
- Vente dans de 2 pays

Étapes clés / Histoire de l'entreprise

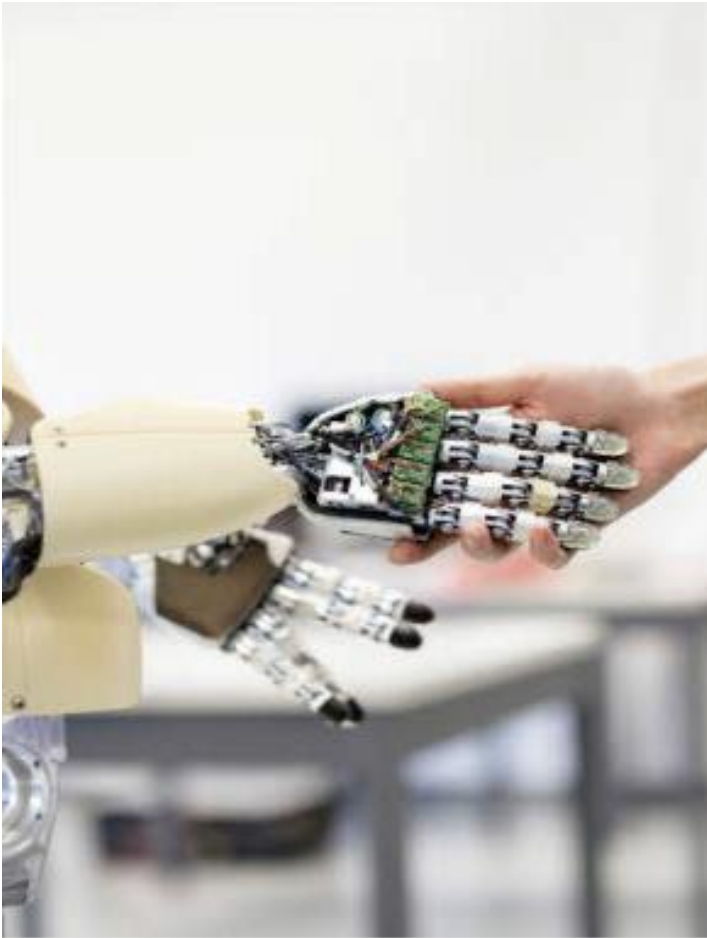
- 2012 : fondation d'ABC SA
- 2013 : financement initial de 0,6 mio CHF via Business Angel
- 2014 : ventes de produits en Suisse
- 2015 : expansion des produits vers la Chine

2 Aperçu de l'entreprise / organisation



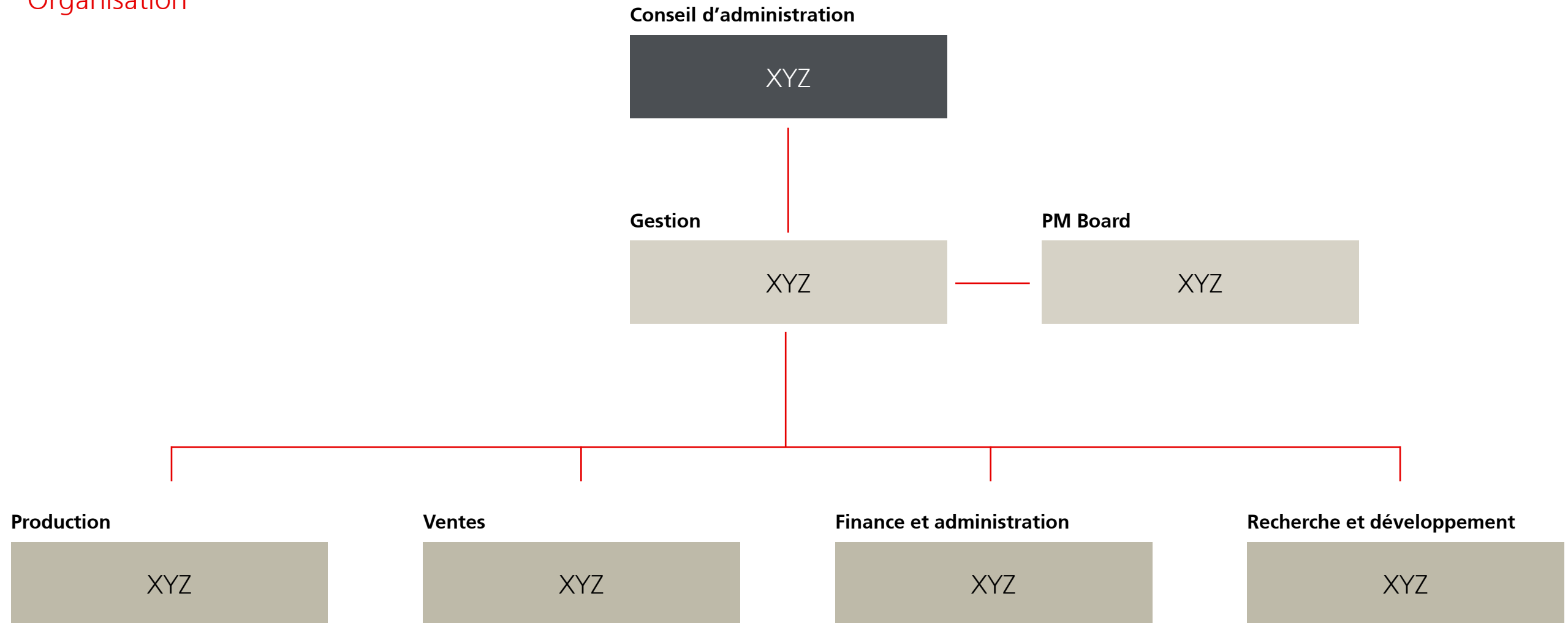
Titre

Images de l'entreprise et/ou de l'activité



Aperçu de l'entreprise / organisation

Organisation

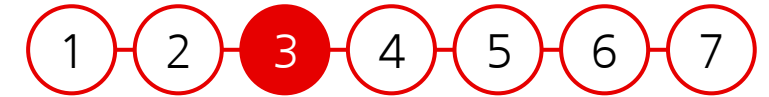


Management / conseil d'administration / conseiller

Étape 3



3 Management / conseil d'administration / conseiller



Direction

Marcel Gäber CEO et fondateur

Entrepreneur expérimenté du secteur de la robotique
Ancien collaborateur chez ABCD SA
Master en ingénierie mécanique de l'Université Xx

Christine Tanner CTO

6 années d'expérience en R&D
Ancienne collaboratrice chez ABCD SA
Master en ingénierie mécanique de l'Université Xx

Isabelle Tanner CFO

10 années d'expérience dans le secteur de la finance
Ancienne collaboratrice chez XYZ SA
Master en Entreprise et économie de l'Université Xx

Hannes Käufer Directeur des ventes

Plus de 10 années d'expérience dans le secteur de la distribution
Ancien collaborateur chez ABCD SA
MSc en Marketing de l'Université de Xx

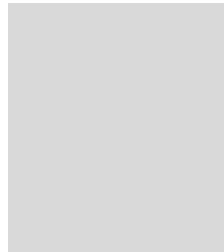
Brief summary

Le management d'ABC SAs se compose de quatre membres expérimentés issus des secteurs de la robotique, de la recherche et du développement (R&D), de la finance et de la distribution.

3 Management / conseil d'administration / conseiller

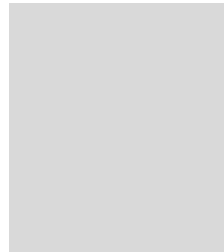


Conseil d'administration et conseillers



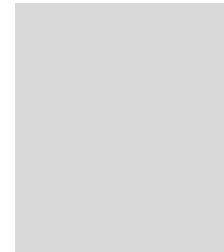
Thomas Muster
Président

Ancien CEO de Xy Important réseau dans le secteur des technologies Doctorat en Business Excellence



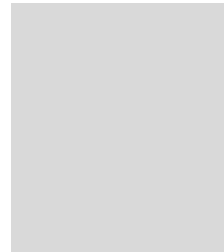
Nadine Exemple
Vice-présidente

Ancienne CFO de XY Membre du Conseil de YZ et WY Solide réseau au sein du secteur économique



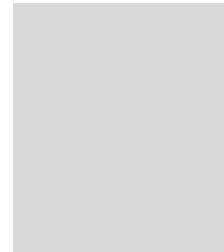
Christopher Test
Membre

Ancien responsable de R&D chez XY Spécialiste marketing expérimenté Large réseau au sein du secteur de prestations de services en Chine



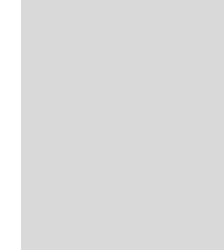
Pierre-Alain Gross
Conseiller

VP chez XYX



Stephanie Meurier
Conseiller

VP chez XYX



Paul Adam
Conseiller

VP chez XYX

Brief summary

Trois professionnels avec de larges réseaux siègent au Conseil d'administration d'ABC SA.

Modèle commercial

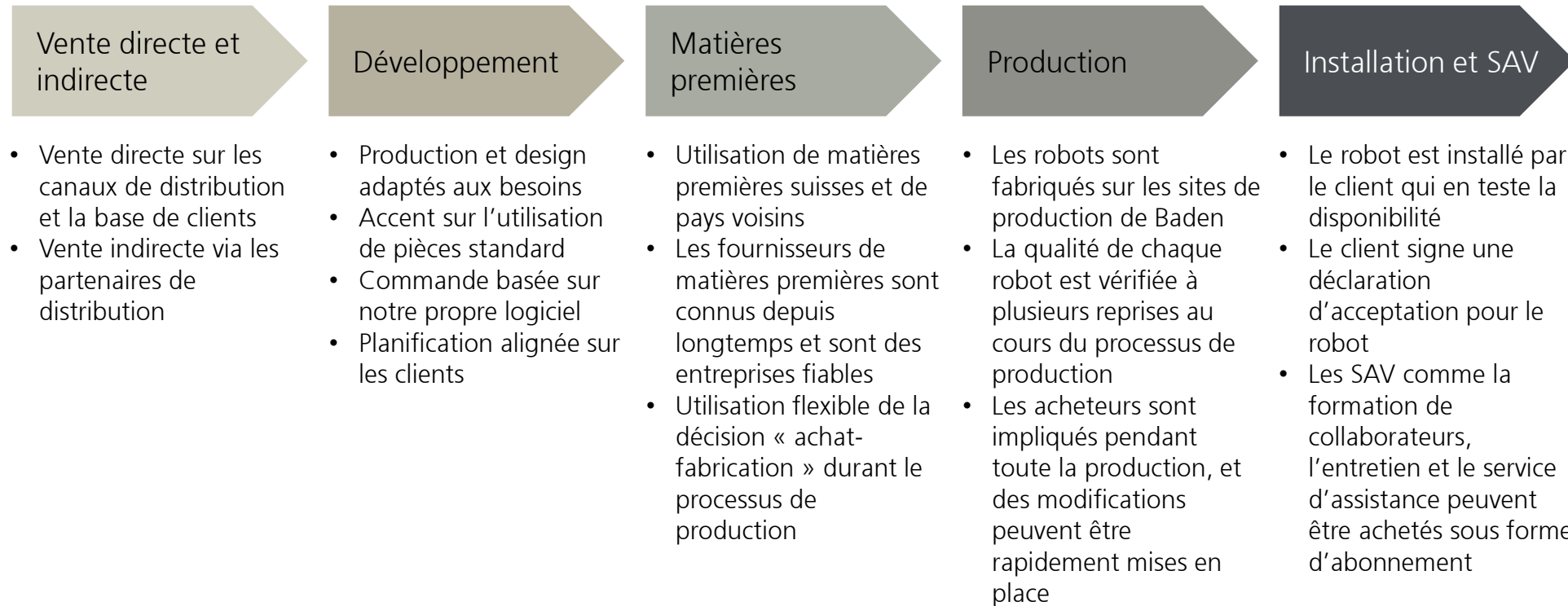
Étape 4



4 Modèle commercial



Énoncés du modèle commercial, comment gagnez-vous votre argent ?



Résumé en bref

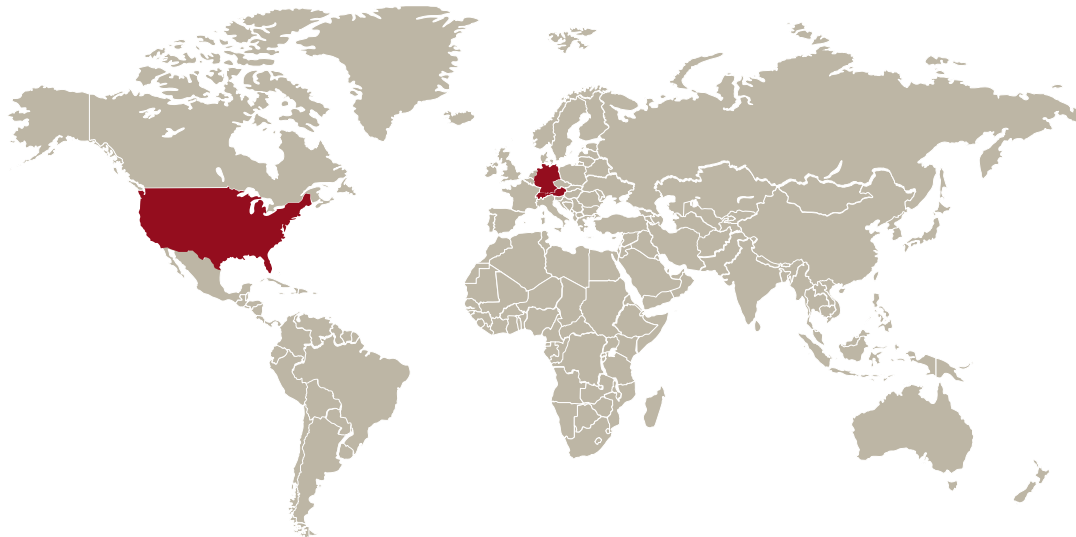
Une chaîne de valeur (value chain) efficace permet de contrôler intégralement le processus de production et offre des capacités d'action rapides en cas de modifications.

4 Modèle commercial



Clients

Répartition géographique



● États-Unis
● Allemagne
● Suisse
● Autriche

Top 5 des clients

Client 1

Part du chiffre d'affaires 50%:
Monnaie : CHF

Client 2

Part du chiffre d'affaires :15%
Monnaie : EUR

Client 3

Part du chiffre d'affaires: 15%
Monnaie : USD

Client 4

Part du chiffre d'affaires :10%
Monnaie : JPY

Client 5

Part du chiffre d'affaires :10%
Monnaie : CNY

Résumé en bref

Nous sommes là où se trouvent nos clients. La distribution s'effectue déjà en Suisse, en Allemagne, en Autriche et aux États-Unis. Nous assurons une pénétration de marché par des contrats à long terme et nous étendons continuellement notre réseau de clients.

4 Modèle commercial



Distribution

Distribution directe

La distribution directe rapporte 70% des recettes

- Visites d'entreprises
- Agents commerciaux
- Salons

Distribution indirecte

- La distribution indirecte rapporte 30% des recettes
- Partenariats en Chine avec des partenaires de distribution

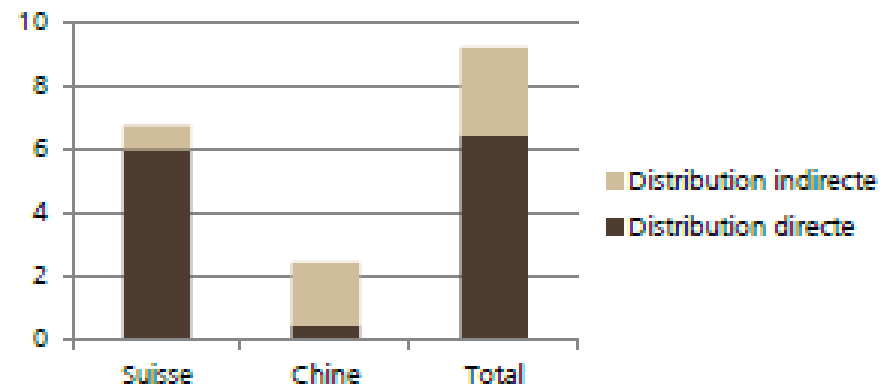
Résumé en bref

Notre vente repose sur deux piliers et un accompagnement soutenu de nos clients.

Structure de vente

- Le principal chiffre d'affaires est réalisé en Suisse
- Cas de croissance en Chine
- Les conditions de paiement fondamentales sont les suivantes: 35% à la commande, 25% au début de la production, 35% après livraison et 5% après l'acceptation finale
- Jusqu'ici, 32 robots ont été livrés et installés
- Les nouveaux clients

Recettes selon les régions



4 Modèle commercial



Approvisionnement / production

Sites



Sites de production

- ABC SA a un site de production à Baden dans le canton d'Argovie
- Baden se situe près de Zurich qui possède une grande expertise dans le secteur de la robotique avec l'EPF
- Le bâtiment de production a été construit en 2010, offre 2300 m2 de surface de production et 200 m2 de surface de bureau
- À l'heure actuelle, 32 collaborateurs sont employés à Baden

Équipement et infrastructure

- ABC SA utilise les dernières technologies pour la production de robots
- L'équipement disponible peut encore être réadapté

Résumé en bref

Nous produisons et fabriquons nos produits uniquement en Suisse avec des matières premières de haute qualité.



4 Modèle commercial



Approvisionnement / production

Images de l'entreprise et/ou de l'activité

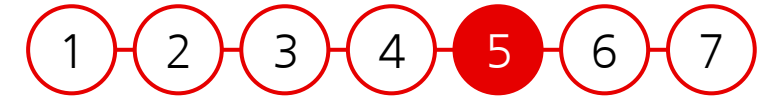


Marché, secteur, concurrence

Étape 5



5 Contexte / structure de marché



Marché attractif en raison d'une population vieillissante

Déclaration importante

1.3

1,3 mia de personnes dans le groupe cible

8%

Seulement 8% ont recours à des robots

8%

Croissance du groupe cible de 8% par an

Tendances et influence

Marchés

- Les principaux marchés de l'entreprise sont la Suisse et la Chine
- Le marché chinois est dirigé sur place par le personnel de vente
- De nombreux concurrents internationaux rendent le marché compétitif

Logiciel

- Les robots autodidactes sont un marché de niche

Potentiel

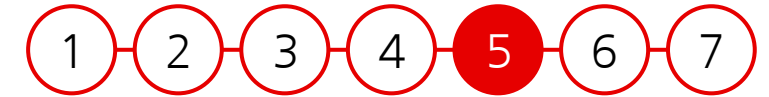
- Le marché s'étend continuellement en raison de l'espérance de vie croissante des hommes
- Le marché américain n'est pas encore exploité en raison de réglementations strictes, mais laisse entrevoir un gros potentiel

- **Pression des coûts** La pression continue sur les coûts et les marges exige de se concentrer sur une production efficace, une réduction des surfaces de production nécessaires et une plus grande automatisation

Résumé en bref

Il existe déjà de nombreux robots sur le marché, mais aucun n'est encore en mesure de répondre exactement aux besoins des clients ni d'être adapté de manière encore plus individuelle grâce à l'intelligence artificielle.

5 Potentiel de marché



Croissance de l'utilisation de robots autodidactes

Prévision de croissance en Chine jusqu'à 47% et au niveau mondial jusqu'à 43%¹

Fait 1

«1,3 mia d'hommes dans le groupe cible»

Fait 2

«Seulement 8% ont recours à des robots»

Fait 3

«Croissance du groupe cible de 8% par an»

Tendances et influence sur ABC SA

Plateformes

- Des plateformes efficaces permettent de plus grandes capacités de production et des gains de productivité par des automatisations avancées
- Sur la plateforme, il est possible de concevoir des robots différents, ce qui entraîne plus de flexibilité et d'autonomie

Innovation

- Des cycles de vie de produits plus courts dans l'industrie imposent des machines flexibles, qui peuvent être rapidement adaptées aux nouvelles conditions

Réduction

- Tendance aux machines plus petites et plus légères efficaces sur le plan énergétique et peu polluantes

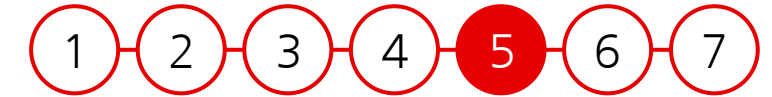
Processus stable

- Exigences élevées quant à la fiabilité des machines productrices en période de production de gros volumes

Résumé en bref

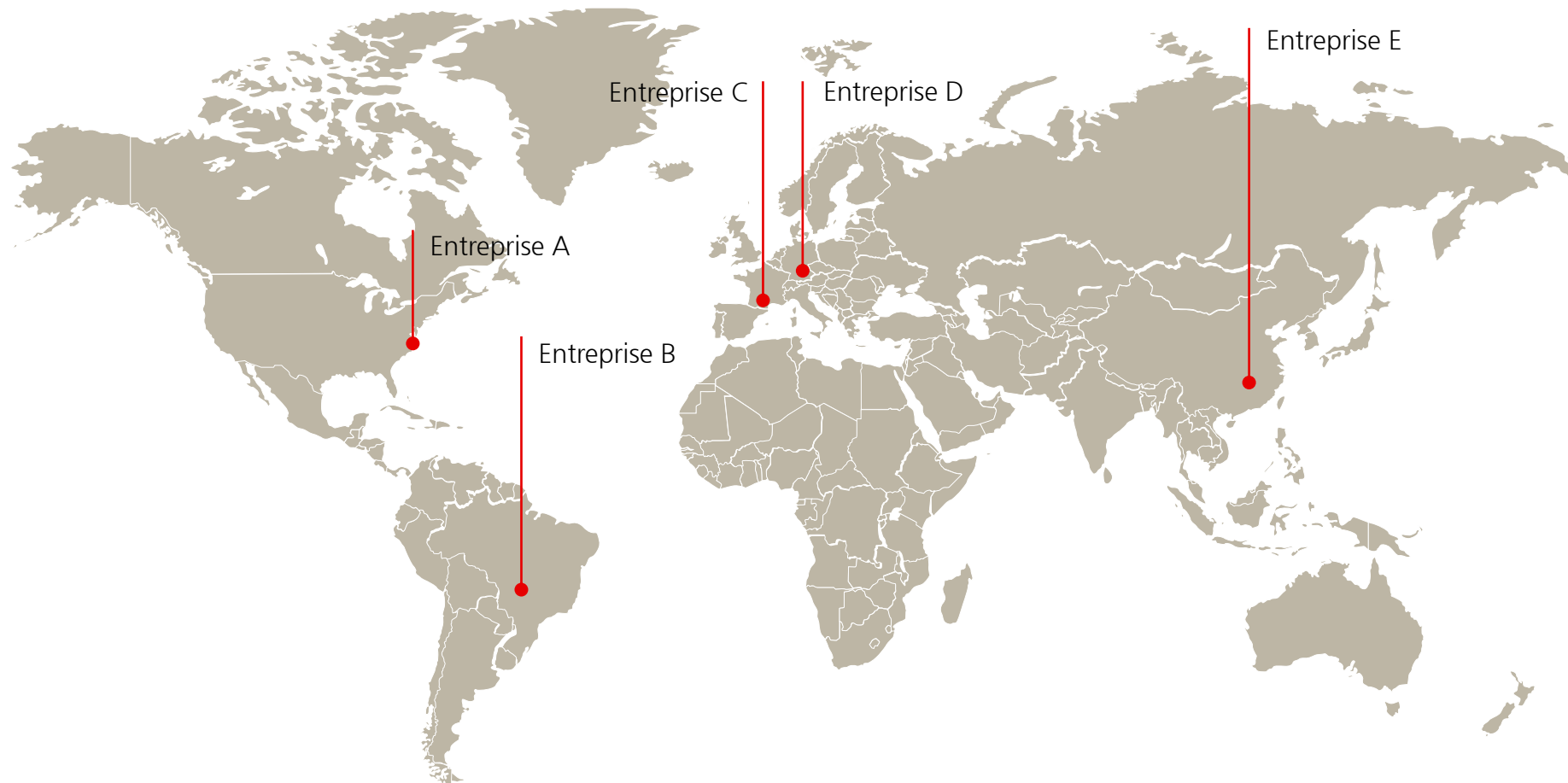
En raison de l'augmentation démographique et de l'augmentation de l'espérance de vie, la demande en robots autodidactes augmente.

5 Principaux concurrents



Concurrence des grandes entreprises de haute technologie

Principaux concurrents sur le marché



Résumé en bref

Les grandes entreprises de haute technologie développent des robots toujours plus perfectionnés et autonomes.

5 Démarcation par rapport à la concurrence



Avance via une nouvelle technologie brevetée d'individualisation

Concurrence

Produits standard

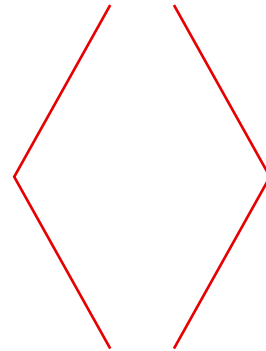
- Robots standardisés et, ce faisant, quelques possibilités d'individualisation

Aucun module d'auto-apprentissage

- Les robots doivent être programmés et ne peuvent donc être adaptés que difficilement aux nouvelles données

Tarif standard

- Tarif uniforme



ABC AG

Orientation client

- Nous fabriquons chaque robot autodidacte en l'adaptant précisément au besoin du client

Configuration de robot modulaire

- Tous les robots sont assemblés à partir de modules individuels standardisés et individualisés en combinaison avec le logiciel

Mécanisme d'auto-apprentissage

- Grâce au logiciel créé par nos soins, il est possible d'entraîner le robot et de l'optimiser en fonction des besoins précis du client

Différenciation des prix

- Cette individualisation permet une différenciation des prix ciblée selon chaque demande

Haute productivité et efficacité

- Via une plateforme créée par nos soins, nous pouvons produire de manière rentable tous les robots proposés

Résumé en bref

Grâce à l'utilisation de modules individuels, le robot peut être individualisé selon les besoins du client et s'adapter toujours plus aux clients par l'auto-apprentissage.

Finances

Étape 6



Compte de résultat actuel

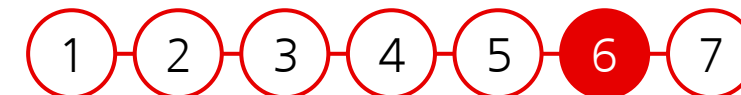
Compte de résultat

Position	Année en cours		
	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Chiffre d'affaires net	1443	1373	1603
Coûts de matériel et de produit	-336	-369	-418
Bénéfice brut	1108	1004	1185
en % du chiffre d'affaires net	76,8%	73,1%	73,9%
Frais de personnel	-643	-728	-747
Charges de locaux	-38	-37	-37
ERR	-2	-1	0
Coûts de véhicules et de transport	-2	-2	-1
Coûts d'assurance de biens	-1	-1	-1
Dépenses d'énergie et d'élimination	-1	-1	-1
Frais administratifs et informatiques	-53	-44	-41
Frais publicitaires	-12	-16	-32
Autres dépenses d'exploitation	0	0	0
BAIIDA	356	174	326
en % du chiffre d'affaires net	24,7%	12,7%	20,3%
Amortissements	-320	-53	-14
BAII	36	121	312
en % du chiffre d'affaires net	2,5%	8,8%	19,5%
Succès financier	-101	62	-91
Succès extraordinaire	89	4	
Résultat des immeubles			
Impôts	-6	-26	-38
en % du BAII	16,9%	21,5%	12,2%
Bénéfice net	18	161	183
en % du chiffre d'affaires net	1,2%	11,7%	11,4%

Résumé en bref

Augmentation du BAII et du bénéfice net au cours des trois derniers exercices

6 Finances



Plan de compte de résultat

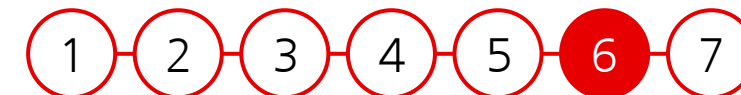
Compte de résultat

Position	PLAN annuel				
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
Chiffre d'affaires net	1620	1650	1750	1650	1500
Charges matières	-500	-500	-500	-450	-450
Résultat brut	1120	1150	1250	1200	1050
<i>en % du chiffre d'affaires net</i>	69,1%	69,7%	71,4%	72,7%	70,0%
Frais de personnel	-745	-740	-730	-760	-700
Charges matières	-37	-37	-37	-37	-37
Entretien, Réparation, Installations de remplacement	-5	-5	-5	-5	-5
Frais de transport et véhicules	-2	-2	-2	-2	-2
Assurances	-3	-3	-3	-3	-3
Frais d'électricité	-4	-4	-4	-4	-4
Frais administratifs et informatiques	-40	-40	-40	-40	-40
Frais de publicité	-32	-32	-32	-32	-32
Divers frais d'exploitation	-5	-5	-5	-5	-5
EBITDA	247	282	392	312	222
<i>en % du chiffre d'affaires net</i>	15,2%	17,1%	22,4%	18,9%	14,8%
Amortissements	-50	-50	-50	-50	-50
EBIT	197	232	342	262	172
<i>en % du chiffre d'affaires net</i>	12,1%	14,0%	19,5%	15,9%	11,4%
Résultat financier	-20	-20	-20	-20	-20
Résultat exceptionnel					
Résultat immobilier					
Impôts	-60	-60	-60	-60	-60
<i>en % de l'EBIT</i>	30,5%	25,9%	17,6%	22,9%	34,9%
Bénéfice	117	152	262	182	92
<i>en % du chiffre d'affaires net</i>	7,2%	9,2%	15,0%	11,0%	6,1%

Résumé en bref

Nous prévoyons un bénéfice brut du chiffre d'affaires net de 72% par an sur les 4 prochaines années.

6 Finances



Bilan actuel

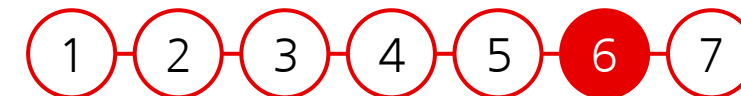
Bilan

Position	31.12.2015	Année en cours 31.12.2016	31.12.2017
Liquidités	375	296	293
Débiteurs	97	137	227
Provision sur débiteurs douteux	-10	-14	-23
Stocks	16	8	87
Production en cours			
Actifs transitoires	9		
Microcrédit / prêts à des proches			
Autres actifs courants	18	8	9
Actifs courants	505	435	594
Biens meubles	12	9	8
Immeubles	0	0	0
Placements financiers	1475	1475	1475
Immobilisations incorporelles	48	0	37
Immobilisations	1534	1484	1520
ACTIFS	2039	1919	2113
Fournisseurs			5
Passifs transitoires	407	387	547
Avances clients			
Banques à court terme			
Divers fonds étrangers à court terme	28	26	19
Fonds étrangers à court terme	436	413	571
Provisions			
Banques à long terme	1173	780	561
Hypothèques			
Microcrédit / prêts intercompany	109	244	316
Divers fonds étrangers à long terme			
Fonds étrangers à long terme	1282	1024	877
Lacunes de financement			
Capital en actions	100	100	100
Réserves légales	10	50	50
Réserves libres / report	193	171	332
Bénéfice net	18	161	183
Dividendes			
Fonds propres	321	482	665
en % de la somme du bilan	15,8%	25,1%	31,5%
PASSIFS	2039	1919	2113
check = 0	0	0	0

Résumé en bref

Renforcement durable du capital propre
et réduction constante des dettes
bancaires à long terme

6 Finances



Plan de bilan

Projection de flux de trésorerie

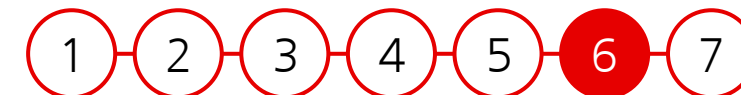
Position	31.12.2018	31.12.2019	Années du PLAN		31.12.2022
			31.12.2020	31.12.2021	
Liquidités	134	25	235	99	25
Débiteurs	225	229	243	229	208
Ducroire	-20	-20	-20	-20	-20
Stocks	28	28	28	25	25
Production en cours					
Actifs transitoires					
Microcrédit / prêts à des proches					
Autre actif courant	10	10	10	10	10
Actif courant	376	272	496	344	248
Biens meubles					
Immeubles					
Placements financiers					
Immobilisations incorporelles					
Immobilisations	1532	1544	1556	1568	1580
ACTIFS	1908	1815	2051	1911	1828
Créanciers	21	21	21	19	19
Passifs transitoires	550	550	550	550	550
Acomptes de clients					
Dettes bancaires à court terme					
Autre capital étranger à court terme	25	25	25	25	25
Capital étranger à court terme	596	596	596	594	594
Provisions					
Dettes bancaires à long terme	350	300	250	200	150
Hypothèques					
Microcrédit / prêts à des proches	300	100	250	100	50
Autre capital étranger à long terme					
Capital étranger à long terme	650	400	500	300	200
Lacune de financement	0	6	0	0	0
Capital en actions	100	100	100	100	100
Réserves légales	50	50	50	50	50
Réserves libres / bénéfice reporté	512	664	806	867	884
Bénéfice net					
Dividendes					
Capital propre	662	814	956	1017	1034
en % de la somme du bilan	34,7%	44,8%	46,6%	53,2%	56,6%
PASSIFS	1908	1815	2051	1911	1828
check = 0	0	0	0	0	0

Résumé en bref

Demande d'un crédit d'exploitation de plus de xxx CHF

- pour financer l'actif courant
- pour assurer les paiements
- pour compenser les fluctuations de liquidités saisonnières

6 Finances



Flux de trésorerie actuel

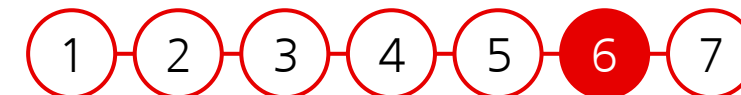
État des flux de trésorerie

Position	Années actuelles		
	2015	2016	2017
Bénéfice net	18	161	183
+ Amortissements	320	53	14
+ Résultats financiers	101	-62	91
+/- Débiteurs	-97	-39	-90
+/- Provisions sur débiteurs douteux	10	4	9
+/- Stocks	-16	8	-79
+/- Travaux en cours	0	0	0
+/- Actifs transitoires	-9	9	0
+/- Divers actifs courants	-18	10	-2
+/- Fournisseurs	0	0	5
+/- Passifs transitoires	407	-20	159
+/- Avances clients	0	0	0
+/- Divers fonds étrangers à court terme	28	-3	-7
+ Modification de l'actif courant net	306	-31	-4
+/- Positions	0	0	0
Cash flow opérationnel	744	121	284
Investissements	1854	3	49
Cash flow des investissements	-1854	-3	-49
FCF	-1110	118	234
- Résultats financiers	-101	62	-91
+/- CC / prêt Intercompany débiteur	0	0	0
+/- CC / prêt Intercompany créditeur	109	135	72
+/- Banques à court terme	0	0	0
+/- Banques à long terme	1173	-393	-219
+/- Manque de financement			
+/- Hypothèques	0	0	0
+/- Divers fonds étrangers à long terme	0	0	0
+/- Capital en actions	100	0	0
+/- Réserves légales	10	40	0
- Dividendes	193	-40	0
Cash flow des activités financières	1485	-196	-238
Changement des liquidités	375	-78	-3
check = 0	0	0	0

Résumé en bref

Développement positif du flux de trésorerie disponible au cours des 3 dernières années

6 Finances



Projection de trésorerie

Projection de trésorerie

Position

Années du PLAN

	2018	2019	2020	2021	2022
Bénéfice net	117	152	262	182	92
+ Amortissements	50	50	50	50	50
+ Résultats financiers	20	20	20	20	20
+/- Débiteurs	2	-4	-14	14	21
+/- Provisions sur débiteurs douteux	-3	0	0	0	0
+/- Stocks	59	0	0	3	0
+/- Travaux en cours	0	0	0	0	0
+/- Actifs transitoires	0	0	0	0	0
+/- Divers actifs courants	-1	0	0	0	0
+/- Fournisseurs	16	0	0	-2	0
+/- Passifs transitoires	3	0	0	0	0
+/- Avances clients	0	0	0	0	0
+/- Divers fonds étrangers à court terme	6	0	0	0	0
+ Modification de l'actif courant net	83	-4	-14	15	21
+/- Positions	0	0	0	0	0
Cash flow opérationnel	269	218	318	266	183
Investissements	62	62	62	62	62
Cash flow des investissements	-62	-62	-62	-62	-62
FCF	207	156	256	204	121
- Résultats financiers	-20	-20	-20	-20	-20
+/- CC / prêt Intercompany débiteur	0	0	0	0	0
+/- CC / prêt Intercompany créditeur	-16	-200	150	-150	-50
+/- Banques à court terme	0	0	0	0	0
+/- Banques à long terme	-211	-50	-50	-50	-50
+/- Manque de financement	0	6	-6	0	0
+/- Hypothèques	0	0	0	0	0
+/- Divers fonds étrangers à long terme	0	0	0	0	0
+/- Capital en actions	0	0	0	0	0
+/- Réserves légales	0	0	0	0	0
- Dividendes	-120	0	-120	-120	-75
Cash flow des activités financières	-367	-264	-46	-340	-195
Changement des liquidités	-160	-109	210	-136	-74
check = 0	0	0	0	0	0

Résumé en bref

Générer un flux de trésorerie positif durable ainsi que ménager les liquidités

Investissements

Positions de bilan

	<i>PLAN annuel</i>				
	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022
<i>Véhicules</i>	10	10	10	10	10
<i>Informatique</i>	50	50	50	50	50
<i>Machines</i>					
<i>Mobilier</i>	2	2	2	2	2
<i>Immobilier (uniquement à usage personnel)</i>					
Total	62	62	62	62	62

Résumé en bref

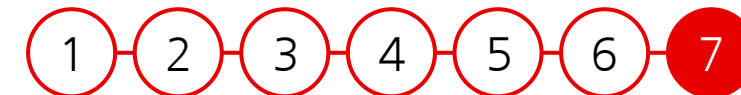
Des investissements durables pour un avenir réussi

Coordonnées

Étape 7



7 Coordonnées



Merci beaucoup de votre attention

Contactez-nous



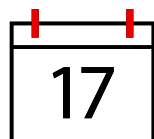
0844853004

Du lundi au vendredi
08h00 – 18h00



Agences

Rendez-nous visite près de chez vous

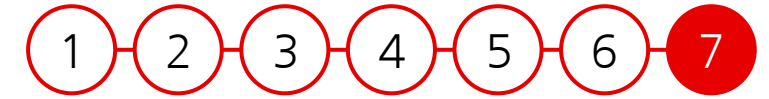


Prendre rendez-vous

Nos experts en prévoyance sont là pour
vous

7 Avertissement entreprise

Avertissement



“Testimonial lorem ipsum
dolor sit amet, consetetur
sed Diam nonummy eirmod
At vero eos et accusam.”

Peter Sampleman