

# Financer son entreprise

---

Les pistes à explorer

Jacques Métrailler CCF SA  
[jacques.metrailler@ccf-valais.ch](mailto:jacques.metrailler@ccf-valais.ch)  
14 octobre 2016  
[www.ccf-valais.ch](http://www.ccf-valais.ch)

# Sommaire

---

- Le Centre de Cautionnement et de Financement SA
- Introduction
- De combien ai-je besoin ?
- Les types et les sources de financement
- Divers

# Le Centre de Cautionnement et de Financement SA

---



## Mission

- Prestataire des **services financiers de Business Valais**
  - soutiens financiers pour les entreprises localisées ou en voie de se localiser en Valais
  - conseils aux entreprises valaisannes dans le cadre de mandats d'évaluation financière

# Le Centre de Cautionnement et de Financement SA

## Champs d'intervention

### Aides cantonales

- Pour les sociétés répondant à un des trois critères clés :
  - innovation
  - réalisation du chiffre d'affaires à l'extérieur du canton
  - impact sur l'emploi
- Soutiens disponibles :
  - cautionnement cantonal
  - subventions
  - prêts

### Aides au tourisme depuis 2016

- Soutiens disponibles :
  - fonds touristique
  - cautionnement touristique

### ■ Cautionnement fédéral

- Pour tous les secteurs à l'exception de l'agriculture

- Soutien disponible :

- cautionnement fédéral



### ■ Garanties de construction

- Pour les entreprises du gros et du second œuvre

# Prestations financières

Des aides adaptées à chaque phase de développement d'une entreprise

|                                       |                                                                                                                              |           |            |           |           |                                 |        |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------|-----------|-----------|---------------------------------|--------|
| Soutien en fonds étrangers            | Cautionnements cantonaux de crédits bancaires, de crédits leasings, de garanties bancaires – <i>Industrie &amp; Tourisme</i> |           |            |           |           |                                 |        |
|                                       | Cautionnements de crédits bancaires (Cautionnement romand) – <i>Artisanat &amp; Commerce</i>                                 |           |            |           |           |                                 |        |
| Soutien en fonds propres et assimilés | Garanties de construction – de restitution d'acompte – de bonne exécution – cautionnement solidaire                          |           |            |           |           |                                 |        |
|                                       | Subventions – cofinancements – prises en charge d'intérêts – <i>Industrie</i>                                                |           |            |           |           |                                 |        |
|                                       |                                                                                                                              |           |            |           |           | Fonds de soutien                |        |
|                                       |                                                                                                                              |           |            |           |           | Fonds de capital proximité      |        |
|                                       |                                                                                                                              |           |            |           |           | Fonds d'investissement          |        |
|                                       |                                                                                                                              |           |            |           |           | Fonds cantonal pour le tourisme |        |
|                                       | Fonds d'amorçage                                                                                                             |           |            |           |           |                                 |        |
|                                       | Naissance                                                                                                                    | Démarrage | Croissance | Equilibre | Expansion | Maturité                        | Sortie |

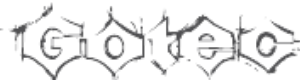
# Engagements ouverts

Situation au 31.05.2016

| Engagements au 31.05.2016      | Nbre sociétés | Montant (Fr.)        |
|--------------------------------|---------------|----------------------|
| <b>Cautionnements</b>          | <b>188</b>    | <b>48 425 690.00</b> |
| Cautionnements OVAC            | 143           | 11 824 479.00        |
| Cautionnements CCF             | 31            | 16 375 711.00        |
| Cautionnements touristiques    | 14            | 20 225 500.00        |
| <b>Participations et prêts</b> | <b>78</b>     | <b>15 403 799.00</b> |
| Fonds d'amorçage               | 36            | 2 617 219.00         |
| Fonds d'investissement         | 17            | 4 091 580.00         |
| Fonds de soutien               | 16            | 3 370 000.00         |
| Fonds de proximité             | 4             | 1 500 000.00         |
| Fonds du tourisme              | 5             | 3 825 000.00         |
| <b>Subventions</b>             | <b>62</b>     | <b>1 602 642.00</b>  |
| Cofin. R&D interne             | 7             | 340 000.00           |
| PECI                           | 17            | 368 650.00           |
| Cofinancements                 | 38            | 893 992.00           |
| <b>Autres garanties</b>        | <b>122</b>    | <b>31 495 306.00</b> |
| Garanties de construction OVAC | 122           | 31 495 306.00        |
| <b>TOTAL</b>                   | <b>450</b>    | <b>96 927 437.00</b> |

# Exemples de sociétés soutenues

Près de 400 sociétés valaisannes travaillent avec le CCF

|                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |    |
|    |    |    |    |   |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

business  
★ Valais

# Pourquoi un entrepreneur sur deux échoue ?

---

- parce qu'il a créé des contraintes nouvelles pour le client
  - parce qu'il a mal évalué le marché réel
  - parce qu'il a surestimé la taille du marché
  - parce qu'il a négligé la législation en vigueur
  - parce qu'il a sous-estimé les besoins financiers de son entreprise
- parce qu'il a choisi une mauvaise politique tarifaire
  - parce qu'il a oublié la réaction de la concurrence
  - parce qu'il a sous-estimé le temps nécessaire au développement de son produit
  - parce qu'il a trop verrouillé son capital
  - parce qu'il n'a pas su s'entourer et/ou parce qu'il s'est trompé dans le recrutement de son personnel.

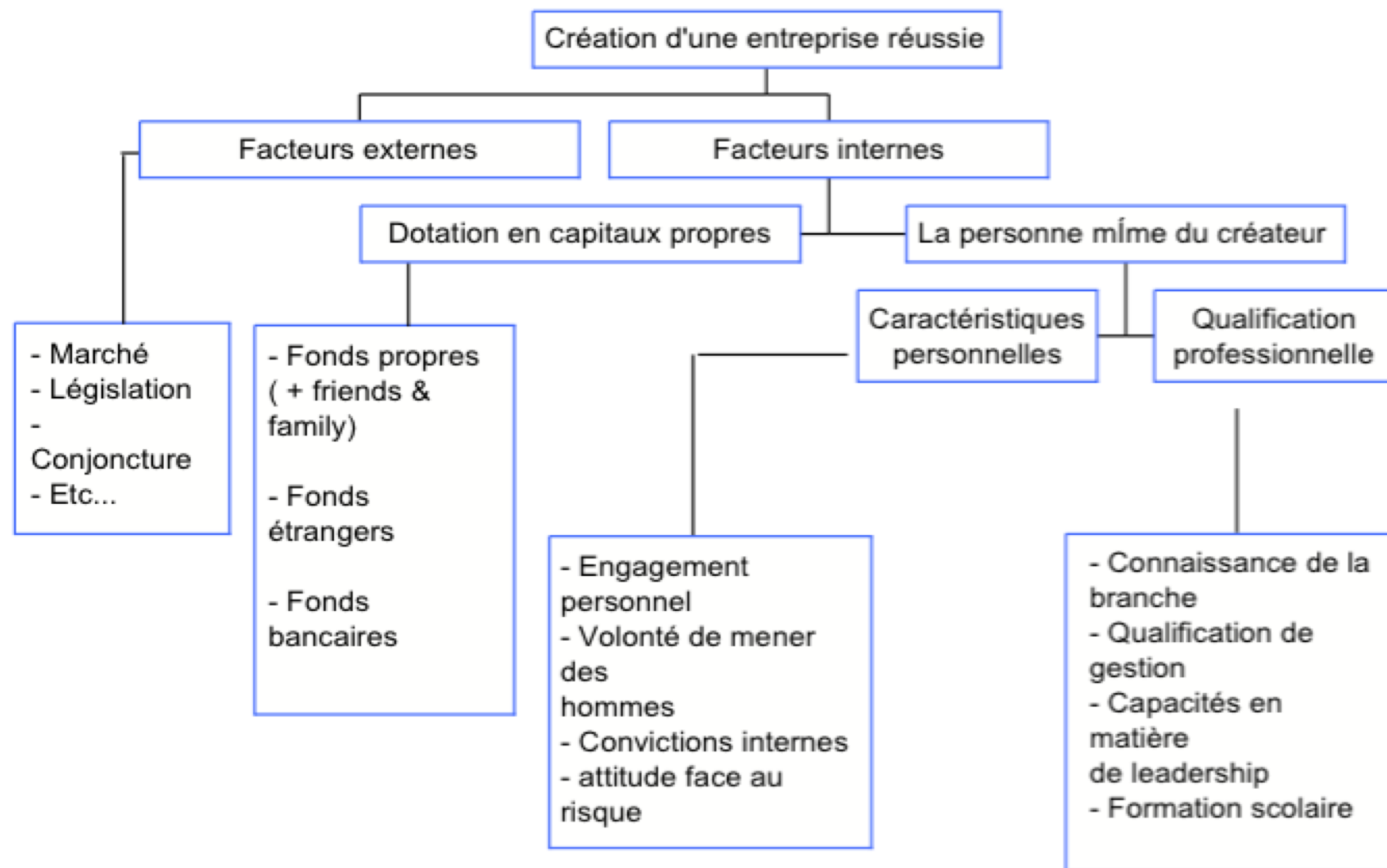
*Pour réussir son entreprise, il faut avoir... de la chance.*

*Le reste est certes nécessaire mais ne suffit pas.*

*Il faut encore se trouver au bon moment au bon endroit.*



# Critères de succès d'une entreprise



# Les questions qu'un analyste se pose

---

- Quel est le positionnement de la société sur le marché ?
    - Comment fonctionne le marché et quel est son potentiel ?
    - Avantages concurrentiels de la société ?
  - Quel est le business model choisi ? Comment la société va-t-elle engranger des revenus ?  
Et combien de temps lui faudra-t-il pour cela ?
- L'équipe en place est-elle solide ?
    - Doit-elle être complétée ? Qui est le leader du projet (reconnu par l'ensemble des partenaires) ?
    - L'organisation planifiée correspond-elle aux ambitions affichées (nombre d'employés, processus de production, etc.) ?
  - Quelle est la situation actuelle ?
  - Aspects financiers ?
  - COHERENCE DU TOUT ?

*Il ne faut pas partir d'une technologie pour aller sur le marché, mais partir des besoins d'un marché pour aller vers une technologie !*

# De combien ai-je besoin ?

---

## Business Plan complet

1. Executive summary / résumé
2. Le(s) produit(s)/service(s) proposé(s)
3. L'organisation de l'entreprise
4. Présentation du marché
5. L'entreprise sur son marché
6. La production
7. Le dossier financier
8. Forces et faiblesses
9. Conclusion

# De combien ai-je besoin ?

---

## 7. Le dossier financier

- Historique
  - Financement jusqu'à aujourd'hui ?
  - Comptes des trois dernières années (si société déjà existante)
  - Répartition du capital – actions ?
- Budget d'investissement  
(au départ et planifié pour la suite)
- Budget de trésorerie mensuel  
sur 24 mois
- Compte de résultat prévisionnel sur 3 ans
- Financement prévu (fonds propres, prêts bancaires, business angels, etc.)

# De combien ai-je besoin ?

---

## Analyse du dossier financier

- Les investissements de départ ont-ils été intégrés au budget ? Et ceux futurs ?
- Les chiffres sont-ils en relation avec le business plan rédactionnel ?
  - Chiffres d'affaires escomptés ?
    - > Etude de marché
  - Budget marketing ?
    - > Stratégie marketing
  - Démarrage des ventes réalistes ?
    - > Situation actuelle
  - Calcul du point mort réaliste ?
    - > Prudence quant à l'évolution du chiffre d'affaires ?

*Le chiffre d'affaires évolue toujours plus lentement que prévu...*

# De combien ai-je besoin ?

---

## Analyse du dossier financier

- Burn rate mensuel = consommation de cash de la société en un mois
- On ne tient pas compte des entrées (ventes ou autres financements)
- En fonction du cash disponible, le burn rate permet de déterminer combien de temps une société peut vivre sans rentrées

Ex : 500Kf sur le compte en banque.

Burn rate mensuel : 50Kf => 10 mois!

# De combien ai-je besoin ?

---

## Analyse du dossier financier

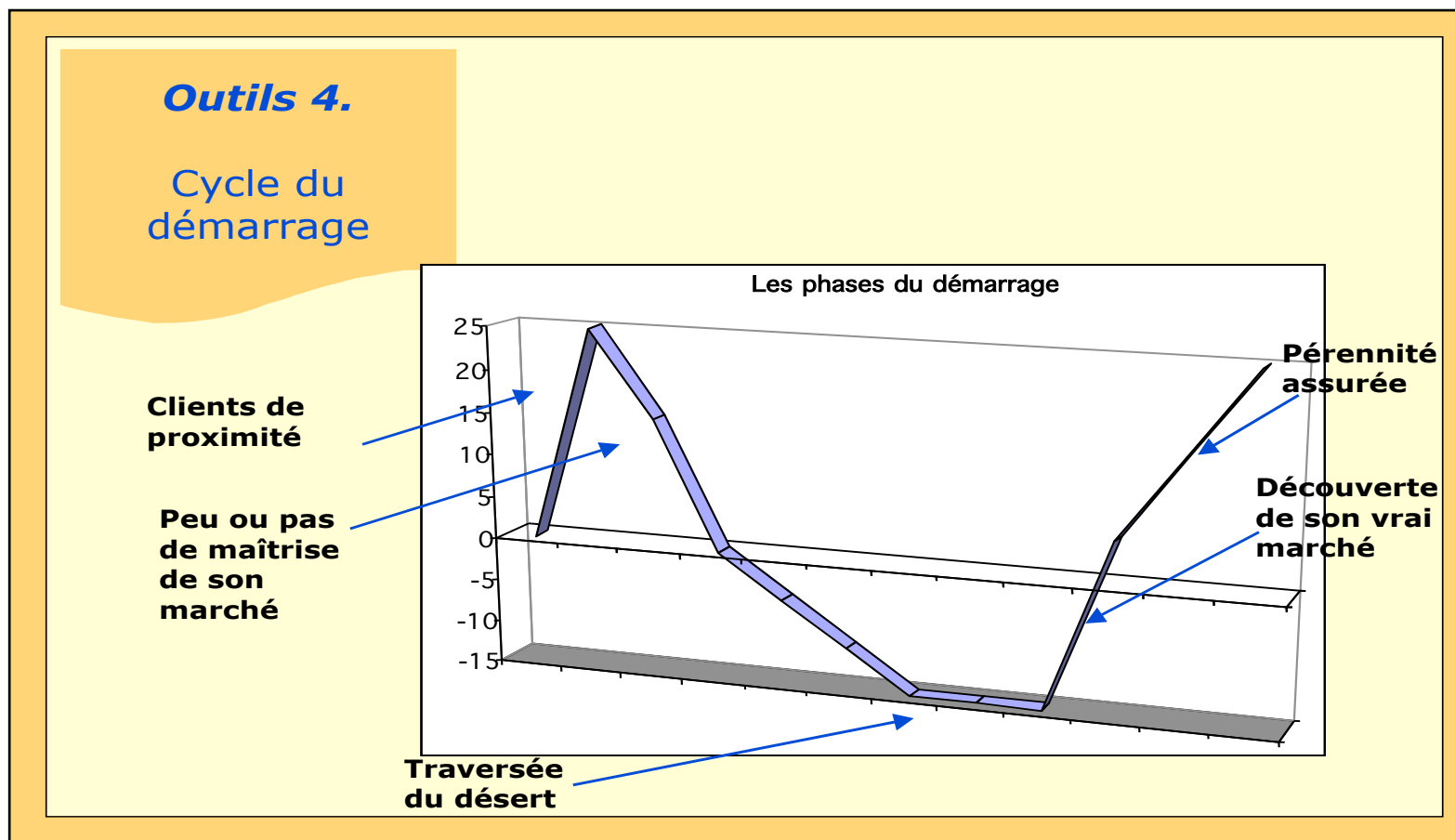
- Le budget d'exploitation est-il en lien avec le budget de trésorerie ?
- Quel est le pic négatif de trésorerie ?

*La détermination du besoin de financement doit se calculer sur une base mensuelle !!*

# De combien ai-je besoin ?

## Analyse du dossier financier

- Budget de trésorerie mensuel sur 24 mois

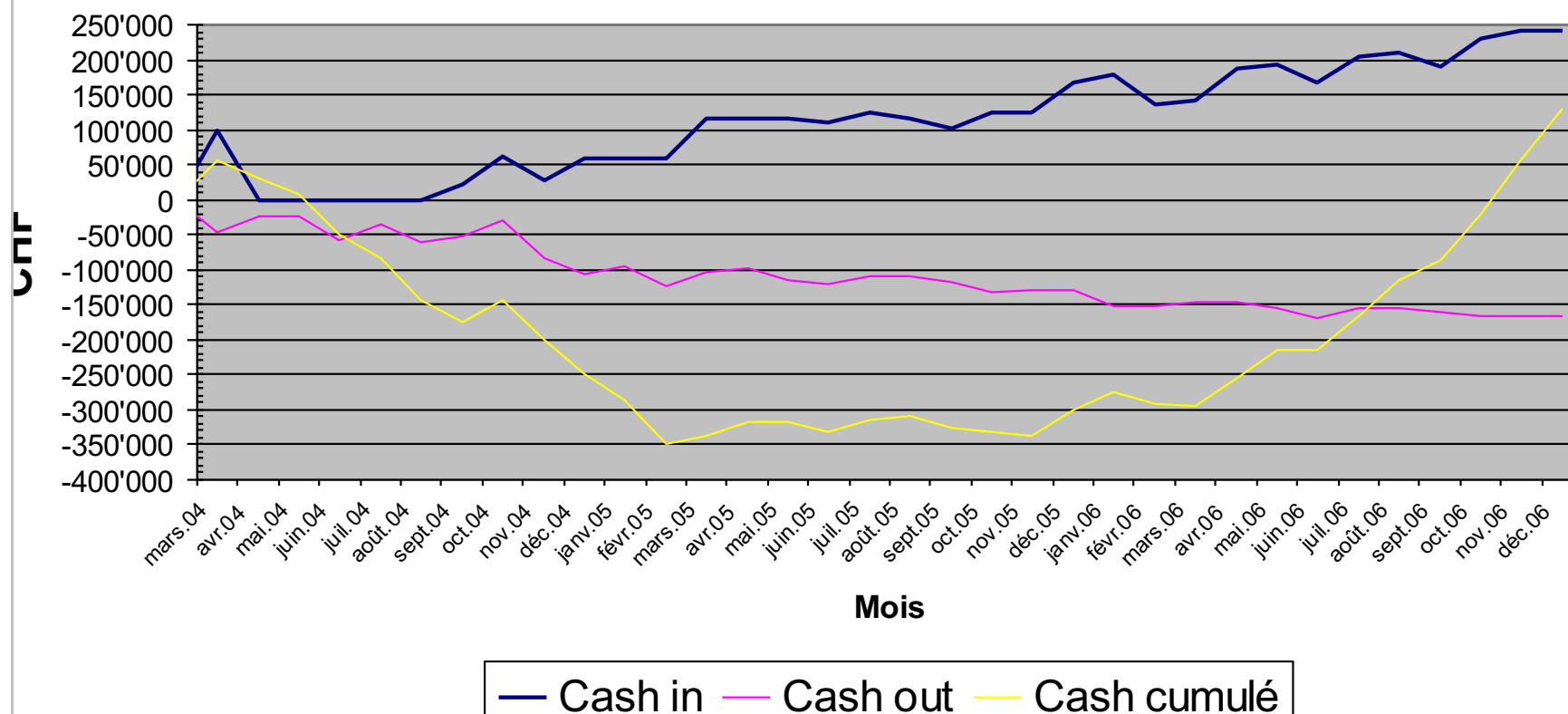




# De combien ai-je besoin ?

## Analyse du dossier financier

### Situation des liquidités mensuelles



Mois

— Cash in — Cash out — Cash cumulé

# Les types de financement

## Capitaux propres

- Prises de participations dans la société
- Prêts postposés (assimilable à des fonds propres)

## Capitaux étrangers

- Prêts privés
- Prêts bancaires

## Aides et subventions

- Financières
- Matérielles

# Divers

---

## Législation Suisse - Art 725 CO

- Traite du surendettement
- Gros problème pour les start-ups
- **Alinéa 1 :**  
Perte cumulée > ½ du capital-actions  
=> mesures d'assainissement
- **Alinéa 2 :**  
Perte cumulée > capital-actions  
=> aviser le juge qui peut déclarer la société en faillite !

# Divers

## Législation Suisse - Art 725 CO

### Exemple 1 et 2

| Bilans                          | 31.12.2015     |        | 31.12.2014     |        |
|---------------------------------|----------------|--------|----------------|--------|
| <b>ACTIF</b>                    |                |        |                |        |
| Liquidités                      | 127'813        | 33.0%  | 24'518         | 13.2%  |
| Stocks                          | 0              | 0.0%   | 0              | 0.0%   |
| Créances et actifs transitoires | 0              | 0.0%   | 0              | 0.0%   |
| <b>Actif circulant</b>          | <b>127'813</b> | 33.0%  | <b>24'518</b>  | 13.2%  |
| Machines et appareils           | 5'000          | 1.3%   | 4'324          | 2.3%   |
| Intangibles                     | 255'000        | 65.8%  | 157'465        | 84.5%  |
| <b>Actif immobilisé</b>         | <b>260'000</b> | 67.0%  | <b>161'789</b> | 86.8%  |
| <b>TOTAL ACTIF</b>              | <b>387'813</b> | 100.0% | <b>186'306</b> | 100.0% |
| <b>PASSIF</b>                   |                |        |                |        |
| Dettes                          | 27'298         | 7.0%   | 36'821         | 19.8%  |
| Prêts de tiers et actionnaires  | 295'000        | 76.1%  | 190'000        | 102.0% |
| <b>Fonds étrangers</b>          | <b>322'298</b> | 83.1%  | <b>226'821</b> | 121.7% |
| Capital actions                 | 200'000        | 51.6%  | 50'000         | 26.8%  |
| Résultat de l'exercice          | -134'485       | -34.7% | -90'516        | -48.6% |
| <b>Fonds propres</b>            | <b>65'515</b>  | 16.9%  | <b>-40'516</b> | -21.7% |
| <b>TOTAL PASSIF</b>             | <b>387'813</b> | 100.0% | <b>186'306</b> | 100.0% |

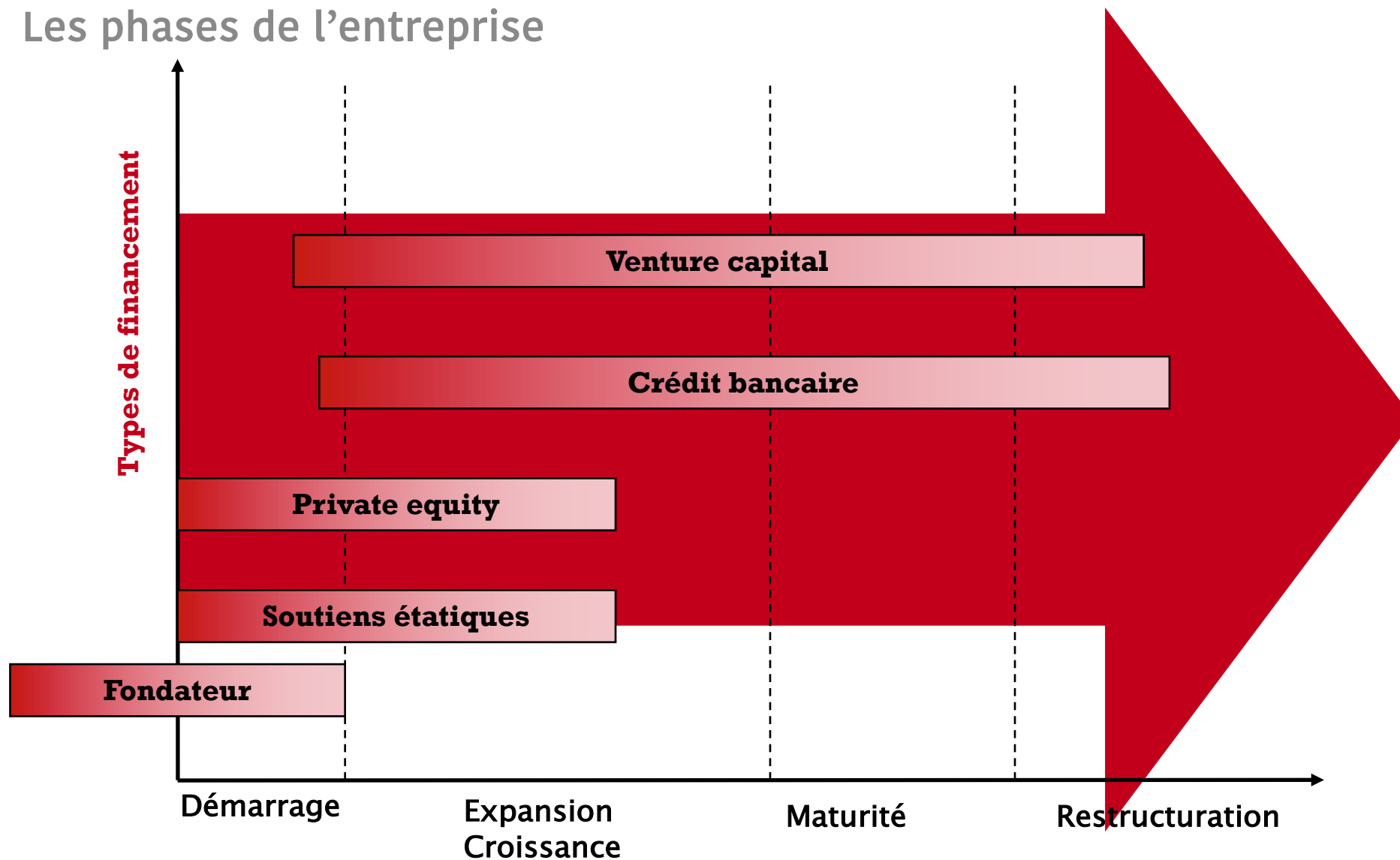
# Les sources de financement

---

- Fondateurs
- Love money (FFF)
  - Famille
  - Amis et proches (Friends)
  - Fools
- Organisme de promotion économique
- Business Angels
- Capital-risque (Venture Capital)
- Banques
- Autres
  - Prix (fondations)
  - Caisse de chômage
  - Subventions (ex: projets CTI)
  - Fournisseurs/Clients
  - Partenaires industriels
  - Leasing

# Financement

## Les phases de l'entreprise



# Les sources de financement

---

## Les 3 « F » (Family-Friends-Fools)

- Montants généralement petits (< 100KF)
- Peu exigeants en terme de rendement
- Peu d'implication dans la gestion de la société
- Croient en la personne plus qu'au projet (liens émotionnels)

*Danger : si les choses tournent mal,  
risque de perdre ses amis et ses liens familiaux*

# Les sources de financement

## Business Angels

### Who are business angels ?

- Business Angels are private investors who invest in unquoted small and medium sized businesses. They are often businessmen and women who have sold their business and they provide not only finance but experience and business skills. Business Angels invest in the early stage of business development filling, in part, the equity gap. *[EBAN website]*

### Amount

- Usually between Fr. 50'000.- and Fr. 500'000.-
- Sometimes until Fr. 2'000'000.-  
(co-investments, Fr. 200'000.- per Angel)

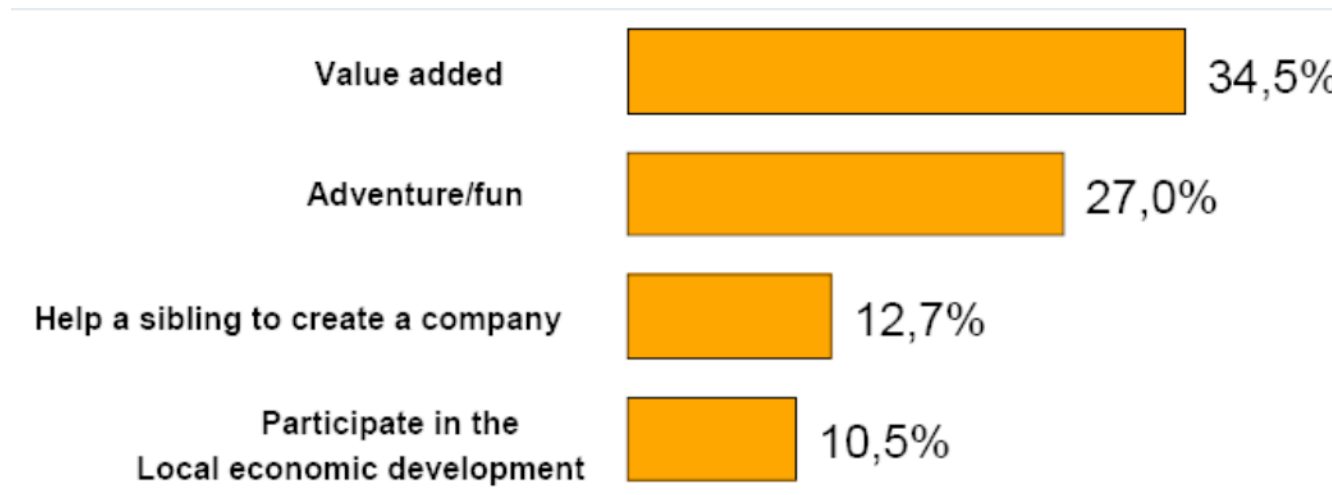


# Les sources de financement

## Business Angels

### ▪ Motivation

- Expectation of high financial return
- Playing a role in an entrepreneurial process
- Satisfaction of being involved in an entrepreneurial firm



# Les sources de financement

---

## Business Angels

### ▪ Critères d'investissement : variés et individuels

- Secteurs d'activités ?
- Cycle de vie (start up ? société en croissance ? succession ?)
- Marchés visés (B2B ou B2C ? secteur géographique ?)
- Personnalité de l'entrepreneur ?
- Montant de l'investissement et rendement attendu ?

# Les sources de financement

---

## Business Angels

### ▪ Implication

→ Du cas par cas : mais peu de „simples apports financiers“

- Amener un réseau
- Avoir un rôle quant au management de la société  
(place au Conseil d'administration)
- Devenir salarié de la société

# Les sources de financement

---

## Business Angels

### ▪ Quelques réseaux d'investisseurs en Suisse

- BAS Business Angels CH, [www.businessangels.ch](http://www.businessangels.ch)
- Club Valaisan des Business Angels, [www.ccf-valais.ch/fr/conseil/business-angels](http://www.ccf-valais.ch/fr/conseil/business-angels)
- Braint To Venture AG, [www.b-to-v.com](http://www.b-to-v.com)
- MSM Investorenvereinigung, [msmgroup.ch/investorenvereinigung/](http://msmgroup.ch/investorenvereinigung/)
- Start Angels, [www.startangels.ch](http://www.startangels.ch)
- Go Beyond, [www.go-beyond.biz](http://www.go-beyond.biz)
- Redalpine Capital, [www.redalpine.com](http://www.redalpine.com)

# Les sources de financement

---

## Capital risque

- Sociétés financières
  - N'investissent pas leur argent propre
  - Investissement généralement > CHF 1 mio
  - Exigent des rendements élevés
- Critères d'investissement
    - Le marché
    - Le team de management
    - La technologie (haut potentiel)
    - Le modèle d'affaire
    - **Le potentiel de revente de la société dans les 5 ans**

Ex : [www.vincicapital.ch](http://www.vincicapital.ch), [www.vipartners.ch](http://www.vipartners.ch)

# Les sources de financement

## Capital risque

### ▪ Executive summary / résumé

L'Executive Summary est

- une des parties les plus importantes du plan d'affaires
- ... se compose en dernier...
- ... et doit faire office de hameçon...

Pour l'exemple, auprès de VC (sur 200 dossiers analysés par année) :

- 60% des dossiers sont écartés en moins de 30 à 60 minutes
- 15% sont analysés de façon détaillée
- 5% sont négociés
- 2 à 3 projets débouchent sur un investissement

*L'Executive Summary  
donne la première  
impression...*

*Or la première  
impression est souvent  
la meilleure !*

# Les sources de financement

---

## Les banques

- Frileuses envers les start-ups
- Exigent généralement 3 années de bilan
- Divers types de financement
  - Prêt en blanc
  - Prêt cautionné
  - Ligne de crédit
  - Crédit hypothécaire
  - Factoring
  - Autres

# Les sources de financement

## Autres moyens de financement

### Les fournisseurs

- Différer les paiements aux fournisseurs
- Politique de paiement

### Les débiteurs

- Politique d'encaissement
- Paiement à la commande



# Les sources de financement

## Organismes de soutien

### ■ Les prix et concours

- Organes de promotions économiques

[www.ccf-valais.ch](http://www.ccf-valais.ch)

[www.venturekick.ch](http://www.venturekick.ch)

- Fondations / Prix Concours

[www.fondation-fit.ch](http://www.fondation-fit.ch)

[www.devigier.ch](http://www.devigier.ch)

[www.fondation-liechti.ch](http://www.fondation-liechti.ch)

Fondation Déclic BCVs

- Incubateurs

incubateur The Ark

[www.theark.ch](http://www.theark.ch)

- Prix UBS

- Prix Créateurs BCVs

# Les sources de financement

## Questions à se poser

### De combien ai-je besoin et quand ?

- Business Plan
- Planification financière  
Budget de trésorerie mensuel

### A qui vais-je m'adresser ?

- Des proches (famille, amis, etc.)
- Des organismes de soutien (cautionnements, etc.)
- Des investisseurs (Business-Angels, VC, etc.)
- Des banques (prêts)

# Les sources de financement

## Que donner en contrepartie?

### Lors d'une prise de participation

- Part de la société
- Contrôle de la société
- Un ou des mandats d'administrateurs

### Lors de l'octroi d'un prêt

- Intérêts
- Droit de regard
- Des garanties personnelles

# Divers

## Valeur d'une société

- Critère déterminant lors d'une prise de participation
- On a toujours deux valeurs
  - Valeur Pre-money  
(avant investissement)
  - Valeur Post-money  
(après investissement)
- Deux parties avec des intentions opposées
  - Le fondateur (ou les actionnaires existants) qui veulent maximiser la valeur pré-money
  - L'investisseur qui, en règle générale, veut minimiser cette valeur
- Le résultat = compromis qui dépend :
  - du potentiel, de l'urgence du besoin, etc.

# Divers

## Quels documents amener ?

- Business Plan cohérent
- Informations personnelles
  - CV
  - Attestation de l'office des poursuites
  - Dernière déclaration d'impôt
  - Autres
    - Estimations de vos biens immobiliers, etc.
- Lettres d'intentions, etc.
- Analyse SWOT

*L'analyste ne vous connaît pas !  
Simplifiez-lui la vie : montrez-lui que vous êtes  
organisés et anticipez ses demandes !*

*Documents de « plausibilisation »  
de votre chiffre d'affaires futur !*

*Un entrepreneur doit connaître ses faiblesses !  
Il faut être enthousiaste mais aussi montrer qu'un peu de recul  
a été pris et le démontrer !*

# Cautionnements

## Exemples de refus

| BUDGETS D'EXPLOITATION            |                 |               |                  |               |                  |               |
|-----------------------------------|-----------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
|                                   | 1.6-31.12.2013  |               | 1.1-31.12.2014   |               | 1.1-31.12.2015   |               |
|                                   | 6 mois          |               |                  |               |                  |               |
| Chiffre d'affaires                | 453'704         | 100.0%        | 2'787'037        | 100.0%        | 6'837'963        | 100.0%        |
| <b>Revenus</b>                    | <b>453'704</b>  | <b>100.0%</b> | <b>2'787'037</b> | <b>100.0%</b> | <b>6'837'963</b> | <b>100.0%</b> |
| Achat de matières                 | 160'131         | 35.3%         | 983'660          | 35.3%         | 2'413'399        | 35.3%         |
|                                   | 160'131         | 35.3%         | 983'660          | 35.3%         | 2'413'399        | 35.3%         |
| <b>Marge brute I</b>              | <b>293'573</b>  | <b>64.7%</b>  | <b>1'803'377</b> | <b>64.7%</b>  | <b>4'424'564</b> | <b>64.7%</b>  |
| Salaires et charges sociales      | 118'885         | 26.2%         | 473'040          | 17.0%         | 763'543          | 11.2%         |
| <b>Marge brute II</b>             | <b>174'688</b>  | <b>38.5%</b>  | <b>1'330'337</b> | <b>47.7%</b>  | <b>3'661'021</b> | <b>53.5%</b>  |
| Frais de locaux                   | 12'000          | 2.6%          | 45'000           | 1.6%          | 60'000           | 0.9%          |
| Entretien et réparations          | 340             | 0.1%          | 2'090            | 0.1%          | 5'128            | 0.1%          |
| Frais de véhicule et de transport | 0               | 0.0%          | 7'500            | 0.3%          | 8'250            | 0.1%          |
| Frais d'énergie                   | 794             | 0.2%          | 4'181            | 0.2%          | 8'547            | 0.1%          |
| Frais d'administration            | 16'444          | 3.6%          | 47'168           | 1.7%          | 77'589           | 1.1%          |
| Publicité et marketing            | 38'150          | 8.4%          | 128'320          | 4.6%          | 196'632          | 2.9%          |
| Autres frais d'exploitation       | 16'373          | 3.6%          | 35'268           | 1.3%          | 52'840           | 0.8%          |
| Charges financières               | 4'665           | 1.0%          | 33'460           | 1.2%          | 100'125          | 1.5%          |
| Impôts                            | 0               | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 77'881           | 1.1%          |
|                                   | 88'766          | 19.6%         | 302'987          | 10.9%         | 586'992          | 8.6%          |
| <b>Cash-Flow</b>                  | <b>85'922</b>   | <b>18.9%</b>  | <b>1'027'350</b> | <b>36.9%</b>  | <b>3'074'029</b> | <b>45.0%</b>  |
| Amortissements (-)                | -19'533         | -4.3%         | -58'856          | -2.1%         | -87'582          | -1.3%         |
| Fds de prévoyance allogénique     | -168'000        | -37.0%        | -1'030'600       | -37.0%        | -2'522'000       | -36.9%        |
| <b>Résultat d'exercice</b>        | <b>-101'611</b> | <b>-22.4%</b> | <b>-62'106</b>   | <b>-2.2%</b>  | <b>464'447</b>   | <b>6.8%</b>   |

| Financement                          | Total      |                |
|--------------------------------------|------------|----------------|
| <b>Fonds propres</b>                 |            |                |
| libération du capital-actions à 100% | Fr.        | 100'000        |
| <b>Prêt bancaire BCVs - Monthey</b>  |            |                |
| prêt bancaire                        | Fr.        | 100'000        |
| <b>Prêt bancaire BCVs - Monthey</b>  |            |                |
| avec cautionnement CCF SA            | Fr.        | 150'000        |
| <b>Seed CCF SA</b>                   |            |                |
| prise de participation CCF SA        | Fr.        | 50'000         |
| <b>TOTAL</b>                         | <b>Fr.</b> | <b>400'000</b> |

- Budget irréaliste
  - dossier présenté en juin, avec aucune confirmation de commandes
  - art 725 !
- Financement proposé pas assez sain
  - Part de fds propres pas assez élevée!
  - Risque d'article 725!

# Fonds d'amorçage

## Exemples de refus

|                                   | 1.1-31.12.2013  |               | 1.1-31.12.2014   |               |
|-----------------------------------|-----------------|---------------|------------------|---------------|
| Chiffre d'affaires                | 355'048         | 69.6%         | 2'024'575        | 89.8%         |
| Subventions pour projets R&D      | 155'000         | 30.4%         | 230'000          | 10.2%         |
| <b>Revenus</b>                    | <b>510'048</b>  | <b>100.0%</b> | <b>2'254'575</b> | <b>100.0%</b> |
| Frais directs                     | 154'483         | 30.3%         | 1'045'578        | 46.4%         |
|                                   | 154'483         | 30.3%         | 1'045'578        | 46.4%         |
| <b>Marge brute I</b>              | <b>355'565</b>  | <b>69.7%</b>  | <b>1'208'997</b> | <b>53.6%</b>  |
| Salaires et charges sociales      | 351'315         | 68.9%         | 644'372          | 28.6%         |
| <b>Marge brute II</b>             | <b>4'250</b>    | <b>0.8%</b>   | <b>564'625</b>   | <b>25.0%</b>  |
| Frais de locaux                   | 105'000         | 20.6%         | 105'600          | 4.7%          |
| Entretien et réparations          | 45'372          | 8.9%          | 45'372           | 2.0%          |
| Frais de véhicule et de transport | 6'500           | 1.3%          | 6'500            | 0.3%          |
| Assurances et cotisations         | 17'000          | 3.3%          | 19'000           | 0.8%          |
| Frais d'énergie                   | 22'262          | 4.4%          | 27'000           | 1.2%          |
| Frais d'administration            | 88'000          | 17.3%         | 95'000           | 4.2%          |
| Publicité et marketing            | 4'500           | 0.9%          | 5'000            | 0.2%          |
| Charges R&D                       | 89'000          | 17.4%         | 55'000           | 2.4%          |
| Autres charges d'exploitation     | 1'000           | 0.2%          | 2'000            | 0.1%          |
| Charges financières               | 4'020           | 0.8%          | 10'000           | 0.4%          |
| Impôts                            | 2'000           | 0.4%          | 4'000            | 0.2%          |
|                                   | 384'654         | 75.4%         | 374'472          | 16.6%         |
| <b>Cash-Flow</b>                  | <b>-380'404</b> | <b>-74.6%</b> | <b>190'153</b>   | <b>8.4%</b>   |

| Répartition  | (en francs)      |
|--------------|------------------|
| XXX          | 50'200.-         |
| XXX          | 20'000.-         |
| XXX          | 15'000.-         |
| CCF SA       | 50'000.-         |
| XXX          | 50'000.-         |
| XXX          | 14'800.-         |
| <b>Total</b> | <b>200'000.-</b> |

- **Budget irréaliste**
- **Financement réuni qui ne couvre pas le besoin**
- **CCF n'intervient qu'en complément ! - en injectant les derniers Fr. 50'000.-**
- **Impact sur l'économie cantonale trop faible**
- **Financement proposé par assez sain**
  - Part de fds propres pas assez élevée !
  - Risque d'article 725 !
- **Commercialisation dans les 12 mois pas garantie !**
- **Levées de fonds successives prévues trop nombreuses**

| Résultat d'exercice              | 1.1-31.12.2009    |               | 1.1-31.12.2010    |               | 1.1-31.12.2011   |               | 1.1-31.12.2012    |               | 1.1-31.12.2013    |               | 1.1-31.12.2014     |               | 1.1-31.12.2015     |               |
|----------------------------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| P1 Sclérose en plaque            | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                  | 0.0%          | 52'810'313         | 5.9%          |
| P2 Douleurs neuropathiques       | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 17'828'736        | 81.7%         | 53'833'667        | 55.7%         | 126'428'175        | 33.7%         | 199'964'361        | 22.5%         |
| P2 Maladie d'Alzheimer           | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 51'773'670         | 13.8%         | 104'191'047        | 11.7%         |
| P2 Maladie de Parkinson          | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 7'965'180          | 2.1%          | 16'029'392         | 1.8%          |
| P3 Glioblastoma                  | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 20'864'672        | 21.6%         | 129'281'170        | 34.5%         | 393'590'909        | 44.3%         |
| P3 Medulloblastoma               | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 17'804'520         | 4.7%          | 91'933'277         | 10.3%         |
| Avances sur licences et licences | 10'000'000        | 100.0%        | 17'000'000        | 100.0%        | 4'000'000        | 100.0%        | 4'000'000         | 18.3%         | 22'000'000        | 22.8%         | 42'000'000         | 11.2%         | 30'000'000         | 3.4%          |
| <b>Chiffre d'affaires</b>        | <b>10'000'000</b> | <b>100.0%</b> | <b>17'000'000</b> | <b>100.0%</b> | <b>4'000'000</b> | <b>100.0%</b> | <b>21'828'736</b> | <b>100.0%</b> | <b>96'698'339</b> | <b>100.0%</b> | <b>375'252'715</b> | <b>100.0%</b> | <b>888'519'299</b> | <b>100.0%</b> |
| Achat de matières                | 0                 | 0.0%          | 0                 | 0.0%          | 2'000'000        | 50.0%         | 10'000'000        | 45.8%         | 50'000'000        | 51.7%         | 150'000'000        | 40.0%         | 450'000'000        | 50.6%         |
| <b>Marge brute I</b>             | <b>10'000'000</b> | <b>100.0%</b> | <b>17'000'000</b> | <b>100.0%</b> | <b>2'000'000</b> | <b>50.0%</b>  | <b>11'828'736</b> | <b>54.2%</b>  | <b>46'698'339</b> | <b>48.3%</b>  | <b>225'252'715</b> | <b>60.0%</b>  | <b>438'519'299</b> | <b>49.4%</b>  |



# Merci de votre attention !

---