

---

# *SB*

## CONSEILS : CRÉER SON ENTREPRISE

Votre entreprise en Suisse

*SB* SWISSBUSINESS <sup>llc</sup>

---

<b>TABLES DES MATIÈRES</b>
----------------------------

TABLES DES MATIÈRES .....	2
GÉNÉRALITÉS.....	3
INTRODUCTION.....	3
SB SWISSBUSINESS LLC.....	3
L'entreprise .....	3
Votre partenaire.....	3
GRANDS AXES .....	3
Cinq grands axes .....	3
L'IDÉE ET LE CONCEPT .....	4
L'IDÉE.....	4
Points clés.....	4
LE CONCEPT.....	4
Points clés.....	4
LES QUALITÉS PERSONNELLES .....	5
INTRODUCTION.....	5
Perfection et imperfection .....	5
QUALITÉS PERSONNELLES .....	5
Dans le détail.....	5
LE BUSINESSPLAN.....	6
RÔLE DU BUSINESSPLAN .....	6
Rôle .....	6
Usage.....	6
CONTENU.....	6
Introduction .....	6
Présentation .....	6
Le businessplan en détail.....	7
MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE .....	8
MISE EN ŒUVRE.....	8
Introduction .....	8
Points clés.....	8
REMARQUES COMPLÉMENTAIRES .....	9

## **GÉNÉRALITÉS**

### **INTRODUCTION**

Créer son entreprise est une aventure passionnante. Outre l'activité créatrice, voir une idée se transformer en concept, en projet et enfin en organisation opérationnelle est un processus qui apporte d'immenses satisfactions. Cependant, la raison doit garder toute sa place et la mise en œuvre doit être parfaitement rationnelle.

Ce petit guide n'a pas de prétentions particulières, excepté d'attirer l'attention sur quelques points essentiels. Il se veut davantage être un « aide-mémoire » qu'un cours exhaustif sur la création d'entreprise. Il s'adresse principalement aux petites entreprises.

### **SB SWISSBUSINESS LLC**

#### **L'entreprise**

SB SWISSBUSINESS LLC a été fondée en 2004. L'entreprise offre toute une gamme de services allant de la création de société, de la tenue de la comptabilité jusqu'à la gestion quasi complète de votre société. SB SWISSBUSINESS LLC offre également des prestations comme l'analyse, le conseil, l'audit, etc.

#### **Votre partenaire**

SB SWISSBUSINESS LLC vous aide au mieux à développer votre entreprise et nos prestations s'adaptent à vos besoins et votre évolution. Nous facturons nos prestations sous forme de forfaits annuels ou sur décompte horaire.

### **GRANDS AXES**

#### **Cinq grands axes**

Si vous avez l'intention de créer votre entreprise, la réflexion tourne autour de cinq grands axes que vous devez avoir à l'esprit, et que nous allons détailler dans les pages qui suivent.

- L'idée
- Le concept
- Les qualités personnelles
- Le businessplan
- La mise en œuvre opérationnelle

## **L'IDÉE ET LE CONCEPT**

### **L'IDÉE**

#### **Points clés**

L'idée de votre entreprise doit concerner une activité qui vous passionne ou qui vous apporte du plaisir. N'oubliez pas que si vous réussissez, vous consacrerez de nombreuses années à votre entreprise.

Votre idée doit comporter aussi quelque chose d'original, que ce soit sur l'activité que vous souhaitez développer, sur "où" vous souhaitez la développer ou sur le "comment"...en bref, un petit "plus ". Prenez le temps de faire mûrir votre idée et observez ce qui se fait dans le même genre.

### **LE CONCEPT**

#### **Points clés**

L'idée reste très générale. Le concept a pour utilité de la détailler.

Il faut pour cela se poser un certain nombre de questions essentielles. Les réponses à ces dernières permettront de développer votre concept qui prendra une forme définitive petit à petit.

Ces questions sont les suivantes :

- Qu'allez-vous vendre? Quels produits ou services?
- À qui allez-vous vendre?
- Pourquoi vos clients achèteront-ils vos produits ou services?
- Quel avantage allez-vous apporter à vos clients?
- En quoi serez-vous différent de vos concurrents?

Ne prenez pas ces questions à la légère. Vous devez y réfléchir avec attention et cohérence et en discuter avec des personnes de confiance.

## **LES QUALITÉS PERSONNELLES**

### **INTRODUCTION**

#### **Perfection et imperfection**

Créer son entreprise est passionnant, mais exigeant. Personne n'est parfait, et il est dès lors essentiel de connaître ses points forts et ses points faibles, afin de combler au mieux ses imperfections.

### **QUALITÉS PERSONNELLES**

#### **Dans le détail**

- Une bonne santé physique et psychologique : il faut pouvoir résister au stress et aux pressions de toutes sortes.
- La passion : il faut être passionné et croire en son projet.
- Travailleur : Il faut être prêt à travailler 60 heures ou plus par semaine, du moins en début d'activité.
- La disponibilité : il faut être prêt à travailler les soirées et les week-ends, du moins en début d'activité.
- La persévérance : il faut être capable d'insister, de faire face aux refus, difficultés et déceptions.
- La patience : il peut falloir un à deux ans entre l'idée et la création effective de l'entreprise.
- Le réalisme : il faut être conscient des réalités économiques, de ses forces et faiblesses. Il faut savoir, éventuellement, renoncer au bon moment.
- Le goût du risque : beaucoup d'entreprises arrêtent dans les cinq ans. Le risque est bien présent.
- La confiance en soi : c'est un pari sur vous-même. Il faut être optimiste
- La compétence : il faut bien connaître l'activité dans laquelle vous vous lancez.
- La modestie : il faut être conscient que vous ne pouvez pas tout faire.
- Gestionnaire : pensez qu'une bonne part de votre travail sera composée des activités de gestion et d'administration

Obtenez le soutien de votre famille. Elle sera impliquée, ne serait-ce que par votre indisponibilité

## **LE BUSINESSPLAN**

### **RÔLE DU BUSINESSPLAN**

#### **Rôle**

Le businessplan est un document qui vous permet de présenter votre projet d'entreprise aux investisseurs. Mais il vous offre également la possibilité de vous faire une idée très précise de votre projet et d'entamer la phase opérationnelle avec les idées claires.

Il reprend en partie, mais de manière détaillée, les éléments que vous aurez développés dans la partie concept.

#### **Usage**

Le Businessplan va vous servir à présenter votre projet. Soignez sa présentation, soyez conscient qu'il s'agit d'une prévision (voire d'une espérance). Si vous devez le présenter oralement, adaptez votre présentation aux différents interlocuteurs, en anticipant leur intérêt principal (solidité financière, originalité de l'idée, etc.)

### **CONTENU**

#### **Introduction**

SB SWISSBUSINESS LLC vous offre, sur son site, une brochure détaillée pour la construction de votre businessplan, à adapter selon vos besoins.

#### **Présentation**

Le Businessplan va vous servir à présenter votre projet. Soignez sa présentation, soyez conscient qu'il s'agit d'une prévision (voire d'une espérance). Si vous devez le présenter oralement, adaptez votre présentation aux différents interlocuteurs, en anticipant leur intérêt principal (solidité financière, originalité de l'idée, etc.)

### **Le businessplan en détail**

Votre businessplan devrait contenir les éléments suivants, adapté selon votre projet :

- Résumé (1 à 2 pages) : les principaux chiffres clés : bénéfice prévisionnel, chiffre d'affaires prévisionnel, etc.
- Le projet : historique, les associés, structure juridique de l'entreprise, etc.
- Les produits/services : le détail des produits/services et des prix, les avantages et les faiblesses de ceux-ci.
- Les marchés : les cibles, les clients potentiels, les parts de marché et ventes prévisionnelles.
- La concurrence : quels sont les principaux concurrents, leurs forces et faiblesses.
- Marketing : segments de clientèle, distribution et organisation des ventes, prospection, promotion et publicité.
- Production des produits/services : processus de production, goulots d'étranglement. achats, fournisseurs, etc.
- Organisation et management : les dirigeants, les ressources humaines, l'organisation administrative, etc.
- États financiers : Comptes de pertes et profits et bilans prévisionnels, plan de trésorerie, cash-flow et tableau de financement prévisionnel.

Vous pouvez vous différencier de vos concurrents sur le prix, sur le produit, sur la distribution et/ou sur la communication. Certaines théories indiquent qu'un produit n'est que la somme de caractéristiques destinées à satisfaire des besoins. En bref, concentrez-vous sur vos clients et leurs besoins. N'hésitez pas à vous faire aider ou conseiller et respectez une cohérence d'ensemble en vous mettant à la place de vos clients. C'est à eux que vous devez penser.

Le chiffre d'affaires dépendra bien sûr du niveau de prix que vous avez choisi et du nombre de clients que vous pensez avoir. Soyez réaliste dans son estimation.

Les coûts dépendent en partie de la taille de votre entreprise, mais pensez à votre propre rémunération, aux assurances et charges sociales, à la publicité, aux frais d'administration et de gestion. Même si vous gérez vous-même votre entreprise, ne partez pas du principe que vous le faites gratuitement (un petit entrepreneur peut facilement y passer 10 heures par semaines)

Le bénéfice est nécessaire à la survie de l'entreprise. Ce dernier devrait être (à titre purement indicatif) de 15 à 30 % du montant investi. À ce propos, les investissements ne concernent pas seulement le matériel, les machines ou le mobilier, mais aussi les frais de notaire et les frais administratifs de départ. Comptez en moyenne 3 à 5 ans avant d'être rentable. Il vous faudra vous financer durant toute cette période.

## **MISE EN ŒUVRE OPÉRATIONNELLE**

### **MISE EN OEUVRE**

#### **Introduction**

Votre projet d'entreprise est très clair, le financement est assuré et vous avez en tête, grâce au businessplan, tous les détails nécessaires. La mise en œuvre est l'étape critique suivante. Sa maîtrise peut faire la différence entre réussite et échec.

#### **Points clés**

Vous devez penser aux points suivants (non exhaustif) :

- Choisissez le bon moment.
- Pensez au temps nécessaire pour trouver vos collaborateurs, vos bureaux ou locaux, etc.
- Pensez aux contraintes légales (enregistrements, autorisations éventuelles, marques, protection intellectuelle, formations obligatoires, etc.).
- Activez votre réseau de connaissances et amis pour commencer à vous faire connaître
- Pensez au tout petit matériel (papier, stylos, fournitures, etc.).
- Pensez aux installations informatiques, téléphoniques, internet, etc.
- Gardez à l'esprit que rien ne fonctionne jamais exactement comme on le souhaite.
- Louer un studio ou un appartement peut, pour débiter, être parfois plus avantageux que des bureaux.
- Pour vos machines/installations, comparez l'achat avec le leasing ou la location. Du matériel d'occasion peut très bien faire faire l'affaire au début.
- Faites votre site web (même un petit site). Nécessaire aujourd'hui.
- Prenez le temps de comparer les prix.
- Respectez votre businessplan....en sachant que vous n'y arriverez certainement pas. Adaptez-vous.
- Et dès que vous avez ouvert : communiquez, communiquez, communiquez.... vous faire connaître est prioritaire.

## **REMARQUES COMPLÉMENTAIRES**

- Concentrez-vous sur le cash disponible. Attention à la sous-capitalisation. Vous devez avoir suffisamment pour les investissements initiaux, mais aussi pour financer les pertes des premières années.
- Règle de base et de bon sens (pourtant oubliée parfois) : lorsque vous dépensez 1.-, vous devez encaisser 1.05 au minimum.
- La loi limite les pertes possibles, notamment pour les SA et les SÀRL.
- Accordez toute l'attention nécessaire à la gestion des documents. Ne jetez rien, classez rapidement vos documents.
- Ne mélangez pas l'entreprise et le privé. Prévoyez des comptes bancaires séparés et soyez rigoureux.
- N'oubliez pas les charges et dépenses à venir. Le cash en votre possession n'est pas disponible à 100 %.
- Si vous êtes une petite entreprise en début d'activité, ne comptez pas sur les banques pour vous financer si vous n'avez pas de garanties, même si votre idée est bonne.
- Si vous vous financez par la famille ou des amis, faites un contrat et expliquez bien les risques. Vous limiterez les dégâts en cas d'échec.
- Faites-vous connaître.
- Le soutien de votre conjoint est essentiel. Il/elle doit vous soutenir et faire preuve de souplesse, d'écoute et de compréhension, du moins au début. Discutez-en.
- Vous ne pouvez pas déduire vos investissements de votre revenu - pensez à la charge fiscale privée si vous financez votre activité en prélevant sur votre revenu privé.
- Comptez 15-20 % de charges sociales pour un salaire brut. Le coût du travail n'est pas le montant du salaire brut.
- Si vous êtes inscrit au registre du commerce, la comptabilité est obligatoire et doit être tenue selon des normes précises. Attendre le dernier moment pour mettre en place la comptabilité peut entraîner un coût important. Évitez les fausses économies.
- N'oubliez pas que certaines charges arrivent par trimestre (TVA, charges sociales). Prévoyez le cash nécessaire.
- Mettez vous rapidement en règle avec l'administration, les autorités et les assurances sociales.