

Bienvenue

Les 5 à 7 de l'économie


ABO~AuditGestion
ASSISTANCE BUSINESS ORGANISATION
Jean-Jacques Schwab



Futur entrepreneur :
créer ou reprendre une entreprise

- 1. Objectif du Forum**
- 2. Approche et expériences des intervenants**
- 3. Présentation des livres**
- 4. Fil rouge autour des thèmes du livre sélectionné**
- 5. Informations générales - Conclusion**

1. **Réussissez votre création d'entreprise**, ESF Editeur, les guides du Management.
2. **Comment créer son entreprise**, Georg Editeur, coll. Demain
3. **Les PME en Suisse**, de P.H. Dembinski, Georg Editeur
4. **Créer ou reprendre une entreprise** (24e édition), Editions Eyrolles
5. **Votre profil d'entrepreneur**, de D. Bellahsen, Editions Eyrolles
6. **Devenir auto-entrepreneur**, de M. Rey, L'Express Editions



Hassina Zekrya

Formatrice & Coach professionnelle

BIENVENUE PRESENTATION

« Le futur entrepreneur »

Par : Hassina Zekrya
www.coaching4newlife.ch
contact@coaching4newlife.ch

Pourquoi devient-on entrepreneur ?

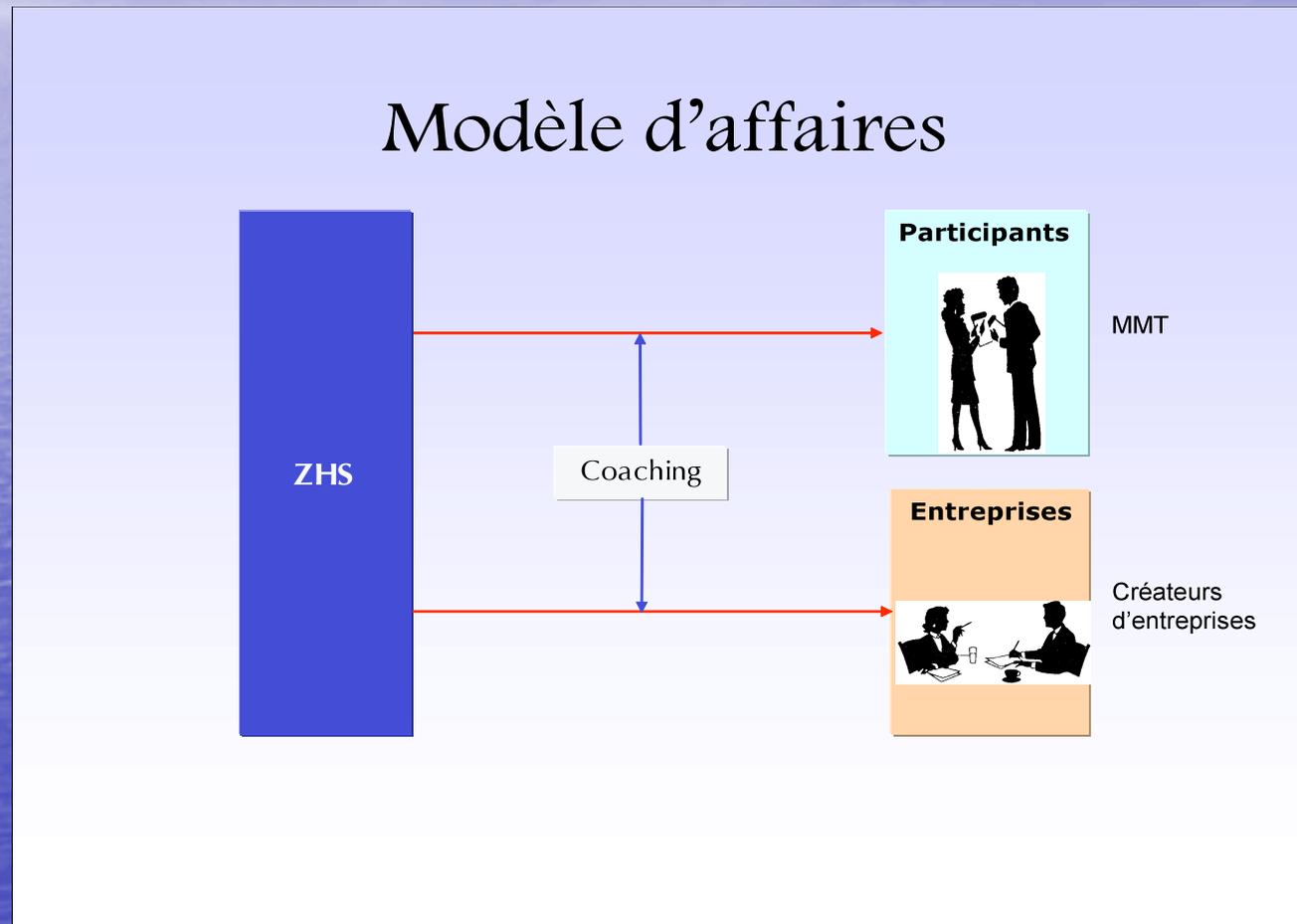
INSEE 2008

- 70% désir d'être indépendant
- 64% désir d'assurer son emploi
- 40% goût d'affronter de nouveaux défis
- 38% perspective d'augmenter ses revenus

Les vrais paresseux s'organisent

- Pourquoi et comment ?
- Monter mon entreprise au moindre coût ?
- Monter mon entreprise avec efficacité (le temps = argent)
- Faire mon marketing

Coaching du futur entrepreneur





Pascal Conin

Senior Financial Consultant, Zurich Suisse

Corinne Guhl

Agent général, Zurich Suisse

Forum - futur entrepreneur

16 juin 2011

Agence spéciale Vie & Prévoyance
Pascal Conin
Corinne Guhl

Place St-François 5
1003 Lausanne

Le système de prévoyance suisse le concept des 3 piliers



Objectifs: couverture des risques vieillesse, décès et invalidité





ZURICH®

La jungle des assurances – Comment vous y retrouver ?

- **Responsabilité civile professionnelle**
- **Assurance des biens mobiliers**
- **Perte d'exploitation, couverture du chiffre d'affaire**
- **Assurance des machines**
- **Installations techniques**
- **Assurance immeubles**
- **Assurance véhicules**
- **Assurance transport**
- **Assurances de personnes: indemnité journalière maladie/ accident, LAA, complément à la LAA**
- **LPP, Assurance cadres**
- **Compte de libre passage**
- **Assurances vie**
- **Protection juridique**
- **Garantie de construction, caution**
- **Etc...**

Zurich HelpPoint



Pietro Bongiovanni

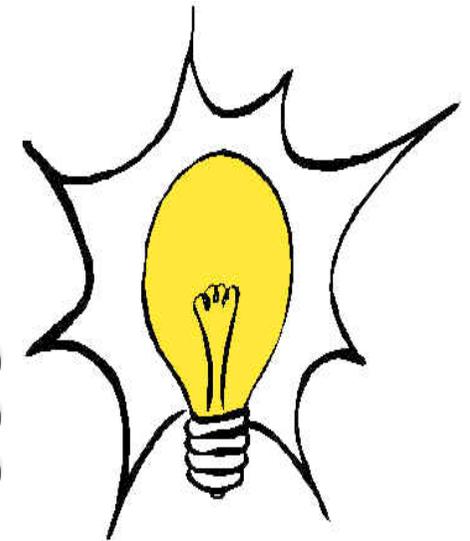
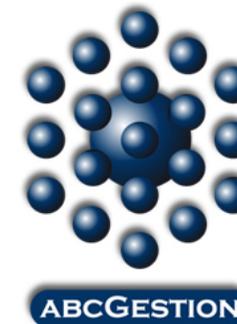
Directeur MCA-multimédia

www.mca-multimedia.ch
info@mca-multimedia.ch

De l'idée à la solution en passant par la conception



CONFIGURATION: Ordinateur PC ou Mac avec connexion ADSL avec navigateur Internet Explorer, Firefox, Opera, Safari, etc...

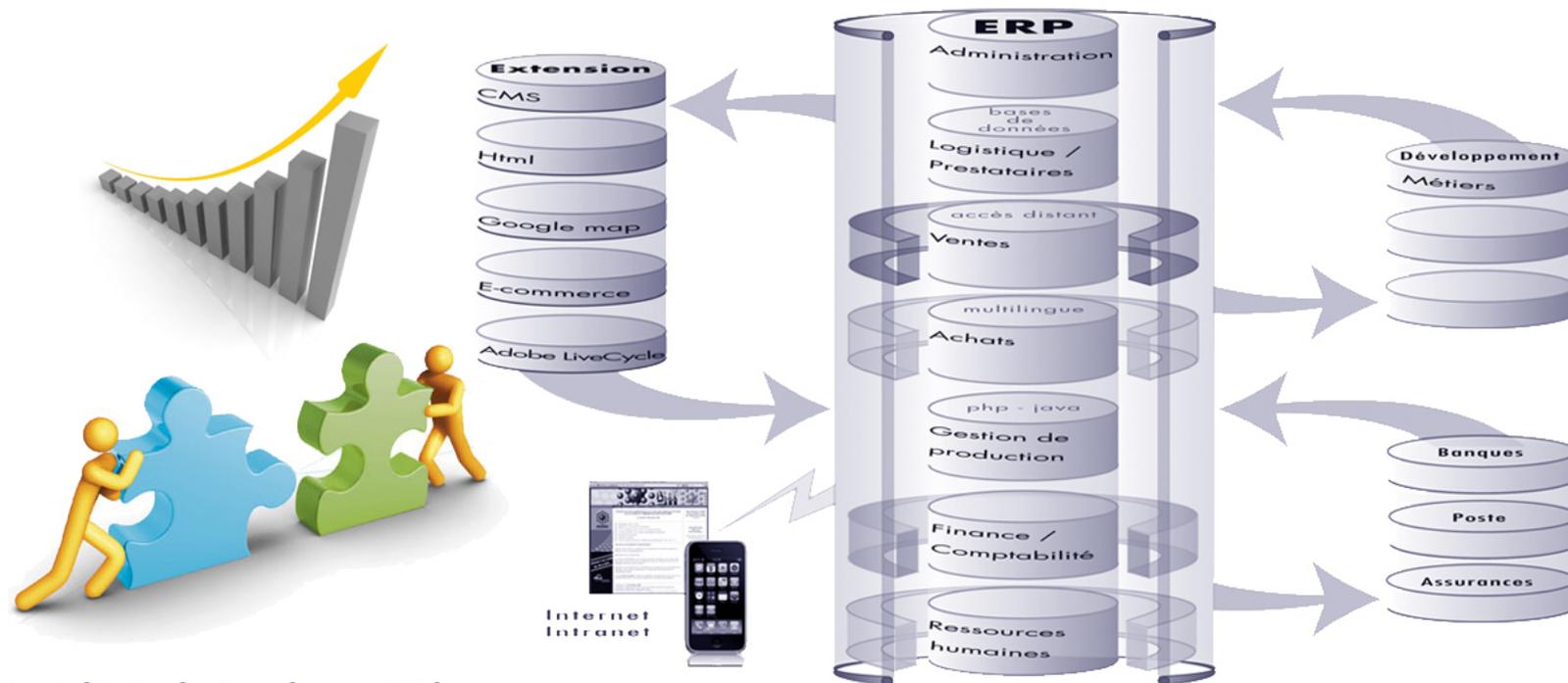


ERP / CRM / ASP
Système de Gestion Intégré, Finance,
Logistique, Relations Clients & Ressources Humaines

Développement logiciel et création de logiciel sur mesure

www.mca-multimedia.ch
info@mca-multimedia.ch

savoir être à l'écoute des clients...



Grâce à l'introduction de progiciel :

- 71% des entreprises ont connu une augmentation de chiffre d'affaires
- 82% ont connu une amélioration de leur rentabilité
- 42% des mises en œuvre ont été réalisées en moins de 6 mois

et du marché selon les besoins

www.mca-multimedia.ch
info@mca-multimedia.ch

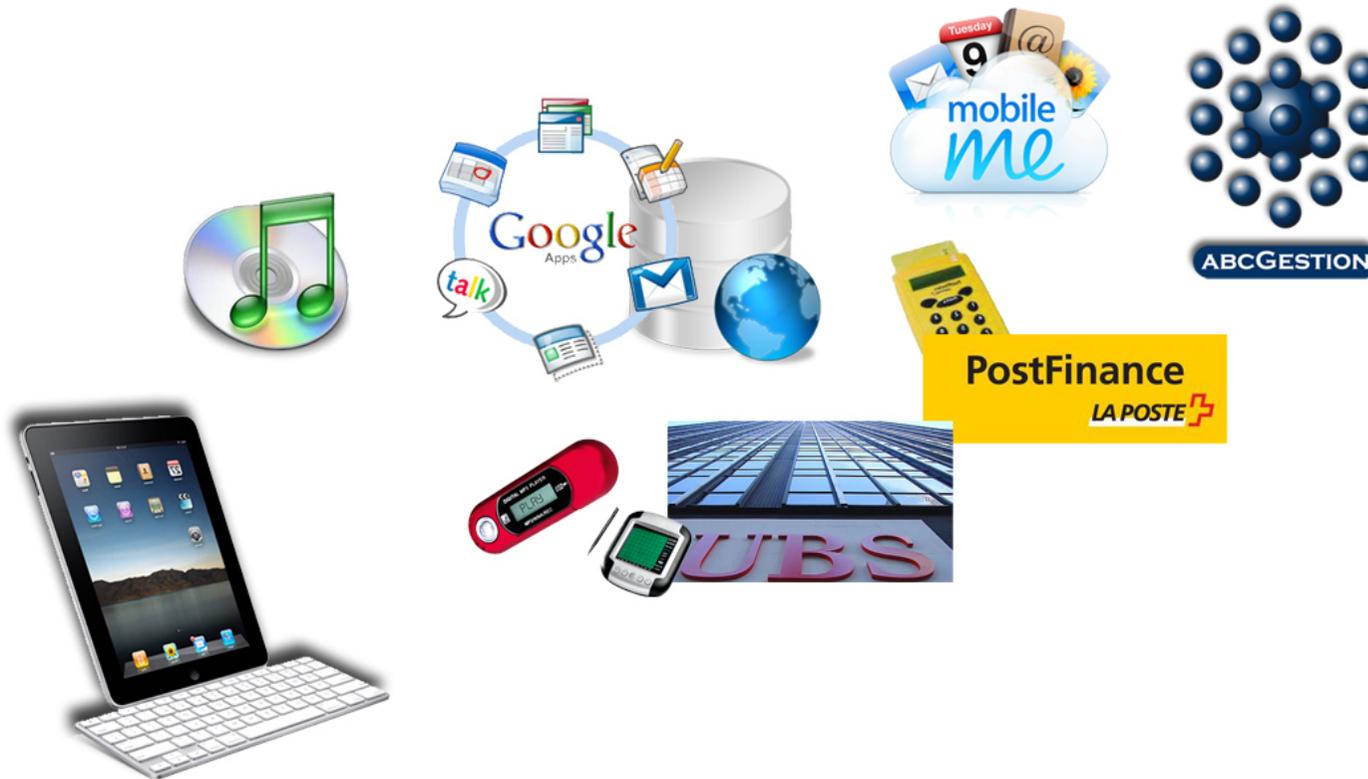
les nouveaux marchés à fort potentiel de croissance ?



au profit de ses activités

www.mca-multimedia.ch
info@mca-multimedia.ch

Les nouveautés du web



Tirer profit des nouvelles technologies ?

www.mca-multimedia.ch
info@mca-multimedia.ch

Etre visionnaire



- Passion
- Foi
- Patience



Théo Bondolfi

Président section VD – FRC

Tour d'horizon des tendances émergentes pour les entrepreneurs innovants



Théo Bondolfi

*Président FRC Vaud
Entrepreneur social*

076 376 97 76
move@cooperation.net

Transitions des anciens aux nouveaux paradigmes

< Manière d'animer les ressources >		
Champs d'application et visions	Tendance et croyance anthropocentriste , l'homme est au centre de l'univers.	Tendance et croyance géocentriste , la terre est au centre, l'homme en fait partie, il est gardien de la planète.
<i>Adjectifs qualifiant chaque tendance</i>	Totalitaire, éphémère, fermée, inéquitable, croissance ou décroissance .	Libre, durable, ouverte, équitable, équilibré et équitable .
<i>Croyance profonde</i>	Les ressources de la terre sont illimitées, infinies	Les ressources de la terre sont limitées, finies
<i>Hiérarchie...</i>	..de statut (quantités)	... de contributions / compétences (qualités)
<i>Impact (cf Palo Alto)</i>	Emballement du système	Harmonie du système (homéostasie)
<i>Propriété intellectuelle</i>	Brevetage, exclusivité, dividendes ...	Patrimoine de l'humanité, partages des savoirs, licences libres ...
<i>Modèles et entreprises socio-économiques</i>	De l' INSECURITE (fastX) de l'urgence, du court terme, de la croissance, de la maximisation, de la pénurie, de la spéculation.	De la SECURITE (slowX), de la patience, du long terme, de la croissance qualitative, de l'optimisation, de l'abondance, de l'utilité publique.
Activités volontaires	Pour décompresser , pour se distraire, (s') oublier.	Pour progresser , se fortifier, construire ensemble, assumer son rôle de gardien.
<p><i>Politiques et gouvernances :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - sociales - éducatives - culturelles <p><i>Source de cette ligne : Revue Durable n°8, du formel au durable dans l'éducation</i></p>	<p>Education Formelle</p> <p>Un contrôle pour le cursus... Des connaissances fixes. La connaissance abstraite. Une expérience cognitive. L'intellect. L'information et les données. L'enseignement Les contenus. Des styles restreints d'apprentissages. L'instruction passive. L'apprentissage non critique. La sélection et l'exclusion. L'éducation formelle. Des spécialistes. L'individualisme. L'isolement institutionnel. Les disciplines. Les valeurs instrumentales. Des valeurs de compétition. Des indicateurs de performance quantitative.</p>	<p>Education Durable</p> <p>La construction de soi par le cursus. La reconnaissance de l'incertitude. La connaissance appliquée et locale. La valorisation de l'affectif, du spirituel et du pratique. La valorisation de l'intuition et des sentiments. Une connaissance plus profonde. L'apprentissage. Les processus. Des styles multiples d'apprentissage. L'enquête participative et critique. Un apprentissage réflexif. L'inclusion sociale. L'apprentissage pour la vie. Des généralistes chez les enseignants et les élèves. La communauté. L'engagement social et communautaire. L'inter et la transdisciplinarité. Un nouveau sens de l'intégration des éthiques sociale et écologique et de la responsabilité. Des valeurs de coopération. Des indicateurs de processus qualitatifs. La valorisation du "savoir être".</p>



Les tendances émergentes pour les entrepreneurs innovants ?

- Travail en réseau, cluster, esprit d'équipe
- Valeurs de l'Economie Sociale et Solidaire
- Culture méritocratique symbolisée par le numérique
- Vente de temps sur le long terme et non plus d'exclusivité sur le court terme
- Approche transdisciplinaire, émergence des compétences transversales
- La valorisation de l'affectif, du spirituel et du pratique



Formules pratiques :

a) Entreprises à but non lucratif & Très Petites Entreprises (TPE)

Association, fondation, coopérative ou même Sàrl & SA peuvent être statutairement à but non lucratif. Elles peuvent générer des revenus, employer des collaborateurs, mais se fixent de ne pas engendrer de bénéfice, seulement des excédents de produits.

Quelques exemples et clés :

- Victorinox SA, avec salaire maxi-mini différence de 1 à 2
- Weleda, SA détenue par une fondation dont le but est d'intérêt public
- Raffeisen, banque coopérative

Tendances :

- augmentation de l'économie à visage humain, refusant le vice de la spéculation
- traque au greenwashing et à la responsabilité sociale d'entreprise "de façade"
- mise en réseau de petits acteurs

b) Micro-entrepreneur (*statuts d'indépendant*)

Aides au démarrage diverses possibles (microcrédits, cours dans le cadre de mesures du marché du travail...)

c) Entrepreneurs salarié (*exemple www.aptès.ch*)

Projet affirmé, preuve de prospect nécessaire, filet de sécurité si échec du projet, réseau formel actif

d) Economie informelle et plouf économie (*valeurs non chiffrable*)

Engagements bénévoles et contreprestations non chiffrables, entraide, transitions.





Et la FNAC ?

Une histoire, une étape de cycle de vie

Selon André Essel, un des 2 cofondateurs en 1954, la FNAC aurait inventé une nouvelle approche de l'amélioration du sort des travailleurs, fondée non sur l'augmentation des salaires, mais sur la baisse des prix.

Dans le quotidien Wall Street Journal du 24 novembre 2009, M. François-Henri Pinault a annoncé vouloir vendre la Fnac dans les meilleurs délais.

Sources : Wikipedia

Management
LES GUIDES

Bernard Guyot-Tabet
Lydie Colders

Réussissez votre création d'entreprise

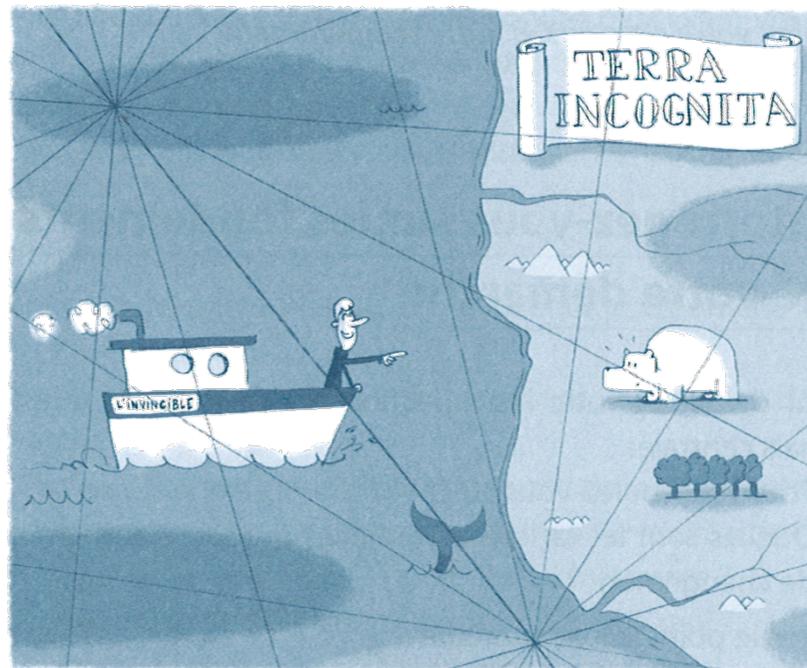
- ✓ Bâtir un projet solide
- ✓ Concrétiser chaque étape avec succès
- ✓ Créer durablement



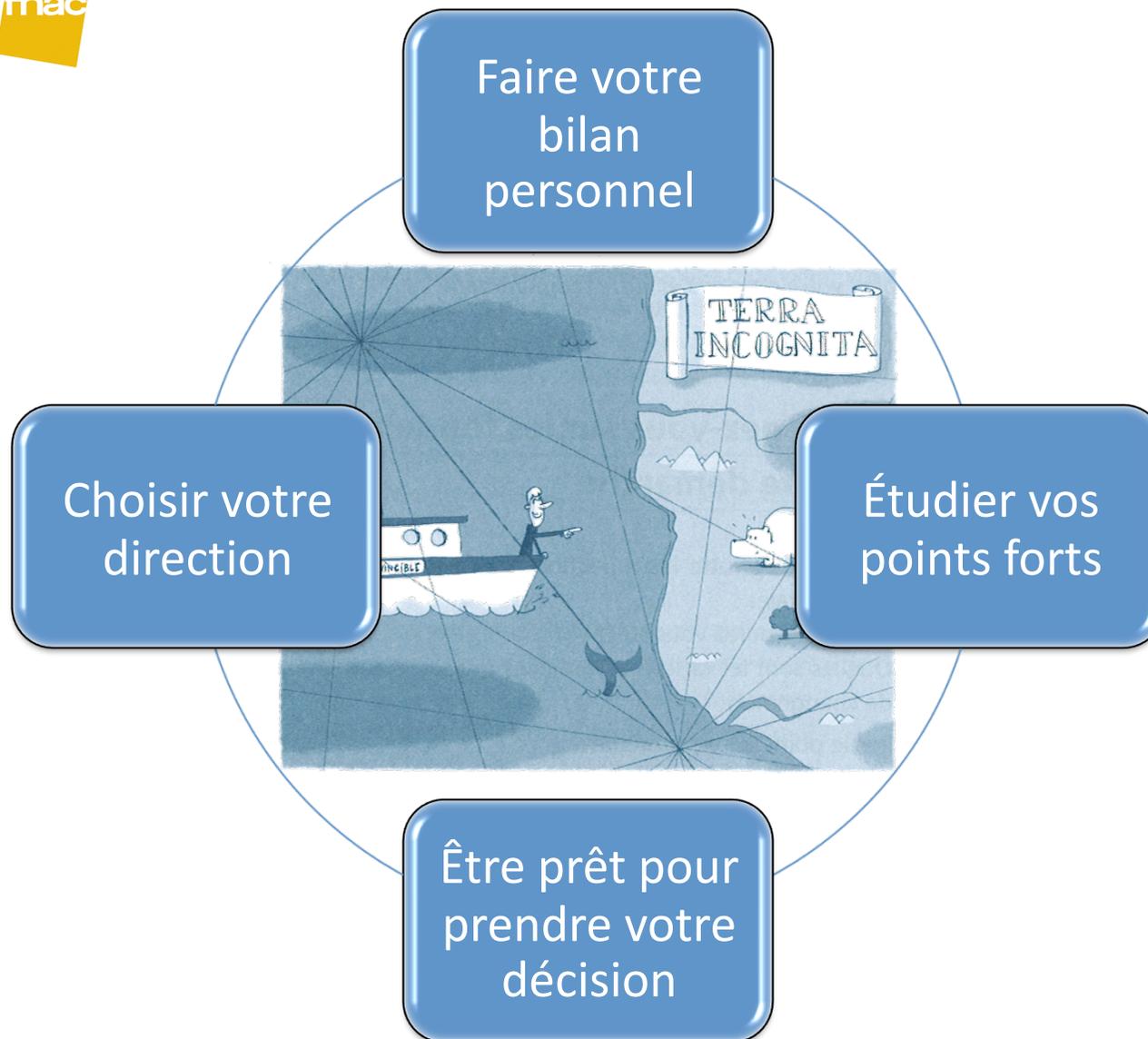
esf
EDITEUR

HORS-SÉRIE
Avec encore plus de tests et des outils à téléch@rger !

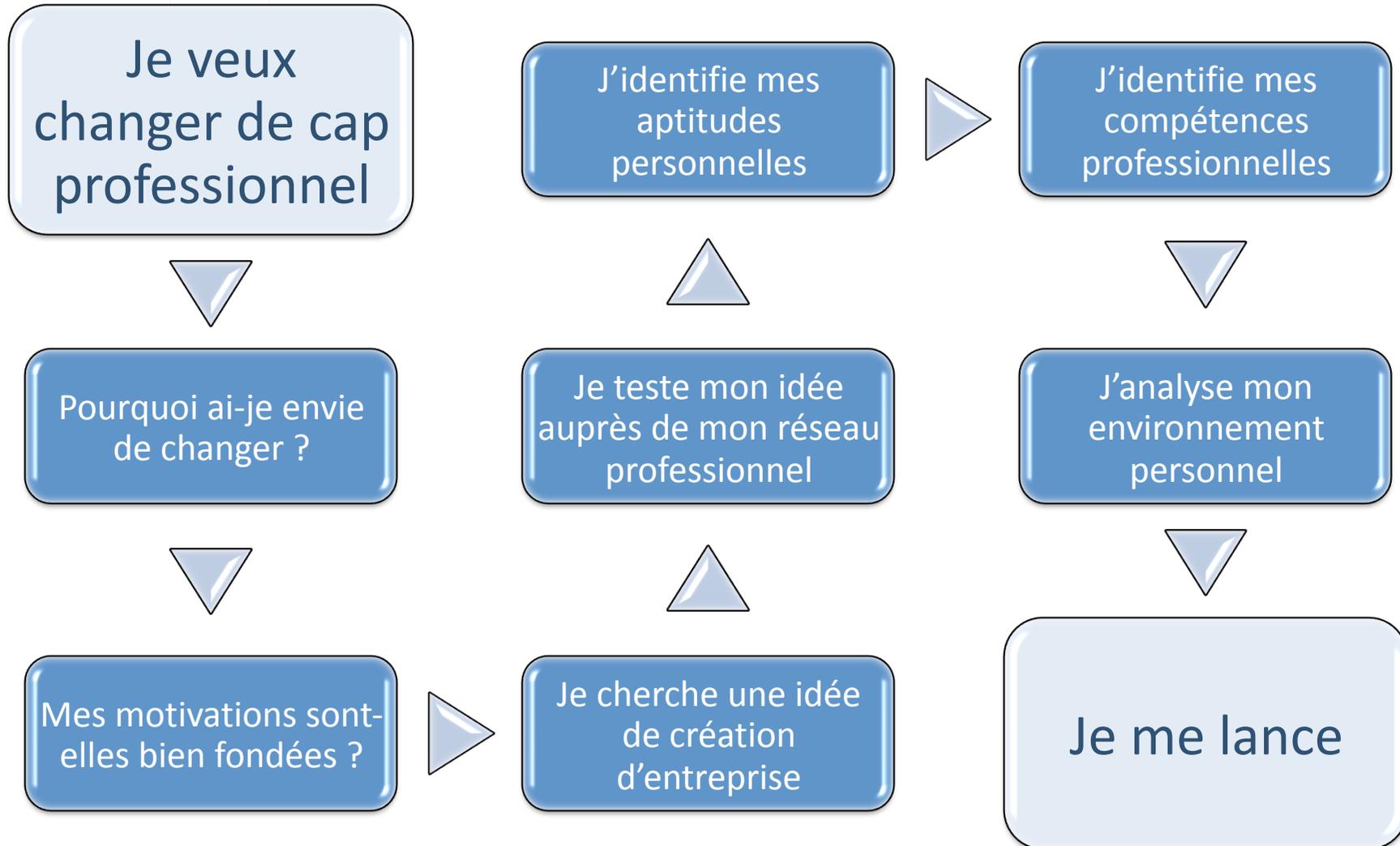
Oser changer de cap



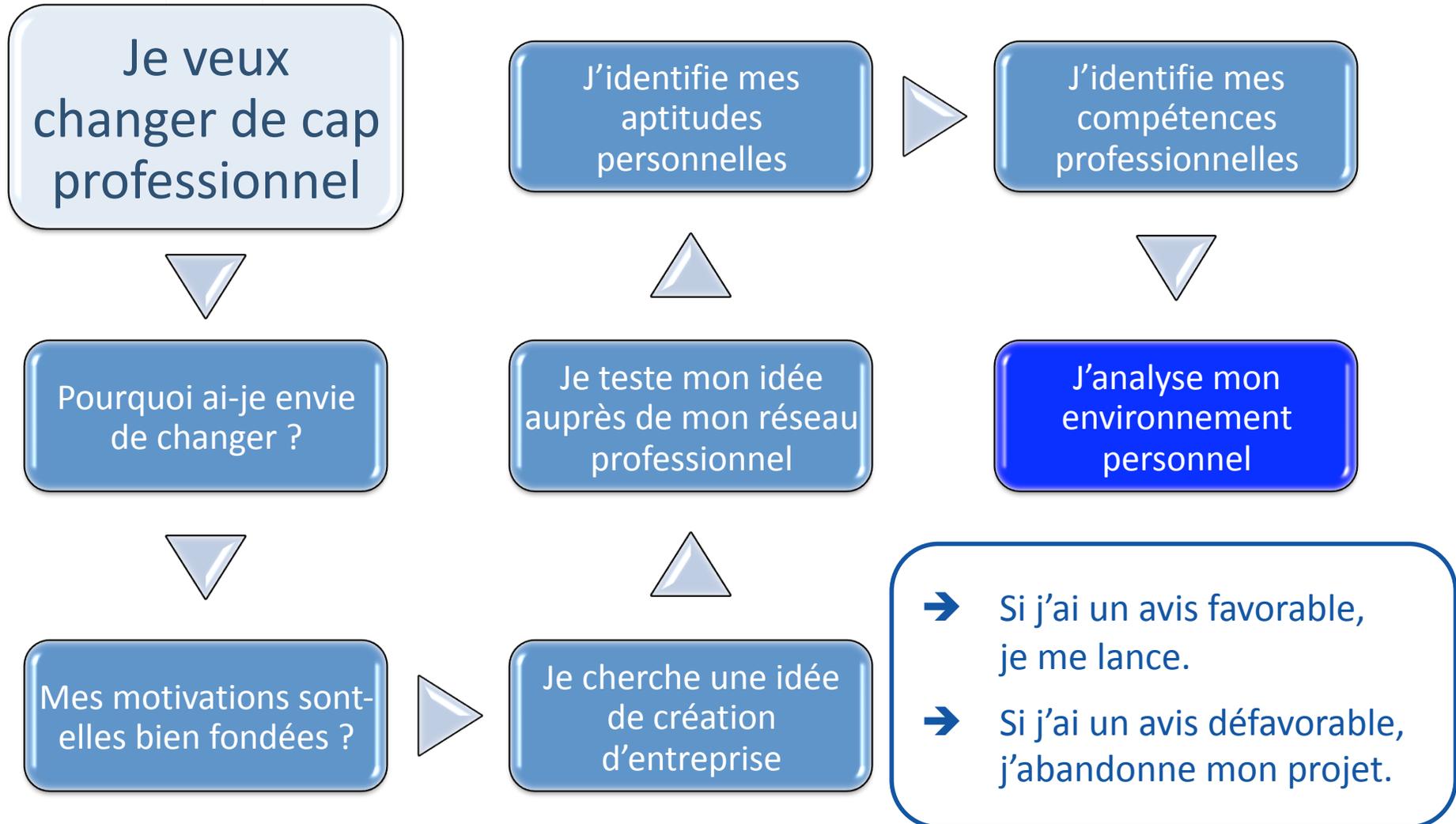
Oser changer de cap



Grille d'aide à la décision



Grille d'aide à la décision



Temps/Risques/Opportunités



Choisir la bonne formule d'entreprise

Créer

→ seul

→ à plusieurs

Reprendre

Analyse multicritères

	Forces	Faiblesses
Analyse multicritères	Opportunités	Menaces

Définir les facteurs clés du succès

Ressources, moyens, compétences, temps, environnement, etc.

Historique

Structure juridique:

- Structure du capital
- Filiales et participations
- Engagements reçus ou donnés

Éléments commerciaux:

- Evolution du chiffre d'affaires
- Ventilation du chiffre d'affaires par clients et par produits
- Analyse de la clientèle
- Analyse de la marge par produits
- Analyse de la politique commerciale

Moyens d'exploitation:

- Les locaux, les actifs immobiliers
- Les outils de production
- Les investissements réalisés
- L'organisation de la production

Moyens humains:

- Les effectifs
- L'organigramme
- Le bilan social
- Le climat social

Moyens administratifs:

- L'organisation administrative
- La comptabilité générale
- La comptabilité analytique, les tableaux de bord
- Les contrats passés

Autres fonctions:

- Recherche & Développement
- Informatique, télécom

Facteurs clés de succès/insuccès de l'entreprise:

- Situation de l'entreprise
- Analyse financière
 - Bilan + Pertes & Profits (à 3 ans)
 - Tableau de financement
 - Projections financières
 - Business Plan

Positionner son projet



Positionner son projet

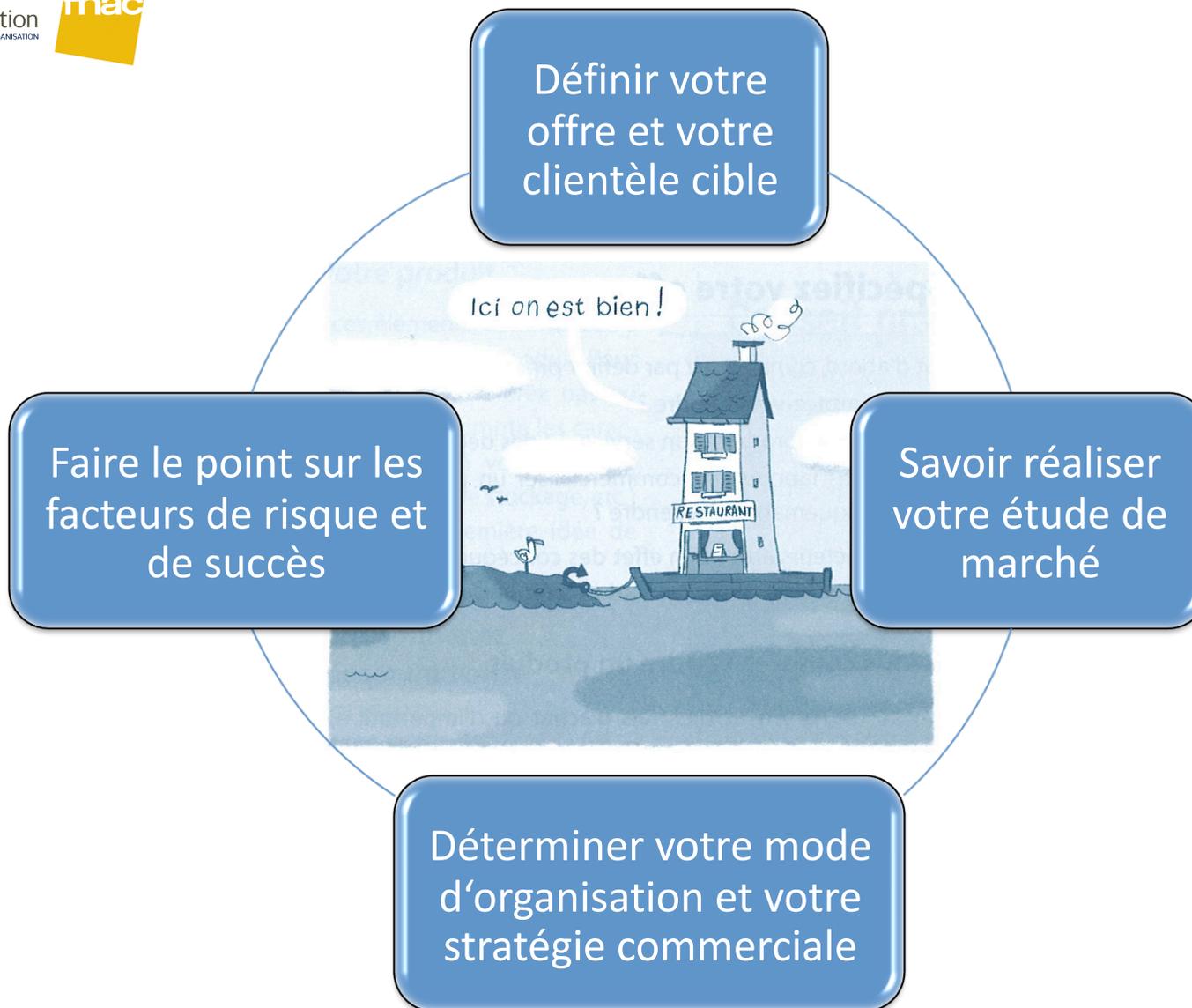


Tableau de bord stratégique

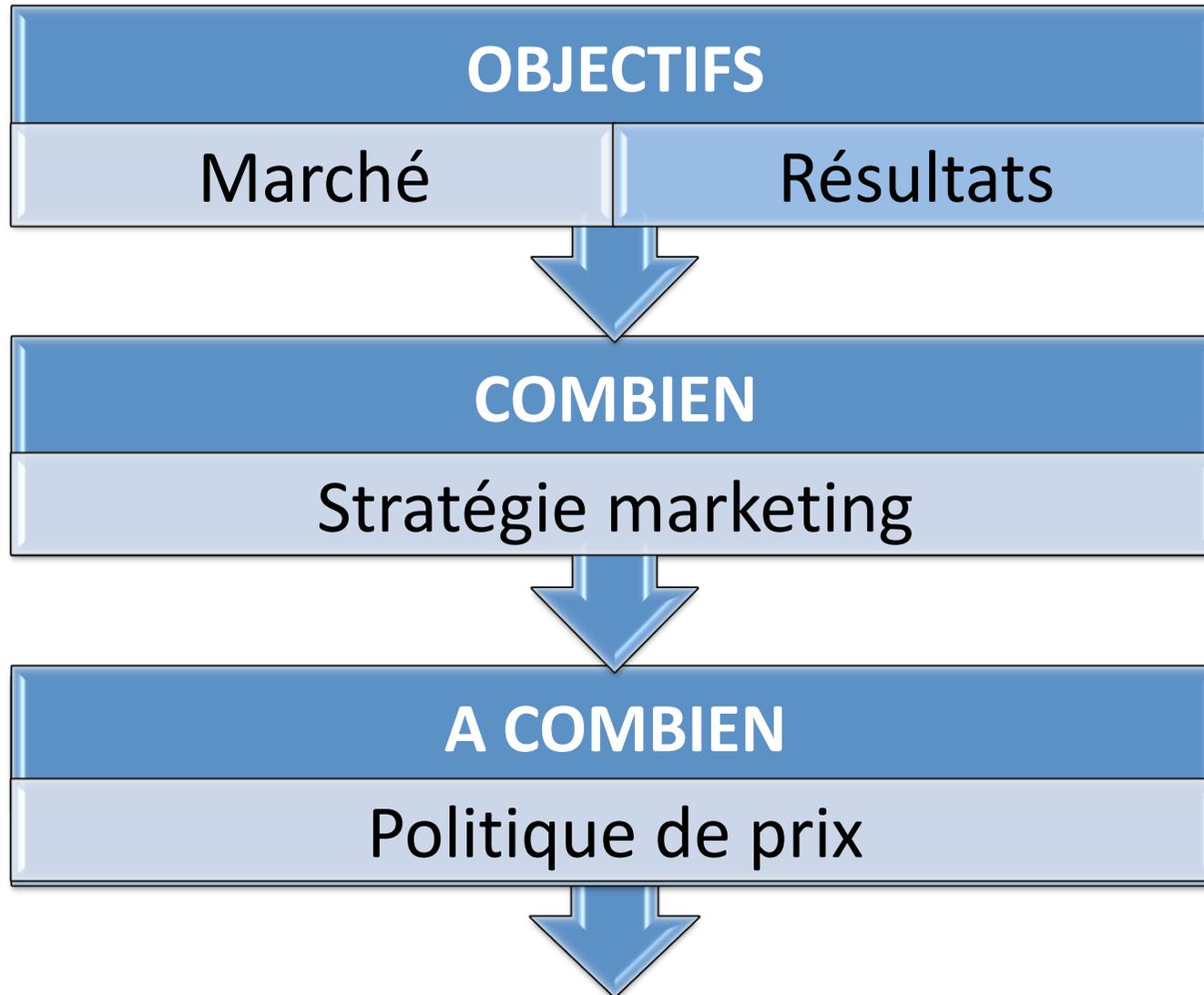
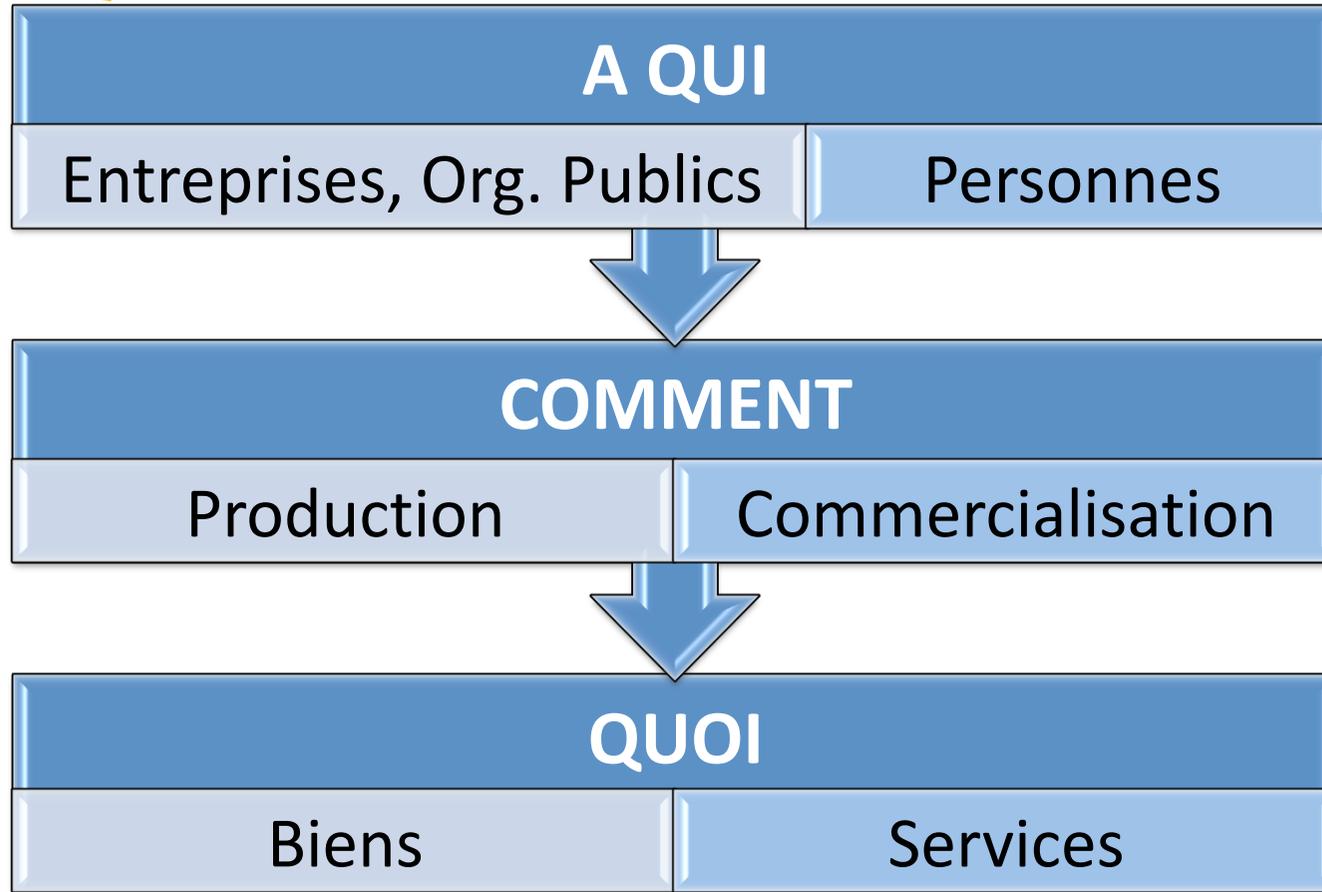


Tableau de bord stratégique



Définir les facteurs clés du succès

Qualité, délai, compétences, prix, valeur-ajoutée, différence, etc.

Nature de votre activité (offre de produit ou de services)

- Ses caractéristique de production ou de réalisation
- Vos principes d'intervention
- Vos principes d'approvisionnement et de livraison
- Le type de marché et de clientèle visés

Avantages concurrentiels repérés

- Principe technologique ou concept novateur
- Confort de service, etc.

Points faibles constatés

- Investissements requis
- Valeur ajoutée difficile à valoriser, etc.

Marché émergent (*énergies renouvelables, etc.*)

- Peu de concurrents
- Des clients peu habitués à votre offre
- Beaucoup de recherche et de développement
- Prix souvent élevés

Impact sur votre projet

- Votre offre se distingue par son aspect innovant
- Vous aurez intérêt à bénéficier d'une circonstance favorable
- Vous avez peu de visibilité sur les perspectives de parts de marché

Marché en croissance (*informatique, etc.*)

- Création d'un grand nombre de concurrents
- Des clients qui achètent le produit
- Croissance des ventes, des profits
- Beaucoup de marketing

Impact sur votre projet

- La demande augmente rapidement et votre chiffre d'affaire aussi, MAIS vous devez prendre une part de marché importante
- Vous devez améliorer votre produit ou votre service et cibler votre clientèle

Marché mature (*alimentation courante, etc.*)

- L'offre de produits et de services est répandue
- Forte concurrence mais peu de nouveaux concurrents
- Forte production
- Prix compétitifs et profits encore élevés

Impact sur votre projet

- Nécessité de vous distinguer par un avantage concurrentiel fort
- Vous aurez intérêt à bénéficier d'une opportunité
- Vous devez prévoir la chute des prix de vente

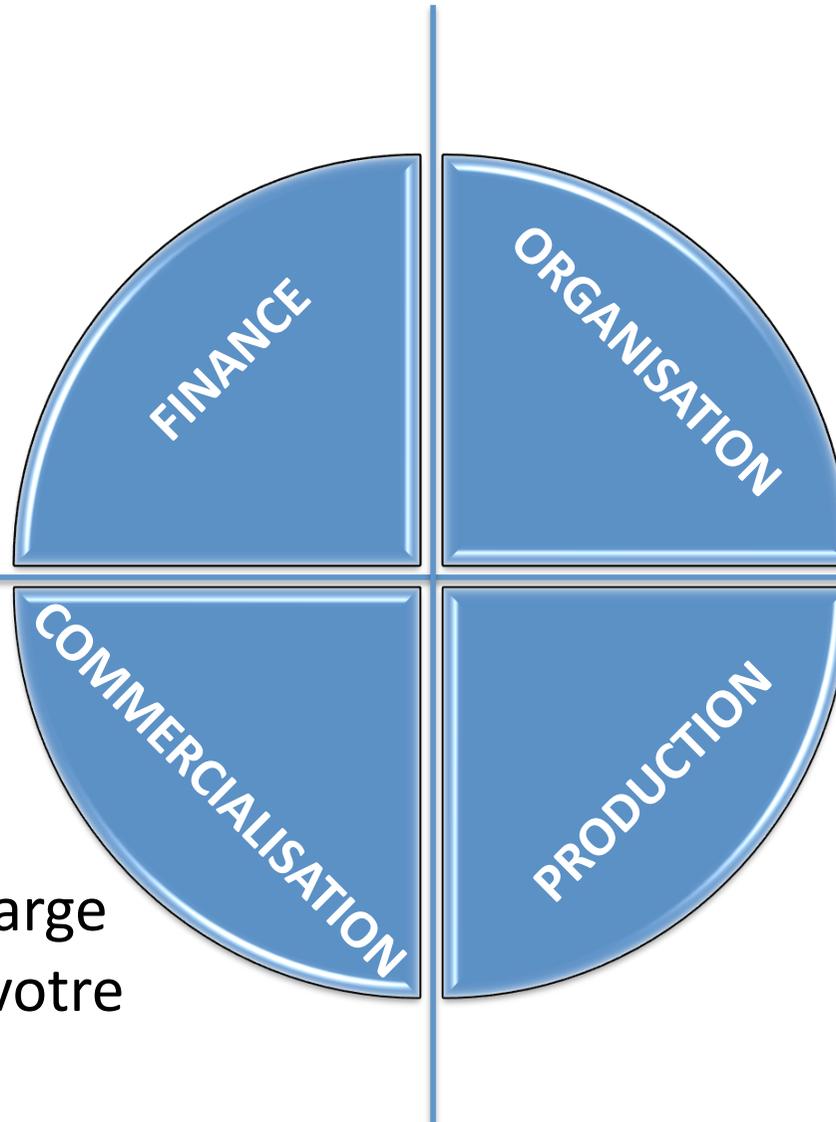
Identifiez les facteurs de risques et de succès de votre projet

FORCES

Faire le point sur vos atouts concurrentiels

OPPORTUNITES

Maîtriser votre marge de manœuvre et votre environnement



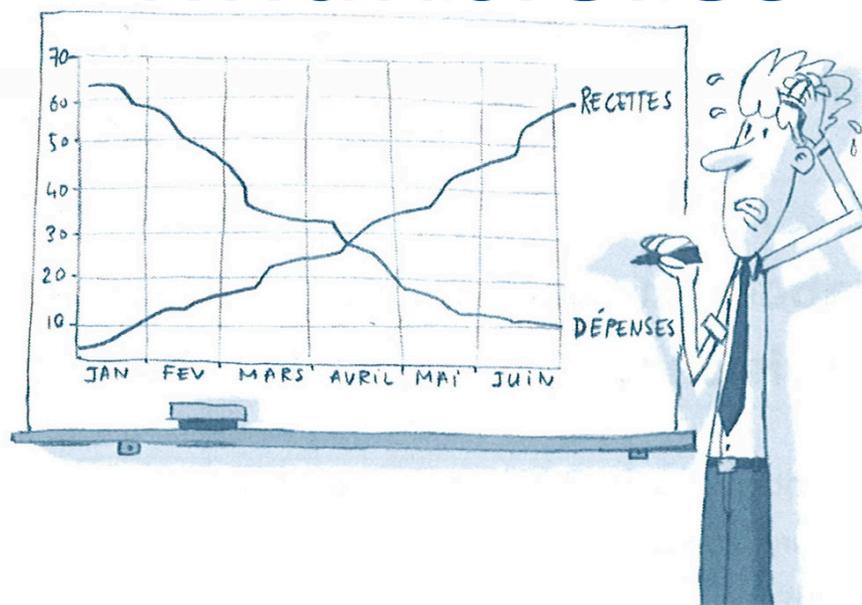
FAIBLESSES

Mesurer les risques financiers de votre projet

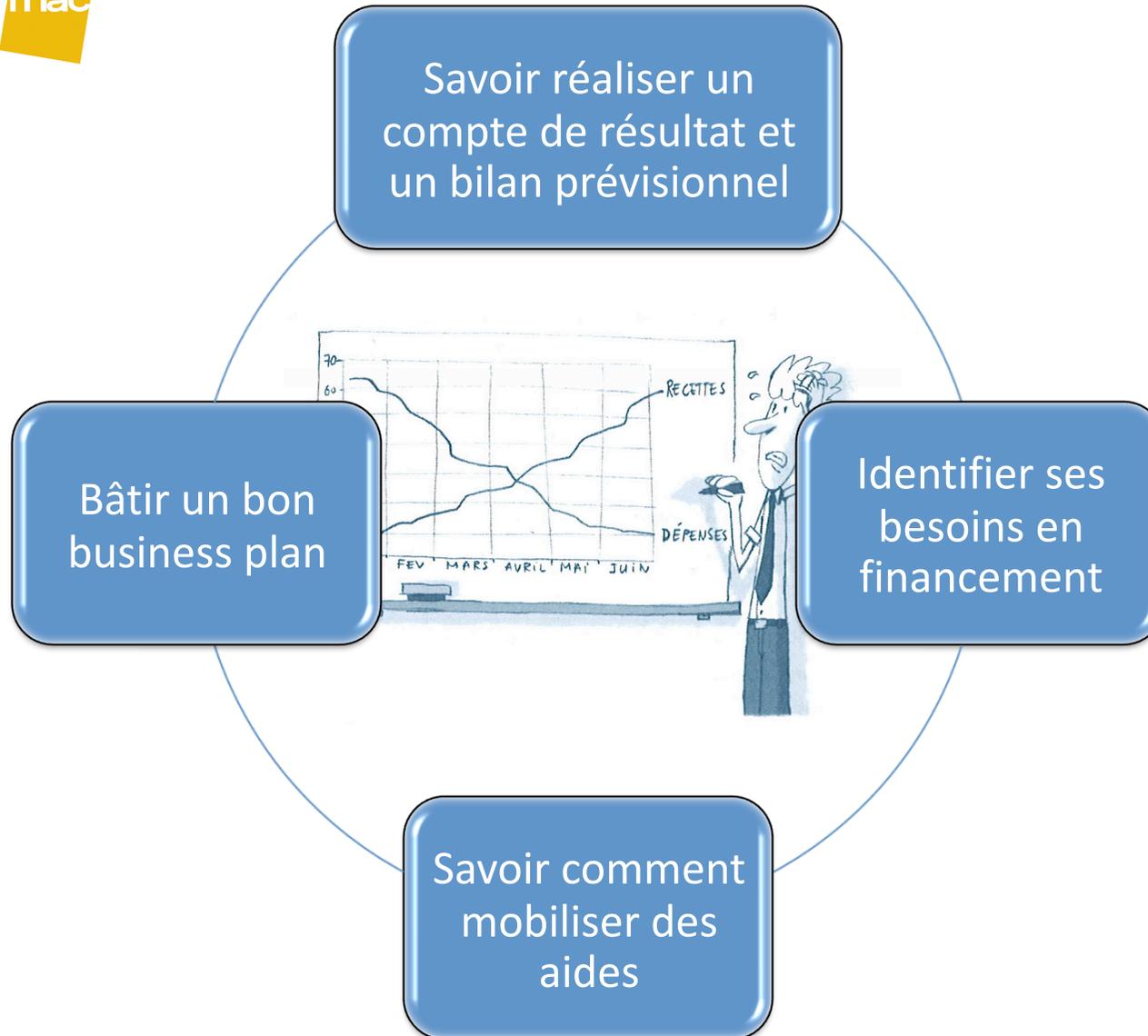
MENACES

Evaluer les risques liés à votre marché

Établir ses prévisions financières



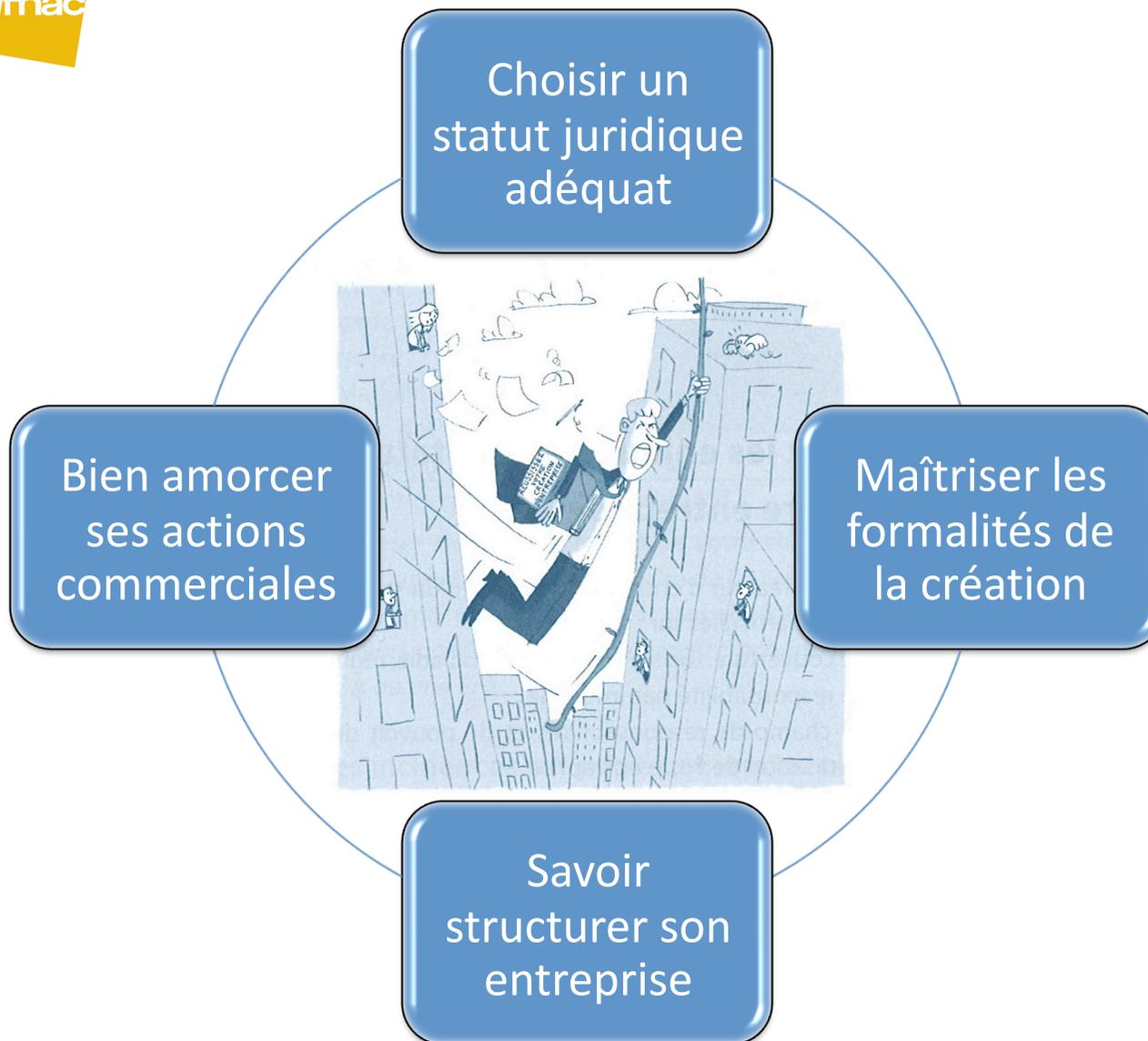
Établir ses prévisions financières



- Quel est le parcours du créateur? Quels sont les fondements de sa démarche?
- Quel type d'offre compte-t-il commercialiser?
- Quelle est la plus-value, la valeur ajoutée?
- Qui sont les clients visés et les concurrents sur le marché?
- Quelles sont les estimations du prix de vente et de la quantité vendue?
- Quels sont les moyens de production prévus?
- Quels sont les montages financiers envisagés?
- Quels résultats prévisionnels la société peut-elle faire? Probants?
- Quand l'activité sera-t-elle potentiellement rentable?
- Sera-t-elle capable de faire face à son besoin en fonds de roulement?
- Aura-t-elle une trésorerie suffisante?
- Quel est le statut juridique de la société?
- Quels sont les axes de développement prévus?

Lancer son activité





Maîtriser la croissance de son activité



Maîtriser la croissance de son activité

Prévenir les risques
financiers



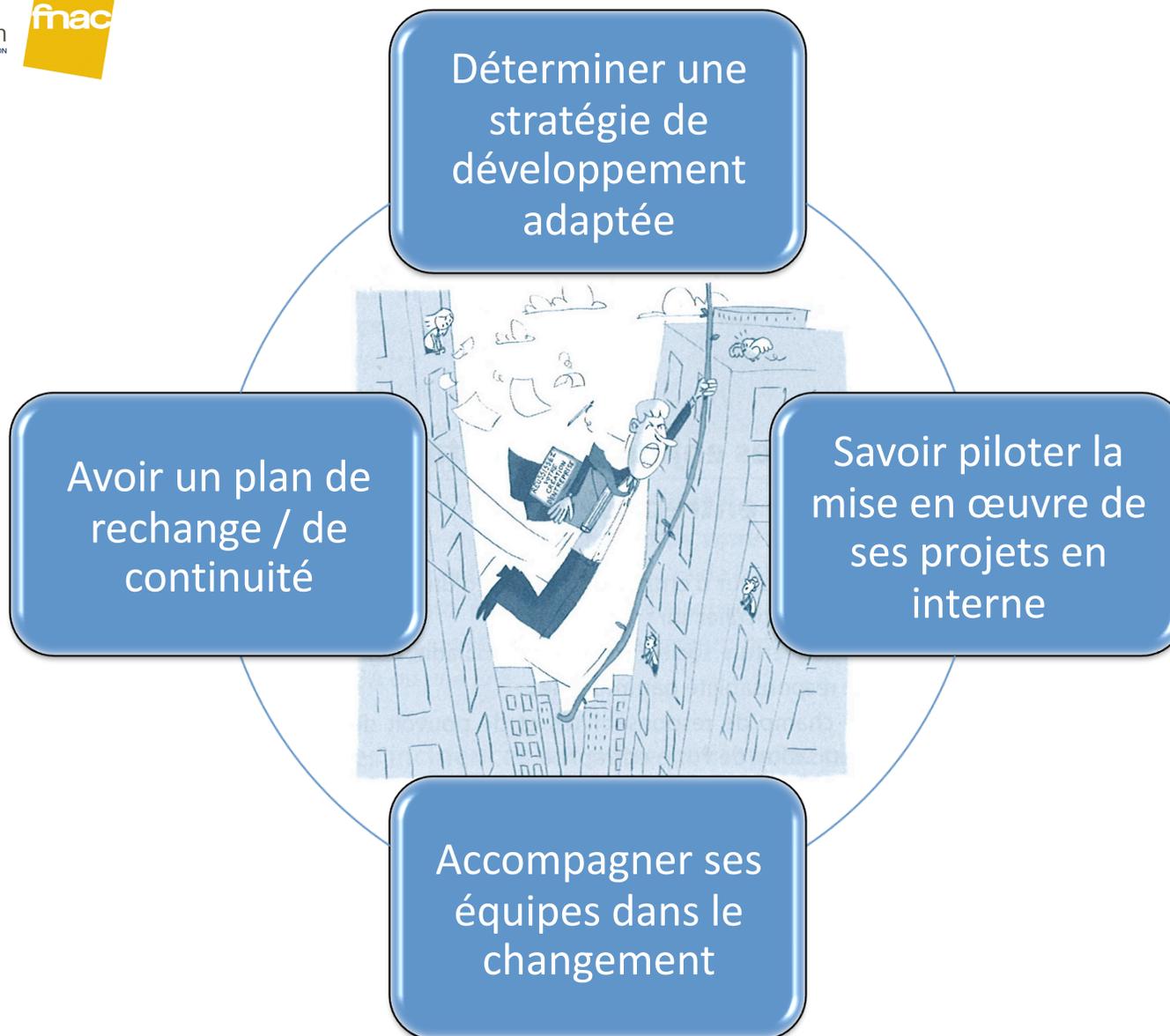
Être en mesure
d'adapter son
organisation interne

Savoir équilibrer et
fidéliser sa clientèle

Développer son entreprise



Développer son entreprise



Vos enjeux de développement Avoir une vision stratégique à moyen ou long terme

1. Étude de votre environnement

Orientations du marché et de la concurrence pour déterminer votre stratégie de développement.

2. Détermination de votre orientation stratégique

Apprécier et étendre sa couverture géographique ou diversifier votre offre pour élargir votre marché, en valorisant votre cœur de métier.

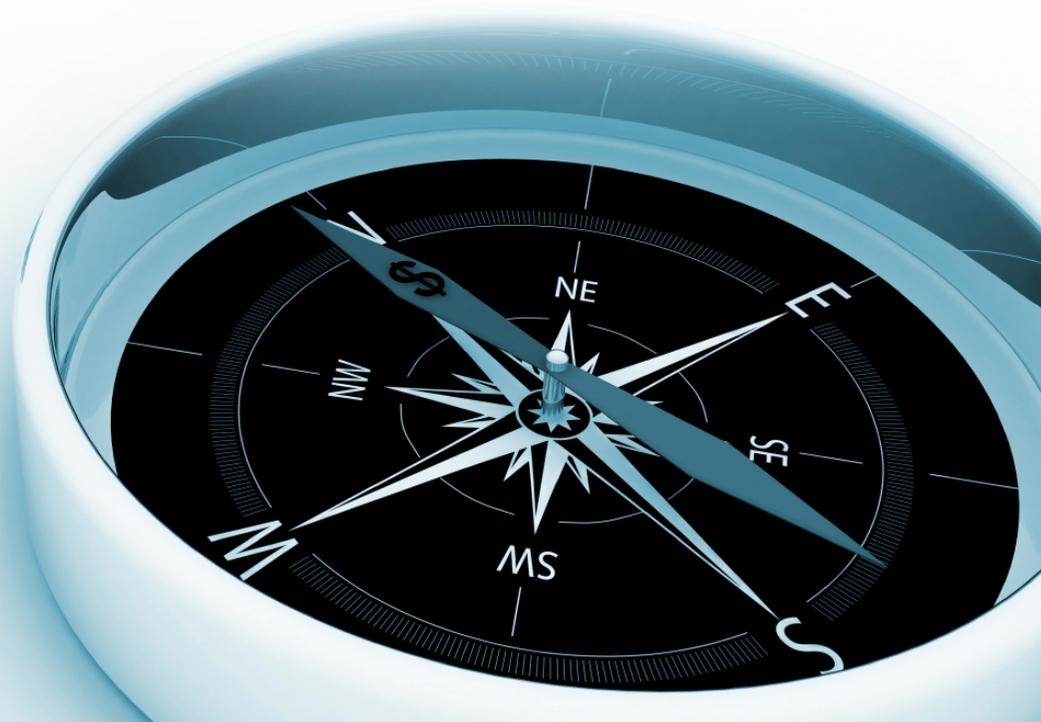
3. Planification de nouveaux objectifs

Stratégie interne à décliner en objectifs et en plans d'actions à court terme

4. Élargissement de délégation

Management à orienter davantage vers la prospective. Former ses équipes et accompagner ses managers.

Savoir garder le cap en toute circonstance



Conclusion

**Un apport
à votre boîte à outils**



Merci pour votre présence

Les **5** à **7** de
l'économie


ABO~AuditGestion
ASSISTANCE BUSINESS ORGANISATION
Jean-Jacques Schwab



**Prochain rendez-vous
le jeudi 15 septembre**