

# Table des matières

## Introduction

### Partie I: Evaluer son projet

- 1 Introduction**
  - 1.1 De l'idée au projet réaliste
  
- 2 Le management: motivations et compétences**
  - 2.1 Introduction
  - 2.2 Vous et les autres
    - A. Quelles sont vos motivations privées?
    - B. Quelles sont vos compétences?
    - C. L'entourage
    - D. L'assertivité
  - 2.3 L'organisation
    - A. Le partage des tâches  
Fiche conseil: la gestion du temps
    - B. La gestion des documents
      - a) Méthodologie
      - b) Place de travail
      - c) Les documents
  
- 3 Le marché: exploration**
  - 3.1 Introduction
  - 3.2 Qu'est-ce que le marché?
  - 3.3 Les sources d'informations  
Fiche conseil: techniques de recherche d'informations
  - 3.4 L'étude de marché
  - 3.5 Informations à rechercher: les clients
    - A. Les études quantitatives
    - B. Les études qualitatives
    - C. Quelques méthodologies spécifiques

- 3.6 Informations à rechercher: la concurrence
- 3.7 Informations à rechercher: «Les anticipations sociales»
- 4 **Les produits, les services et les prestations annexes**
  - 4.1 Introduction
  - 4.2 L'innovation
  - 4.3 Description de votre «produit idéal»
- 5 **Les finances: notions de base**
  - 5.1 Introduction
  - 5.2 Les dépenses
    - A. Les charges fixes
    - B. Les «investissements»
  - 5.3 L'inventaire des ressources
    - A. Le chiffre d'affaires
    - B. Les ressources

Fiche pratique: évaluation du projet

## **Partie II: Approfondir son sujet**

- 6 **Du projet réaliste au projet réalisable**
  - 6.1 Introduction
- 7 **Les ressources humaines**
  - 7.1 Analyse des compétences internes et externes et des besoins
    - A. Les compétences nécessaires
    - B. Les compétences internes
    - C. Vous pensez créer des emplois
    - D. Vous allez déléguer une partie des compétences requises
    - E. Le réseau de relations
    - F. Organisation et organigramme
- 8 **Le marché: positionnement et objectifs**
  - 8.1 Introduction
  - 8.2 Le marketing
    - A. La segmentation
    - B. Votre segmentation
      - a) L'analyse quantitative de votre marché
      - b) L'analyse qualitative de votre marché
      - c) Facteurs clés de réussite et étude de votre marché

- d) Classement des segments
- C. Le positionnement
  - a) Le positionnement qualité / prix
  - b) Le positionnement demande du marché / puissance commerciale
  - c) Le positionnement stratégique fait l'analyse de la combinaison des deux tableaux
- D. Votre positionnement
- E. Le marketing-mix: théorie des 4 P
  - a) Le produit
  - b) Le prix
  - c) La distribution
  - d) La promotion
- 8.3 La communication
  - A. Introduction
  - B. La vocation, l'accroche
  - C. Le nom, le logo et le graphisme
    - a) Le nom
    - b) Le logo
    - c) La charte graphique
  - D. Les relations publiques
  - E. La publicité
  - F. Et Internet?
  - G. «Le contact direct»
    - a) La prise de contact téléphonique
    - b) L'entretien  
Fiche Conseil: l'entretien
  - H. Adapter sa communication et sa publication
    - a) La clientèle facilement identifiable
    - b) La clientèle locale
    - c) La clientèle diffuse
    - d) La grande consommation

## 9 Les produits: définition et mise en place

- 9.1 Introduction
- 9.2 Votre marketing-mix: définition du produit
  - A. Les fonctions attendues
  - B. L'emballage
  - C. Le mode d'emploi
- 9.3 La protection intellectuelle
  - A. Le brevet
    - a) Buts

- b) Limites du brevet
    - c) Conditions
    - d) Les types de dépôt
  - B. La marque
  - C. Les dessins et modèles
  - D. Le droit d'auteur
  - E. Adresses utiles
- 9.4 La production
  - A. L'approvisionnement
    - a) Les partenaires: fournisseurs et sous-traitants
    - b) Le rôle de l'approvisionnement
    - c) Les coûts de l'approvisionnement
    - d) Réflexion sur les stocks
  - B. Le prix de revient des produits
    - a) Charges directes et indirectes
    - b) Les sections  
Fiche pratique
    - c) Calcul du prix de revient
- 9.5 Votre marketing-mix: la «Place»
  - A. La localisation
    - a) Choix d'implantation
    - b) La spécificité du commerce
  - B. Choix de la distribution

## 10 Plans financiers

- 10.1 Introduction
- 10.2 Comprendre les finances
  - A. Le Bilan
  - B. Le compte d'exploitation
  - C. Le besoin en fonds de roulement
  - D. Le point mort
- 10.3 Les partenaires financiers
  - A. Le financement de l'entreprise, notions
    - a) Le crédit
    - b) Les types de garanties
  - B. Le banquier
  - C. Autres partenaires financiers
- 10.4 Budgets et plans de financement
  - A. Les immobilisations
  - B. Le BFR

- a) Les stocks
- b) Le crédit-client
- c) Le crédit fournisseur
- d) Calcul du besoin en fonds de roulement et du total des «emplois»
- e) Petit truc pour estimer son BFR en fonction d'hypothèse de CA
- f) Comparer avec les ressources disponibles
- C. L'autofinancement
- D. Tableau de financement de la première année avant la demande de crédit
- E. L'élaboration de votre budget de trésorerie
- F. Simulation avec la demande de crédit
- G. Simulation sur trois ans et établissement des documents
  - a) Les comptes de résultats
  - b) Le tableau de financement sur 3 ans
  - c) La trésorerie
  - d) Les bilans
- H. Schémas pour visualiser 3 situations avec la banque

## 11 Le Business Plan

### 11.1 Définition

### 11.2 Contenu

- A. La note de synthèse
- B. Le secteur d'activité
- C. Le projet d'entreprise et les personnes
- D. Le produit / service
- E. Le marché, les clients
- F. Les concurrents
- G. Environnement
- H. Stratégie-marketing et objectifs commerciaux
- I. Plan de recherche et développement
- J. Industrialisation / production
- K. Ressources humaines
- L. Risques et incertitudes
- M. Prévisions financières
- N. Les annexes du BP

## 12 La structure juridique

### 12.1 Introduction

- 12.2 L'entreprise commerciale
- 12.3 Le Registre du commerce (RC)
- 12.4 Les principales structures juridiques
  - A. L'indépendant
    - a) Caractéristiques du statut d'indépendant
    - b) Quelques remarques
    - c) Les étapes de la création
    - d) Avantages, inconvénients, pour qui?
  - B. Société en Nom Collectif
    - a) Caractéristiques de la SNC
    - b) Les étapes de la création
    - c) Avantages, inconvénients, pour qui?  
Modèles de contrat de SCN
  - C. Société à responsabilité limitée ou Srl
    - a) Caractéristiques de la Srl
    - b) Les étapes de la création
    - c) Avantages, inconvénients, pour qui?
  - D. La Société anonyme ou SA
    - a) Caractéristiques de la SA
    - b) Les étapes de la création
    - c) Avantages, inconvénients, pour qui?  
Modèle de règlement de Conseil  
d'administration d'une SA  
Modèle de règlement d'administration  
d'une SA
  - E. Société simple ou SS
    - a) Caractéristiques de la société simple
    - b) Les étapes de la création
    - c) Avantages, inconvénients, pour qui?  
Modèle de contrat de société simple
  - F. La société en commandite simple
    - a) Caractéristiques de la société en  
commandite simple
    - b) Les étapes de la création
    - c) Avantages, inconvénients, pour qui?
  - G. La société coopérative
    - a) Caractéristiques de la société coopérative
    - b) Les étapes de la création
  - H. L'association
    - a) Caractéristiques de l'association
    - b) Remarque

- c) Les étapes de la création
- I. Autres structures juridiques
  - a) La succursale
  - b) Les sociétés créées dans les «paradis» fiscaux
- J. Modification de la structure juridique
- 12.5 Critères de décision
  - A. Coût de la création d'une société
  - B. Aspect matrimonial
  - C. Droit au chômage
  - D. Responsabilité, décision et degré de contrôle
  - E. Fiscalité
  - F. Création d'une société par une personne étrangère

### 13 Les finances

- 13.1 La recherche de financement complémentaire

### 14 Le management des ressources humaines

- 14.1 Recruter ses collaborateurs
  - A. Méthodes de recrutement
  - B. La démarche de recrutement
  - C. Schéma général de procédure de recrutement
- 14.2 Engager un étranger
- 14.3 Aspects du droit du travail
  - A. Le contrat de travail (CT)  
Modèles de contrats
  - B. Temps de travail
  - C. Travail de jour et du soir
  - D. Travail de nuit
  - E. Travail du dimanche
  - F. Paiement du salaire en cas d'empêchement du travailleur
  - G. Vacances et jours fériés
  - H. Résiliation du contrat de travail
- 14.4 Documents utiles
  - A. Le cahier des tâches
  - B. Le règlement d'entreprise
  - C. Le certificat de travail
  - D. Chercher, engager et se préparer à gérer des ressources humaines  
Fiche pratique: accueil d'un nouveau collaborateur
- 14.5 Précautions avant de s'associer
  - A. S'associer ou ne pas s'associer?

- B. Prendre des renseignements
- C. Se mettre d'accord sur la vision
- D. Faire l'inventaire des ressources et des compétences
- E. Préparer le contrat
- F. S'associer avec un proche

## 15 Le management de l'administration

### 15.1 Démarches «administratives»

- A. Organisation
- B. Le Registre du commerce
- C. Le nom Internet
- D. La TVA
- E. Les assurances sociales
- F. Les assurances privées
- G. Le bail commercial
- H. Inscriptions diverses

### 15.2 La TVA

- A. Qu'est-ce que la TVA
- B. Caractéristiques de la TVA
  - a) Taux
  - b) Les opérations imposables
  - c) Assujettissement
  - d) Procédure d'inscription
  - e) Vos factures

### 15.3 Les assurances sociales

- A. L'AVS, l'AI, l'APG
  - a) Caractéristiques
  - b) L'indépendant
  - c) L'employeur
- B. La LAA, loi sur l'assurance accidents
  - a) Caractéristiques
  - b) Pour les indépendants
  - c) Pour les employeurs: remarque supplémentaire
- C. La LPP, loi sur la prévoyance professionnelle
  - a) Caractéristiques
  - b) Pour les indépendants
  - c) Pour l'employeur
- D. La Loi fédérale sur l'assurance chômage
  - a) Caractéristiques
  - b) Statut d'indépendant et droit à l'assurance chômage

- c) Pour l'employeur
      - E. Les allocations familiales
        - a) Caractéristiques
        - b) Pour l'indépendant
        - c) Pour l'employeur
    - 15.4 Les assurances privées
  - 16 Le marché: la vente**
    - 16.1 Les premiers clients
    - 16.2 Vos démarches
      - A. La vocation, l'accroche
      - B. Les «portefeuilles» clients
      - C. Les outils promotionnels
    - 16.3 La prospection
    - 16.4 L'offre
    - 16.5 Le contrat
- Partie III: La gestion et le développement**
- 17 Le système de management**
    - 17.1 Introduction
    - 17.2 Le contexte de l'entreprise
    - 17.3 Les composantes stratégiques du système
    - 17.4 Les composantes opérationnelles du système
    - 17.5 Avantages d'un système de management
  - 18 Le management opérationnel**
    - 18.1 La stratégie: notions
      - A. Introduction
      - B. Sources d'informations
      - C. Les conditions
    - 18.2 Management de la Qualité et Qualité du management
      - A. Gestion des coûts et de la qualité
      - B. La qualité
      - C. La qualité totale
    - 18.3 La veille des ressources humaines
  - 19 La fiscalité**
    - 19.1 Principes
      - A. Le système d'imposition
      - B. Interdiction de la double imposition

- C. Période fiscale
- D. La taxation intermédiaire
- 19.2 L'imposition des personnes morales
- 19.3 L'imposition des personnes physiques
  - A. Impôt sur le revenu
  - B. Impôt sur la fortune
  - C. Retenue de l'impôt à la source
  - D. Imposition d'après les dépenses
  - E. Les indépendants
- Exemple: l'imposition dans le canton de Vaud
  - A. Les personnes morales
  - B. Impôt minimum
  - C. Les personnes physiques
  - D. Impôt anticipé
  - E. Droits de timbre

**20****Le marché**

- 20.1 Introduction
- 20.2. Stratégie de marché
  - A. Analyse de ses couples clients-produits
    - a) Version marché
    - b) Version finances
  - B. La veille marché
- 20.3 Les clients
  - A. Gestion des clients
  - B. Gestion des débiteurs
    - a) Connaître son client
    - b) Suivre son client et le faire payer
- 20.4 Les exportations, les foires
  - A. Les exportations
  - B. Les foires et salons

**21****Les produits**

- 21.1 La veille produits
- 21.2 La recherche et le développement (R&D)

**22****Les finances**

- 22.1 La trésorerie
- 22.2 Les ratios financiers
  - A. Ratio d'activité
  - B. Ratios de rentabilité et de rendement

- C. Ratios de situation
- D. Ratios de trésorerie
- E. Rendement du capital
- F. Autres éléments