

De l'idée à la création d'entreprise

Conseils relatifs à la création d'entreprise

La situation économique difficile que nous traversons depuis un moment a modifié et modifiera pour quelque temps encore la vie professionnelle de nombreuses personnes. Les entreprises font l'objet de réorganisations, les sites sont déplacés et les emplois supprimés ou délocalisés. La nécessité de faire face à un contexte professionnel bouleversé amène souvent à s'interroger sur l'opportunité d'embrasser une activité indépendante: on a envie de relever le défi et de s'établir à son compte.

La création d'une société ne doit cependant pas se faire à l'improviste. Il importe en particulier de répondre aux questions suivantes:

- Mon savoir-faire suffit-il à créer une entreprise?
- Quels sont mes atouts et mes points faibles?
- Ai-je le profil d'un entrepreneur et est-ce que je suis capable de m'imposer?
- Suis-je disposé à m'engager sans restriction sur la voie de l'autonomie et à consacrer beaucoup de temps et de loisirs à cette ambition?
- Suis-je prêt à faire des sacrifices financiers, du moins à court terme?
- Mon entourage (famille) soutient-il mon projet?

Le business plan: l'indispensable fondement

Réfléchissez soigneusement, préparez-vous minutieusement et soyez honnête avec vous-même. Le principe de la poudre aux yeux n'est d'aucun secours, sinon à faire le lit d'un probable échec. La meilleure solution pour vous est de porter vos réflexions, analyses et évaluations sur un business plan. Ce dernier doit revêtir la forme d'un document exhaustif, pertinent et clair de 30 pages au maximum. Le business plan participe autant de faits avérés que d'hypothèses. A ce titre, il convient de séparer strictement les prévisions chiffrées et les scénarios des données effectives. Fondez vos projections sur une variante optimiste et pessimiste. Le business plan renseigne de manière exhaus-

sive, transparente et intelligible sur l'idée commerciale, la stratégie de l'entreprise, la forme juridique, la structure des participations, le financement à la création, les produits ou prestations et en détaille les atouts commerciaux et les risques de marché. Il documente par ailleurs les axes principaux de réalisation des objectifs entrepreneuriaux. Nonobstant son caractère informatif pour Valiant et d'éventuels autres partenaires, le business plan constitue à votre niveau une base de décision importante. Le temps que vous lui consacrerez portera ses fruits en tout état de cause.

Les liquidités ou l'oxygène de votre entreprise

Vos fonds propres ne suffiront peut-être pas à créer votre société. Un plan de liquidité et d'investissement vous permettra d'évaluer vos besoins de financement. Le concept financier en résultant vous garantira un flux de liquidités suffisant ainsi que les ressources nécessaires au financement des coûts de production ou de fourniture de prestations. Il doit par ailleurs assurer de manière optimale l'octroi, la gestion et le remboursement du prêt financier. Pour rassembler les fonds supplémentaires requis, plusieurs options s'offrent à vous en matière d'autofinancement ou d'emprunt de capitaux. Au final, un entretien avec un conseiller d'entreprise de Valiant doit permettre de trouver une solution de financement sur mesure, optimisée en fonction de vos besoins spécifiques.

Faites-vous conseiller!

La Banque Valiant se fera un plaisir de vous fournir les informations et le conseil personnalisé appropriés pour vous aider à créer votre société. Notre site Internet vous offrira un premier aperçu en la matière. Par ailleurs, sur Internet vous trouverez nombre d'astuces et d'outils pour mener à bien votre projet, par exemple à l'adresse: www.kmu.admin.ch.

Après sa création, le succès ou l'échec d'une entreprise se jouent généralement au cours des deux, trois premières années... Et puis, on n'a rien sans peine!