1. Coûts initiaux

- **Enregistrement de l'entreprise**: Les frais administratifs pour enregistrer votre entreprise en Suisse varient selon la forme juridique choisie. Cela peut inclure les frais d'inscription au registre du commerce, la rédaction de statuts, et d'autres dépenses légales initiales.
- **Achat initial de matériel**: Cela comprend l'achat des matériaux nécessaires pour la première série de production de sacs à main. Il est important de rechercher les fournisseurs offrant un bon équilibre entre qualité et coût.
- **Équipement de vente**: L'acquisition d'un système de point de vente et d'un logiciel de gestion des stocks adapté aux besoins de votre entreprise, y compris peut-être un terminal de paiement mobile pour les ventes en dehors d'une boutique physique.
- **Site web / E-commerce**: Le coût de conception, de développement, et d'hébergement de votre site web. Ceci peut inclure une boutique en ligne, des photos professionnelles de vos produits, et l'intégration de systèmes de paiement.
- **Marketing initial**: La création d'une identité de marque, y compris le design de votre logo, le développement d'une stratégie de contenu pour les réseaux sociaux, et les coûts associés au lancement de campagnes publicitaires pour attirer vos premiers clients.

2. Coûts opérationnels mensuels

- **Location d'espace**: Si vous avez besoin d'un local pour stocker vos produits ou pour avoir une boutique physique, les loyers à Genève peuvent varier largement en fonction de l'emplacement et de la taille du local.
- **Salaires**: Inclut non seulement le salaire de l'artisan, si vous prévoyez de l'embaucher comme employé, mais aussi votre propre rémunération. Cela dépendra des structures salariales locales et des accords contractuels.
- **Matériaux**: Coût des matériaux nécessaires à la production continue. Ce poste devra être ajusté en fonction du volume de production et des fluctuations des prix des matériaux.
- **Frais de site web**: Frais mensuels pour l'hébergement web, la maintenance du site, et peut-être des services supplémentaires comme le SEO ou la gestion des médias sociaux.
- **Marketing et publicité**: Budget continu pour les activités promotionnelles, y compris la publicité en ligne, la participation à des événements locaux ou des foires artisanales, et la création de matériel promotionnel.
- **Assurances**: Comprend l'assurance responsabilité civile professionnelle, qui est essentielle pour protéger votre entreprise contre les réclamations de tiers, et éventuellement une assurance des biens pour protéger votre stock et votre équipement.

- **Comptabilité et services juridiques**: Les frais pour la gestion comptable et juridique de votre entreprise, y compris la préparation des déclarations fiscales et la consultation sur les questions juridiques.
- **Frais d'expédition**: Les coûts associés à l'envoi de vos produits aux clients, y compris l'emballage et les frais postaux. Ces coûts varieront en fonction du volume de vente et de la distance d'expédition.

3. Revenus prévus

Il est crucial d'établir un prix de vente réaliste pour vos sacs à main, qui couvre les coûts de production tout en restant attractif pour vos clients. Les revenus seront directement affectés par le volume des ventes, le prix unitaire, et votre stratégie de marketing.

4. Calcul de la rentabilité

Le point mort est le moment où les revenus générés couvrent exactement tous vos coûts, sans faire de profit ni de perte. Il est calculé en divisant vos coûts fixes mensuels par la marge bénéficiaire par sac vendu. Les projections financières vous aideront à planifier pour la croissance, en ajustant les coûts et en anticipant les besoins en trésorerie.

Exemple de postes budgétaires:

1. **Enregistrement de l'entreprise**: CHF 600
2. **Achat initial de matériel**: CHF 2,000
3. **Équipement de vente**: CHF 1,500
4. **Site web / E-commerce**: CHF 3,000
5. **Marketing initial**: CHF 2,500

Coûts opérationnels mensuels:

1. **Location d'espace**: CHF 1,200
2. **Salaires**: CHF 4,000 (à ajuster selon les besoins)
3. **Matériaux**: CHF 500
4. **Frais de site web**: CHF 100
5. **Marketing et publicité**: CHF 300

Coûts Fixes

Les coûts fixes sont ceux qui ne changent pas en fonction du volume de production ou de vente. Ils sont généralement payés sur une base régulière (mensuelle, trimestrielle, annuelle).

1. **Loyer du local commercial ou de l'espace de vente** : Le coût dépend de l'emplacement et de la taille de l'espace. À Genève, les loyers peuvent être élevés, donc pour un petit espace de vente, prévoyez entre 1 500 CHF et 4 000 CHF par mois. Ce coût est invariable que vous vendiez un sac ou cent.
2. **Assurances** : L'assurance responsabilité civile professionnelle est cruciale pour protéger votre entreprise contre les réclamations pour dommages. Le coût peut varier de 100 CHF à 300 CHF par an, selon la couverture choisie.
3. **Logiciels de comptabilité** : Des logiciels comme Bexio ou Sage sont adaptés aux PME suisses et facilitent la gestion comptable. Le coût varie de 30 CHF à 100 CHF par mois, en fonction des fonctionnalités choisies.
4. **Frais de site web et de marketing** : Un site web professionnel coûte environ 500 CHF pour la création, avec des frais de maintenance et de marketing mensuels d'environ 200 CHF. Ces coûts sont essentiels pour établir une présence en ligne et attirer des clients.

Coûts Variables

Les coûts variables changent en fonction du volume de production ou de vente. Ils sont directement liés à l'activité de l'entreprise.

1. **Coût des matériaux et de la production** : Cela dépend de votre accord avec l'artisan. Si le coût par sac est de 50 CHF et que vous prévoyez de vendre 100 sacs, le coût total est de 5 000 CHF. Ce coût augmente avec le nombre de sacs produits.
2. **Frais d'expédition** : Pour les ventes en ligne ou l'expédition de sacs, prévoyez environ 10 CHF par sac pour les envois locaux. Ce coût varie en fonction du volume de vente et de la distance d'expédition.
3. **Emballage** : Un emballage de qualité peut coûter environ 5 CHF par sac. Ce coût contribue à améliorer l'expérience client et peut varier en fonction du type d'emballage choisi.

Revenus Prévus

Les revenus prévus dépendent du prix de vente des sacs à main et du volume de vente.

- **Vente de sacs à main** : En fixant le prix de vente à 150 CHF par sac et en prévoyant de vendre 100 sacs par mois, vos revenus prévus sont de 15 000 CHF. Ce chiffre est une estimation qui peut varier en fonction de la demande

- du marché, des stratégies de prix et de promotion, et de la capacité à atteindre votre public cible.

Il est important de noter que ces chiffres sont des estimations et peuvent varier en fonction de nombreux facteurs, tels que les fluctuations du marché, les coûts imprévus, ou les changements dans les accords de production. Il est également essentiel de prendre en compte les taxes et les contributions sociales en Suisse, qui peuvent affecter vos coûts et vos bénéfices nets. Une gestion financière prudente et une planification budgétaire rigoureuse sont cruciales pour le succès de votre entreprise.