

[S'INFORMER, SE CONNAÎTRE, S'ORIENTER]

Se mettre à son compte

DES CONSEILS POUR DÉMARRER



OFFICE CANTONAL D'ORIENTATION SCOLAIRE ET PROFESSIONNELLE

Réalisation et édition

Office cantonal d'orientation
scolaire et professionnelle (OCOSP)

Unité Information – documentation

www.vd.ch/orientation

Direction du projet : Anne-Claude Künzi Hofmann

Rédaction (2005) : Véronique Antille

Rédaction des portraits et mise à jour : Florence Müller

Graphisme : Marie-Camille Loutan

Mise en page : Gabriel Menz

1^{re} édition : 2005

© OCOSP, Vaud



Département de la formation, de la jeunesse et de la culture (DFJC)
Service de l'enseignement spécialisé et de l'appui à la formation (SESAF)
Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP)

2016

Se mettre à son compte

DES CONSEILS POUR DÉMARRER

- Las de la hiérarchie, vous voulez rentabiliser votre savoir-faire et vous lancer dans un nouveau défi?
- Vous héritez de l'entreprise familiale?
- Vous venez de terminer vos études et vous avez toujours rêvé de travailler à votre compte?
- Vous êtes au chômage et désirez créer votre propre emploi?
- Vous avez décidé d'ouvrir un commerce, mais vous ne savez pas quelles démarches effectuer?
- Vous ne savez pas quelle forme juridique de société privilégier?

**L'indépendance vous tente?
Cette brochure vous propose quelques pistes
pour entamer ou poursuivre votre réflexion.**

<i>Avant-propos</i>	3
<i>Le profil de l'entrepreneur</i>	4
Un entrepreneur au service des futurs indépendants	5
<i>Quelques questions à se poser</i>	6
<i>Protéger son idée, financer son projet, etc.</i>	
Concilier l'indépendance avec un emploi salarié	9
<i>Les différentes solutions pour se mettre à son compte</i>	11
<i>Héritage, franchise, achat, etc.</i>	
Des projets réalisés de A à Z	11
« Just do it »	12
Une opportunité à saisir	13
Le registre du commerce	15
<i>Les assurances sociales</i>	16
<i>Les 3 piliers, les assurances complémentaires, etc.</i>	
La TVA	19
<i>Quelle forme juridique pour mon entreprise ?</i>	20
Tableau comparatif des différents types de sociétés	21
<i>Conclusion</i>	22
<i>Adresses utiles</i>	23
Informations générales	23
Conseils	24
Financement et démarches administratives	25
<i>Pour en savoir plus</i>	26

Avant-propos

La volonté de travailler en indépendant ou de créer sa propre entreprise naît de besoins divers, qui dépendent des individus et des circonstances. A l'heure où l'emploi n'est plus garanti à vie, où mobilité et flexibilité sont devenues les conditions sine qua non de l'embauche, de plus en plus de personnes se décident à franchir le cap. La vie professionnelle n'est pas une longue ligne droite: les statuts d'indépendant ou de salarié ne sont plus figés, on peut passer de l'un à l'autre au cours de sa carrière. 25 ou 50 ans, homme ou femme, journaliste ou ébéniste, il n'y a pas d'âge, pas de sexe, pas de métier pour devenir indépendant.

Se mettre à son compte c'est, pour beaucoup, se frotter pour la première fois à des notions souvent obscures: registre du commerce, assurances, entreprise individuelle, société anonyme, etc.

Ce petit guide a été conçu pour donner un premier aperçu des démarches et des formalités qui attendent les futurs indépendants. Ils ou elles trouveront ici quelques pistes de réflexion qui pourront peut-être les aider à concrétiser leur projet.

Des adresses et des références mentionnées au fil des pages et en fin d'ouvrage permettront aux lecteurs et aux lectrices de compléter leurs informations.

Le profil de l'entrepreneur

Tout le monde ne peut pas devenir chef ou cheffe d'entreprise ni travailler en tant qu'indépendant-e. Un certain nombre de qualités sont importantes:

- Sens des responsabilités
- Persévérance et optimisme
- Tolérance à l'incertitude
- Capacité d'écoute et d'apprentissage
- Sens du commerce
- Qualités de gestionnaire
- Imagination, audace

Les **compétences** de la personne qui se met à son compte seront bien sûr indispensables à sa réussite. Pour se maintenir dans le long terme, elle devra faire preuve d'une **motivation** à toute épreuve, s'astreindre à une certaine **discipline** et être capable de **fonctionner de manière autonome**.

Bien connaître le secteur visé et bénéficier de solides expériences personnelles et professionnelles constituent aussi des facteurs essentiels. D'autre part, l'engagement en énergie et en temps est toujours considérable pendant la phase de démarrage d'une entreprise ou d'une activité indépendante. Soutien et compréhension de la part de l'entourage familial peuvent être déterminants.

Gérer une entreprise requiert des aptitudes très diverses; les indépendants et les indépendantes sont à la fois des experts et des généralistes: maîtrisant le savoir-faire de leur profession, ils et elles sont également capables d'opérer un suivi administratif, de dresser un bilan comptable et de retrousser leurs manches pour décharger une livraison.

Difficile pourtant de réunir à la fois des compétences de direction, de vente et de comptabilité! Il est normal et indispensable de recourir parfois aux conseils de spécialistes et, pourquoi pas, d'envisager de s'associer à une personnalité complémentaire à la sienne.

Un entrepreneur au service des futurs indépendants

À 29 ans, Cédric Reynaud peut se targuer de 5 ans d'expérience dans la création d'entreprises. Cet entrepreneur pas comme les autres a un profil particulier; employé à 60% chez InnoPark, centre de conseil dédié notamment à la création d'entreprises, il propose ses services dans le même domaine, mais cette fois avec sa propre société, Creativ ID. Comment éviter les conflits d'intérêts? «La clé, c'est la transparence. Je ne parle pas de mon entreprise dans le cadre de mon emploi, qui de plus ne vise pas la même clientèle. Mon expérience en tant qu'indépendant est complémentaire à mon travail chez InnoPark, ce qui me permet de transférer mes compétences d'une activité à l'autre». Suite à ses études à HEC Lausanne, Cédric Reynaud enseigne l'économie, le droit et l'informatique au Gymnase, puis effectue son service civil chez Microcrédit Solidaire Suisse, où il voit passer une centaine de projets de personnes se mettant à leur compte. De là naît son projet, dont il décide de vivre à partir de 2013. Il bénéficie d'une mesure du chômage chez InnoPark, qui lui permet de se lancer en tant qu'indépendant. Quelque temps plus tard, l'entreprise le rappelle et lui propose de travailler pour elle, ce qu'il accepte, tout en continuant son activité indépendante. Son métier: «conseiller et déconseiller les autres. Il est important de connaître la raison pour laquelle quelqu'un choisit l'indépendance. Si une personne a vraiment envie de se lancer, il sera possible de l'aider. Parfois, les gens ont tendance à choisir l'indépendance en dernier recours, et si tel est le cas, je les dirige vers des coaches en insertion professionnelle». Polyvalent, il apporte son aide dans la réalisation d'un business plan ou la création d'un site, dans l'administration, et soutient le projet de ses clients par un coaching personnalisé et «orienté humain». Ses objectifs pour l'avenir? «M'associer à mon épouse, également indépendante à temps partiel, en créant une Sàrl et, à plus long terme, travailler sur un programme de coaching permettant aux gens d'améliorer leur vie, en gagnant peut-être moins d'argent, mais en vivant mieux, et en trouvant un meilleur équilibre vie-travail».

Quelques questions à se poser

Mon projet est-il réaliste?

Se mettre à son compte est une aventure; il y a cependant des moyens de la rendre moins périlleuse. Avant de vous lancer, prenez le temps d'analyser en profondeur votre projet et fixez-vous des objectifs précis. Un bilan honnête de votre savoir-faire, de vos points forts et de vos faiblesses s'impose. Ensuite, réunissez le maximum d'informations sur le marché que vous convoitez: «A quelle clientèle veux-je m'adresser? Quels sont ses besoins, ses habitudes? Quels seront mes concurrents? Quels prix pratiquent-ils? Quels sont mes atouts? etc.» Ces données vous permettront de réduire les risques et les incertitudes. Réfléchissez enfin à la nécessité d'une éventuelle promotion publicitaire et rappelez-vous que le bouche à oreille reste le meilleur moyen de se faire connaître à peu de frais.

Comment protéger mon nom, mon idée?

Avant d'installer une enseigne et d'imprimer des cartes de visite, il faut vérifier auprès du **registre du commerce** (voir p.15) qu'aucune autre société ne porte déjà la raison sociale¹ envisagée. Un nom, une marque, un logo, un dessin ou un modèle peuvent en effet être déposés et protégés. En revanche, une idée ne peut pas être protégée en tant que telle. Seule la réalisation concrète et commerciale d'une idée peut l'être, à travers un **brevet**. L'octroi d'un brevet permet à son titulaire d'exploiter seul son invention. La protection du brevet n'est valable que pour une période limitée et uniquement dans le pays où le brevet a été enregistré. Si l'on veut commercialiser son produit à l'étranger, il faudra donc demander un brevet dans chacun des pays visés. En ce qui concerne les droits d'auteur, il n'y a pas de démarche particulière à entreprendre, car ils protègent automatiquement toute création individuelle (littérature, art, logiciels informatiques).

Pour plus d'information: www.ige.ch (Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle).

Il est possible de protéger:

- Les noms de produits et les logos grâce à la protection des marques
- Les inventions techniques grâce à la protection par brevet
- Les formes et dessins originaux grâce à la protection des designs
- Les oeuvres artistiques grâce à la protection du droit d'auteur

Source: www.kmu.admin.ch

¹ Par «raison sociale», «raison de commerce» ou «raison individuelle», on entend le nom de la société.

Pour augmenter leur visibilité, la plupart des sociétés ont aujourd'hui leur propre page Web. Pour cela, elles doivent faire enregistrer leur **nom de domaine**, ou, en d'autres termes, leur adresse Internet. Cette attribution relève de la compétence des organisations nationales. En Suisse, le bureau d'enregistrement des noms de domaines est la société SWITCH. Son site Internet permet en premier lieu de vérifier que le nom envisagé n'existe pas déjà, et, si ce n'est pas le cas, de l'enregistrer. Toutes les informations relatives à la procédure et aux conditions d'inscription se trouvent sur le site Internet de SWITCH.

Pour plus d'information: www.switchplus.ch
www.namecheck.com

Où trouver un financement?

Quand on monte son affaire, l'argent est souvent la première des préoccupations. Si vos besoins ne sont pas trop importants, votre apport personnel et celui de vos proches suffiront peut-être. Dans le cas contraire, il faudra trouver d'autres sources de financement et s'armer de patience. Le banquier est souvent la première personne à qui l'on pense lorsqu'il est question d'argent. Pourtant, les **banques** ne font pas facilement crédit aux créateurs d'entreprise, exigent des garanties solides et en général préfèrent intervenir après la phase de démarrage. Tout dépend du projet, de vos qualités personnelles, de votre capacité de conviction et du montant demandé. Les banques ne pratiquent pas toutes la même politique de crédit, et certaines sont plus favorables aux créateurs d'entreprise que d'autres. Mieux vaut donc prendre le temps de se renseigner et de comparer les offres.

Autre apport financier possible, les **sociétés de capital-risque**. Il s'agit de partenaires financiers ponctuels qui, grâce à leurs investissements en capital, permettent à l'entreprise de démarrer ou, le plus souvent, de se développer. En contrepartie, ils prennent part aux bénéfices... ou aux pertes: là aussi il faut donc être convaincant et prouver sa rentabilité.

Les business angels constituent également des partenaires financiers possibles qui investissent dans les entreprises de la même façon que les sociétés de capital-risque. Généralement des hommes d'affaires, ils ont le rôle de mentors pour les entreprises en création.

Pour plus d'information: www.seca.ch
www.swissventureguide.ch
www.businessangels.ch

Très à la mode, le crowdfunding ou financement participatif constitue également un moyen de financement. Il consiste en la participation financière d'un grand nombre de personnes sur un même projet, à travers notamment des dons, précommandes, prise de capital ou prêt. Pour en savoir plus : www.swisscrowdfundingassociation.ch/wp-content/uploads/2015/06/SCA_Livre_Blanc_FR_2015.pdf

La majorité des organismes de financement exigent une caution, ou garantie, pour couvrir les risques liés à leur investissement. Des **sociétés de cautionnement** peuvent vous aider à obtenir ces crédits et vous éviter de mettre en jeu votre patrimoine personnel en guise de garantie. Néanmoins, la prime de risque d'un crédit contre cautionnement dans une banque peut être élevée.

De nombreux **coups de pouce financiers** existent: prêts à taux préférentiels, prêts d'honneur, subventions, prix, exonérations fiscales, etc. Ces aides, difficiles à décrocher, peuvent provenir d'organismes étatiques ou privés. Les associations économiques de votre région pourront peut-être vous aiguiller vers ces partenaires potentiels. Il faut savoir que les outils de promotion économique sont principalement gérés au niveau cantonal. Or, les aides diffèrent fortement d'un canton à l'autre; le lieu d'établissement de l'entreprise est donc très important.

Dans tous les cas, si vous cherchez un financement, la présentation de votre projet est essentielle: vos objectifs et prétentions doivent être clairement définis dans un **business plan**, ou plan d'affaires, qui sera votre première carte de visite. Il s'agit d'un dossier financier qui présentera en quelques pages vos prévisions financières pour la ou les premières années d'activité. Cette étude financière doit permettre de juger de la faisabilité du projet, d'estimer sa rentabilité à court et moyen terme et surtout de présenter votre projet de manière crédible à votre banque ou à vos futurs partenaires. Pour obtenir leur confiance, il faudra les convaincre de votre sérieux et de la solidité de votre future entreprise. Comme un curriculum vitae, un business plan obéit à des règles formelles et standardisées. Si vos connaissances en matière de gestion comptable sont insuffisantes, vous pouvez vous inspirer des modèles existants (voir www.kmu.admin.ch --> Création PME --> Création d'entreprise --> Business plan). Le Web est également une source d'informations qu'il faut savoir exploiter. Sur le site Internet de banques telles que la BCV, le Credit Suisse ou l'UBS, on trouvera par exemple tous les renseignements nécessaires à l'élaboration d'un dossier financier.

Concilier l'indépendance avec un emploi salarié

Au travail dans de grandes entreprises, Cédric Reynaud préfère l'autonomie qu'il découvre en devenant indépendant à temps partiel. Ses deux activités lui confèrent davantage de liberté. «Le souci principal d'un indépendant, c'est l'argent qu'il trouvera sur son compte à la fin du mois. En étant salarié à 60%, ce problème disparaît. Concilier la sécurité financière et la liberté d'action de l'indépendance me permet de m'épanouir davantage, sans me sentir bridé.» Toutefois, un petit bémol, les proches, dont les préoccupations peuvent être différentes de celles d'un indépendant, et qui ont parfois de la peine à comprendre le choix d'un mode de vie où l'on gagne moins d'argent. Mais ce que recherche avant tout Cédric Reynaud, c'est la qualité de vie: «Je ne suis pas ce que je possède, mais comment j'occupe mon temps». L'indépendance, qu'en pense-t-il? «Une fois qu'on a été touché par le virus, on est contaminé à vie!». Il ne la recommande toutefois qu'à ceux qui la veulent vraiment, et rappelle que la clé de la réussite réside dans la combinaison de la passion, des compétences et de beaucoup de travail!

Mon activité est-elle soumise à autorisation?

Selon la profession que vous exercez, vous devrez demander une autorisation avant d'ouvrir votre commerce. En effet, certaines professions, comme la restauration ou l'hôtellerie, sont soumises à des règlements qui organisent et contrôlent leur pratique. Pour y accéder, vous devrez par exemple justifier d'une formation reconnue dans le domaine.

Pour plus d'information: www.autorisations.admin.ch

La plupart des communes tiennent un registre de commerce et demandent au nouveau commerçant de prouver qu'il dispose des locaux nécessaires à l'exercice de son activité commerciale (titre de propriété ou bail). Le plus sûr est de se renseigner auprès de la commune où vous comptez installer votre établissement.

Pour plus d'information: Police cantonale du commerce
Rue Caroline 11
1014 Lausanne
Tél. 021 316 4601
www.vd.ch/police-commerce

Certaines professions sont réglementées et nécessitent l'obtention d'un diplôme spécifique, notamment dans le domaine médical, thérapeutique ou juridique. Nous vous encourageons à vous renseigner auprès d'un Centre d'Information sur les Etudes et les Professions (CIEP) ou sur le site du SEFRI : www.sbf.admin.ch/index.html?lang=fr --> reconnaissance de diplômes étrangers

Et mon conjoint, dans tout ça?

La personne qui monte son entreprise doit penser aux problèmes qui peuvent se poser au niveau familial. Qu'advient-il de son entreprise en cas de divorce ou de décès? Cela dépendra de son **régime matrimonial**. Il en existe trois en Suisse: la participation aux acquêts, la séparation de biens et la communauté de biens. Des régimes mixtes sont également possibles.

Les enjeux sont avant tout financiers: les bénéfices réalisés par l'entreprise seront-ils partagés à la fin du mariage? A qui incombera la responsabilité des dettes? Le mieux est de se faire conseiller afin d'opter pour la meilleure solution, et pour la santé de l'entreprise, et pour la solidarité entre les époux.

Les différentes solutions pour se mettre à son compte

Toutes sortes d'opportunités existent pour se mettre à son compte.
En voici quelques-unes.

Créer son entreprise

Les personnes qui décident de se lancer en affaires en créant leur propre entreprise partent de zéro: elles devront penser à tout et tout constituer elles-mêmes. Les efforts à fournir seront considérables, la concurrence rude et il faudra envisager de débiter avec des pertes ou des revenus très faibles. L'enjeu majeur sera d'identifier sa clientèle et de la fidéliser en lui proposant un produit adapté à ses besoins. Un réseau de clients se constitue petit à petit, souvent à partir du cercle de la famille et des connaissances proches. L'entrepreneur devra faire en sorte de l'entretenir et, aussi vite que possible, de l'étendre!

Pour conserver une certaine sécurité financière, beaucoup de personnes qui démarrent une activité d'indépendant continuent parallèlement à travailler comme employés. Libre à elles de renoncer à leur salaire le jour où les revenus de leur affaire seront suffisants.

Des projets réalisés de A à Z :

Le programme est chargé : ce lundi, travail à la production pour remplacer un collaborateur malade, mardi, tâches administratives, mercredi, prospection des opportunités de vente dans des magasins et bars, jeudi, comptabilité et marketing... Voilà une partie des activités quotidiennes de Wendy Vanhonacker, jeune maman de 35 ans créatrice de Fit'n'tasty, marque de jus de fruits bio disponible sur Internet, depuis janvier 2014. Ingénieure en systèmes de communication EPF, spécialisée dans la vente en ligne, cette jeune femme a travaillé dans de grandes entreprises, mais s'est vite sentie enfermée. Dans l'idée de diversifier ses activités professionnelles, elle se lance dans un MBA en entrepreneuriat à l'INSEAD, qui lui donne tous les outils pour se lancer. Elle ne regrette pas sa décision : « Avec Fit'n'Tasty, j'ai l'occasion de créer quelque chose par moi-même et de voir rapidement les résultats. J'apprends sans cesse et rencontre des professionnels de tous les domaines ».

« Just do it »

Si elle relève tout de même les revenus inégaux de sa nouvelle activité, Wendy Vanhonacker n'a aucun regret et encourage ceux qui souhaiteraient se lancer dans l'aventure : « N'importe quelle idée marche, l'important c'est de savoir la lancer. Si on veut faire quelque chose, il faut juste le faire, et oser ». Elle recommande toutefois la prudence et conseille de se lancer progressivement, en investissant peu et petit à petit ; elle-même a commencé dans sa cuisine, et a vu son travail évoluer au gré des commandes. Encouragée par son entourage, l'entrepreneuse embauche des collaborateurs, d'abord sur appel, puis sous contrat fixe. Maintenant bien établie sur internet, Wendy vise un nouvel objectif : la vente directe de jus dans les magasins, bars et cafés... « Je commençais à m'ennuyer ! ». Dans le futur, qui sait, elle ouvrira peut-être sa propre chaîne de magasins proposant des produits bio et frais, à son image.

Acheter une entreprise existante

Reprendre une entreprise déjà établie peut être un moyen plus aisé de se mettre à son compte : tout est déjà en place, et la situation concurrentielle ne devrait pas changer. En pratique, cette possibilité est courante. Les offres peuvent être consultées très simplement, par le biais des petites annonces, par exemple. Pourtant, avant de conclure un accord, il est indispensable d'évaluer à sa juste mesure la santé financière et commerciale de l'entreprise en question. De nombreuses raisons peuvent être à l'origine de la vente d'un commerce : déménagement, retraite, décès, mais aussi endettement, arrivée d'un nouveau concurrent, etc. Connaître les causes du départ du prédécesseur peut s'avérer salutaire, car démarrer avec une entreprise qui va mal est tout aussi risqué, voire plus, que de créer sa propre entreprise. D'autre part, il faut s'interroger sur les effets qu'aura le départ de l'ancien propriétaire : les clients resteront-ils ?

S'il s'agit de reprendre une entreprise d'une certaine envergure, employant déjà du personnel, par exemple, l'avis d'un expert sera peut-être nécessaire pour négocier de bonnes conditions d'achat.

Une opportunité à saisir

Quand il termine sa formation de bijoutier, Blaise Raccaud frappe aux portes des bijouteries, sans succès: «j'ai envoyé 80 dossiers de candidature et ai obtenu 10 réponses, toutes négatives». Toutefois, en 2013, alors qu'il termine sa maturité professionnelle, un indépendant lui propose de louer une place de travail dans un atelier, ce qui le pousse à se lancer. «Ainsi, je n'ai pas eu besoin d'emprunter pour me mettre à mon compte. Mon collègue et moi-même partageons un local et les machines sont fournies, ce qui permet de réduire les coûts liés à l'exercice de notre profession». La concurrence étant rude dans le monde artisanal, l'indépendance constitue parfois la meilleure opportunité d'exercer sa profession. «J'apprécie la diversité de mon métier, que j'ai véritablement appris ici, depuis trois ans. En plus de bijoutier, je suis devenu vendeur, comptable, publicitaire et avant tout, mon propre manager». Le jeune homme de 23 ans ne ménage pas ses efforts; sa plus grande publicité consiste en un travail de qualité, que les clients recommandent à leurs proches. En effet, son atelier, à l'étage d'un immeuble du centre-ville lausannois, est peu visible, et les acheteurs potentiels ne s'y rendent pas par hasard: «Mes premiers clients étaient des amis de la famille, puis des connaissances de ces amis... Maintenant, je ne connais pas la plupart des gens qui viennent me trouver». Comme ses confrères, Blaise Raccaud effectue des réparations, mais son travail est principalement constitué de tâches de création et de transformation de bijoux anciens. «J'aime beaucoup transformer des bijoux ou en réaliser à partir d'éléments qui ont une signification particulière pour la personne qui va les porter, car ils ont une charge émotionnelle importante. J'ai plaisir à voir la réaction du client et fait en sorte qu'il soit satisfait». En effet, il est extrêmement motivant pour le jeune homme de travailler en son propre nom, ce qui le pousse à se surpasser pour produire les plus belles pièces.

Acheter une franchise

Acheter une franchise, c'est acheter le droit de vendre un produit ou un service qui existe déjà. Celui qui vend la franchise (le franchiseur) vous octroie ce droit pour une période et un territoire déterminés (exemples: un concessionnaire d'automobiles, une station-service, un restaurant MacDonald's, les salons de coiffure «Jean-Louis David», etc.). Cette formule impose une ligne de conduite (le produit, le service, le système de gestion existent déjà), offre une certaine sécurité et n'exige pas un investissement financier trop important de la part du franchisé (celui qui achète la franchise). Il bénéficie d'un soutien de la part du franchiseur (cours de formation ou marketing, par exemple) et enregistre rapidement des profits. En contrepartie, il devra verser une redevance au franchiseur, accepter de lui rendre des comptes et tolérer l'omniprésence du franchiseur dans l'administration de l'entreprise. Pour que l'accord ne tourne pas au désavantage du franchisé, il conviendra de prendre des renseignements sur les conditions de l'achat, le franchiseur et sa société.

Pour plus d'information: www.franchiseverband.ch (Fédération suisse de la franchise)

Hériter de l'entreprise familiale

Quand vient le moment de remettre sa société, c'est souvent dans l'entourage immédiat que l'on cherche un successeur. Pour reprendre le flambeau, la difficulté sera de s'imposer en tant que nouveau patron tout en ménageant les sensibilités du fondateur et des éventuels employés. La concertation reste le meilleur moyen d'assurer la réussite d'un tel héritage. Un accord trouvé, il faudra passer devant un notaire ou un avocat pour modifier les statuts de l'entreprise et régler l'acte de succession.

Le registre du commerce

Chaque canton possède son propre registre du commerce. Il s'agit d'une liste des entreprises actives sur le territoire cantonal¹. Ce recueil, accessible au public, protège la raison sociale de chaque société: personne d'autre ne pourra utiliser, dans le même rayon d'activité, ce nom ou un nom similaire pouvant prêter à confusion. Il indique également la forme juridique de l'entreprise, l'adresse de son siège, son domaine d'activité et le nom de ses dirigeants et associés. Le but du registre: la transparence juridique des entreprises. Pour connaître les entreprises astreintes à l'inscription au registre du commerce², consultez le site Internet mentionné ci-dessous. Voir aussi le tableau à la page 19.

L'inscription, qui n'est pas gratuite, entraîne l'obligation de tenir une comptabilité, de conserver ses documents commerciaux pendant 10 ans au moins et la soumission à la poursuite par voie de faillite. Les entrepreneurs inscrits sont également tenus d'annoncer au registre toutes modifications concernant les informations transmises lors de la création de l'entreprise (changement d'adresse, nouveaux associés, etc.). Pour plus d'information: www.vd.ch/registre-commerce

¹ La plupart des communes possèdent également un registre des commerçants. Cela leur permet de connaître les commerces établis sur leur territoire et de s'assurer que les conditions communales (hygiène, horaires, etc.) sont remplies et connues des commerçants. L'inscription est en général gratuite.

² Dans certains domaines, agriculture et professions libérales par exemple, l'inscription au registre du commerce est facultative. Mais toute entreprise peut, si elle le souhaite, s'inscrire au registre du commerce.

Les assurances sociales

Lorsque l'on est employé, on n'a pas (ou peu) à s'inquiéter de ses assurances sociales: les cotisations, obligatoires, sont déduites automatiquement de nos fiches de salaire. En revanche, les choses se compliquent lorsque l'on exerce une activité d'indépendant et que l'on envisage d'engager des collaborateurs ou des collaboratrices. Les sociétés employant du personnel ont en effet l'obligation de prévoir une couverture complète de leurs employés (AVS, assurance accident, allocations familiales, assurance maternité, etc.). Quant à l'entrepreneur qui travaille seul, il en va de sa propre responsabilité de s'assurer contre les dangers qui pourraient menacer son affaire, ses biens, sa famille et lui-même. Les besoins varient selon la profession, l'âge, la situation familiale et le patrimoine.

Le 1^{er} pilier (AVS, AI, APG)

L'Assurance vieillesse et survivants, l'Assurance invalidité et les Allocations pour perte de gains (en cas de service militaire) constituent ce que l'on appelle le 1^{er} pilier. Son objectif est d'assurer un minimum vital à l'ensemble de la population par le biais de cotisations obligatoires pour tous. Les indépendants y sont donc également soumis.

Celles et ceux qui veulent s'engager dans une activité indépendante devront en aviser les assurances sociales de leur canton. Le montant des cotisations se calcule en fonction du revenu brut. Alors que les salariés partagent avec leur employeur le montant de leurs cotisations, les indépendants doivent en payer la totalité.

Pour plus d'information : www.bsv.admin.ch

Le 2^e pilier (prévoyance professionnelle)

Le 2^e pilier a été mis en place pour compléter la rente AVS et maintenir un certain niveau de vie à l'âge de la retraite. Le financement de la prévoyance professionnelle se fait de manière paritaire par l'employé et l'employeur. Il s'agit d'un système d'épargne: au moment voulu, la somme économisée pourra être perçue sous forme de rente ou de capital. La cotisation est obligatoire pour tous les salariés, mais facultative pour les indépendants. Une personne qui souhaite se mettre à son compte peut récupérer le capital accumulé durant les années où elle était salariée. Elle doit pour cela prendre contact avec sa caisse de pension.

Les personnes devenues indépendantes peuvent bien sûr choisir de continuer à cotiser à un 2^e pilier, en s'affiliant auprès de l'institution de prévoyance de leur choix. Elles préparent ainsi leur retraite, tout en bénéficiant des avantages fiscaux du 2^e pilier. Contrairement aux salariés, elles seront seules à en assurer le financement.

Le 3^e pilier (prévoyance individuelle)

Le 3^e pilier est un programme de retraite individuel et facultatif. Toute personne soucieuse de s'assurer un bon niveau de vie après la cessation de son activité lucrative peut conclure un contrat avec une banque ou une compagnie d'assurance. Les possibilités sont nombreuses; à chacun de déterminer l'offre qui correspond le mieux à sa situation. Le 3^e pilier peut entraîner des exonérations fiscales, servir de caution ou de garantie bancaire. Pour les indépendants, il remplacera le 2^e pilier et garantira un revenu suffisant à l'âge de la retraite.

L'assurance accidents (AA)

Tous les salariés sont obligatoirement assurés à l'AA. Cette assurance couvre les frais d'hospitalisation et le paiement du salaire en cas d'accident (professionnel ou non), ou de maladie professionnelle. L'employeur règle la totalité des primes (celles de l'assurance contre les accidents non professionnels sont déduites du salaire de l'employé). Contrairement à l'assurance maladie qui est obligatoire pour tout le monde, les personnes indépendantes sont libres de s'affilier ou non à l'AA.

Pour en savoir plus: www.bag.admin.ch

L'assurance perte de gains en cas de maladie

Cette assurance, facultative, est vivement conseillée pour les indépendants, qu'ils travaillent seuls ou avec des collaborateurs. Elle leur permettra de compenser tout ou partie de la perte de revenu en cas de maladie, et se substituera à l'obligation légale de l'employeur de payer le salaire à ses employés absents pour cause de maladie.

L'assurance chômage (AC)

Seuls les salariés¹ sont concernés par l'AC. Les indépendants ne peuvent pas cotiser à l'AC.

Les chômeurs inscrits à l'ORP qui souhaiteraient démarrer une activité indépendante peuvent, s'ils présentent un projet économiquement viable, bénéficier d'un soutien de l'AC durant la phase de planification de l'activité future. Tout en touchant leurs indemnités journalières, ils seront libérés de l'obligation de rechercher un emploi pendant 90 jours. D'autre part, l'AC assumera en partie les risques de perte.

Pour en savoir plus: www.espace-emploi.ch

¹ Il y a des cas particuliers. Pour une information plus détaillée, consultez l'adresse Internet mentionnée.

Les assurances complémentaires

Les personnes à leur compte doivent penser à s'assurer contre les risques qui pourraient mettre en danger la vie de leur société. En cas de maladie ou d'accident, par exemple, ils devront être en mesure de faire face aux frais fixes de leur commerce. Certains imprévus peuvent avoir de graves conséquences: incendie, dégâts d'eau, dommages sur des équipements nécessaires à la bonne marche de l'entreprise, préjudices à des tiers dus aux produits vendus ou aux installations... Certaines assurances obligatoires (responsabilité civile¹, assurance incendie) couvrent une partie de ces risques. Selon l'activité exercée, il peut être utile de contracter un certain nombre d'autres assurances: protection juridique, vol, interruption d'exploitation, etc.

Avant même de commencer son activité, il est conseillé de se constituer une bonne couverture sociale et de compter les cotisations de ses assurances dans ses frais fixes.

Pour une vue d'ensemble du système d'assurances en Suisse, consultez le site de l'Office fédéral des assurances sociales: www.bsv.admin.ch et le guide PME décrivant notamment les assurances sociales disponibles sur le même site --> Pratique --> PME/entreprises.

¹ La responsabilité civile (RC) d'entreprise et professionnelle couvre les mêmes risques que l'assurance civile privée (dommages à des tiers causés par les installations ou les produits). Elle n'est pas obligatoire dans tous les corps de métiers, mais souvent exigée par les clients.

La TVA

La TVA (taxe sur la valeur ajoutée) est un impôt frappant la consommation; il est prélevé à toutes les phases de la production, de la distribution et de l'importation de biens.

Dès 100'000 francs de chiffre d'affaires, les entreprises sont assujetties à la TVA et doivent se faire attribuer un numéro d'immatriculation auprès de l'Administration fédérale des contributions. Certains domaines d'activités ne sont cependant pas soumis à la TVA (agriculture, sylviculture, horticulture, commerce de bétail, secteurs des banques, des assurances et de la santé). (LTVA art. 21 al. 2)

Toutefois, si l'on excepte les coûts administratifs du traitement de la TVA (tenue de la comptabilité, établissement des décomptes), la TVA a peu d'incidence financière sur l'entreprise, car l'impôt peut être transféré au client (intégré dans le prix de vente, ou mentionné de manière séparée sur la facture).

Dans certains secteurs professionnels, l'application de la TVA comporte des particularités; pour s'informer des déductions possibles et éviter certains pièges, il vaut mieux s'adresser à un spécialiste.

Pour plus d'information:

- Administration fédérale des contributions: www.estv.admin.ch
- Portail PME: www.kmu.admin.ch

Quelle forme juridique pour mon entreprise ?

Le choix de la forme juridique de votre entreprise dépendra du type d'activité que vous envisagez, de votre décision de vous lancer seul ou à plusieurs, de vos besoins en capital et de la responsabilité financière que vous êtes prêt à assumer. Le choix de la forme juridique influencera également la taxation fiscale et la couverture sociale.

D'une manière générale, on distingue trois grands types de sociétés: les entreprises individuelles (l'entrepreneur travaille seul), les sociétés de personnes (les associés sont solidairement et indéfiniment responsables) et les sociétés de capitaux (personnes morales). Seules les caractéristiques des formes les plus courantes sont présentées dans le tableau ci-dessous. D'autres alternatives existent (société en commandite, société coopérative, association, fondation, etc.). Pour en savoir plus, consultez les références mentionnées à la fin de ce guide.

Le tableau de la page suivante fournit quelques informations indicatives pour s'y retrouver.

Tableau comparatif des différents types de sociétés

	Nbre de personnes	Capital	Responsabilité	Fiscalité	Registre du commerce	Autres formalités	Remarques
Raison individuelle	Une	Pas de capital min.	Illimitée	Seul le chef d'entreprise est assujéti	Dès CHF 100'000.- de chiffre d'affaires	S'affilier en tant qu'indépendant auprès d'une caisse AVS	Cette formule implique peu de contraintes. Elle est choisie par la plupart des créateurs d'entreprise
Société simple CO 530-551	Min. deux	Pas de capital min.	Les associés sont solidairement et indéfiniment responsables	Seuls les associés sont assujéti	Pas obligatoire	S'affilier en tant qu'indépendant auprès d'une caisse AVS	Cette société n'est en fait qu'un simple contrat conclu entre des personnes désirant mettre en commun leurs ressources
Société en nom collectif (SNC) CO 552-593	Min. deux	Pas de capital min.	Les associés sont solidairement et indéfiniment responsables	Seuls les associés sont assujéti	Obligatoire	S'affilier en tant qu'indépendant auprès d'une caisse AVS	Cette forme juridique exige un contrat de société
Société à responsabilité limitée (Sàrl) CO 772-827	Une seule ou plus	CHF 20'000.- min. divisé en parts sociales	Limitée au montant des apports au capital	Double imposition	Obligatoire	Rédaction des statuts et fondation par un notaire	Ce statut est de plus en plus choisi. Le créateur d'une Sàrl conserve le statut d'un salarié; il bénéficie d'une couverture sociale complète, payée par la société
Société anonyme (SA) CO 620-763	Une seule ou plus	CHF 100'000.- min., divisé en actions	Limitée au montant des apports au capital	Double imposition	Obligatoire	Rédaction des statuts et fondation par un notaire	Le créateur d'une SA conserve le statut d'un salarié; il bénéficie d'une couverture complète, payée par la société

Conclusion

Les questions qui se posent au créateur ou à la créatrice d'entreprise sont nombreuses, variées, et dépassent souvent son domaine de compétences. Au niveau juridique, financier ou fiscal, les embûches ne manquent pas et ce guide ne donne qu'un aperçu des principaux aspects. Heureusement, il y a de nombreux outils pour s'informer et se tenir au courant d'éventuels changements. A cet égard, les sites Internet de l'Administration suisse se révèlent particulièrement utiles et performants. D'autre part, des fiduciaires, notaires, avocats et autres organismes de conseil existent précisément pour guider les futurs indépendants dans leurs démarches administratives et pour les soutenir ensuite dans la gestion de leur société. Un conseil toujours valable: faire appel à ces spécialistes et s'entourer de personnes compétentes.

Informations générales

Fédération des entreprises suisses

www.economiesuisse.ch

Importante documentation concernant l'économie et la politique suisses.

Portail PME

Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO)

www.kmu.admin.ch

Portail d'informations pour les créateurs d'entreprises: formes juridiques, propriété intellectuelle, registre du commerce, Business plan, assurances sociales, TVA, impôts, financement, promotion économique etc. Répertoire thématique de liens utiles.

Promotion économique

www.vd.ch/economie

Informations utiles sur le canton (fiscalité, formation, salaires, transports, etc.) et sur le cadre institutionnel qui régit la vie économique (bases légales, autorisations, patentes, aides de l'Etat, etc.), nombreux liens vers des sites et adresses très utiles, en rapport avec le développement économique et les secteurs soumis à autorisation (police du commerce).

Registre du commerce

www.vd.ch/registre-commerce

Explications sur les différentes formes juridiques des entreprises, sur les démarches à accomplir pour inscrire une entreprise, etc. Accès à la base de données qui répertorie toutes les raisons de commerce du canton et de la Suisse (www.zefix.ch). Services en ligne: inscription, modification ou radiation du registre, liens vers des associations professionnelles susceptibles d'aider l'entrepreneur dans ses démarches (agents d'affaires, avocats, fiduciaires, notaires).

Centre patronal

www.centrepatronal.ch

Service téléphonique à disposition (questions juridiques, économiques, possibilités de formation, etc.). Site Internet: liste de liens vers les associations professionnelles et groupements d'intérêts économiques, dossiers sur l'actualité politique et économique.

CVCI

Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie

www.cvci.ch/creation

Service de conseils gratuits en création d'entreprise.

Permanence téléphonique tous les matins.

Pack créateur pour les jeunes entreprises donnant accès à un éventail de services (manifestations, service export, service juridique, centre de réunions).

Genilem - Vaud

www.genilem-suisse.ch

Séminaires de formation, service de coaching pour les entreprises en démarrage.

Lausanne Région

www.lausanne-region.ch

Evaluation de projets, aide à la réalisation du plan d'affaires, conseils juridiques et fiduciaires, appui logistique pour trouver des locaux, conseils dans la recherche de financement, aiguillage vers les organismes privés ou publics les plus aptes à répondre aux besoins des futurs indépendants, etc.

Y-Parc SA

www.y-parc.ch

Services d'aide au lancement et au développement d'entreprise: étapes administratives, demandes d'aides au financement, demandes d'exonérations fiscales, conseil en communication, etc.

CVC

Coopérative vaudoise de promotion du cautionnement

www.cautionnementromand.ch

Octroi de cautionnements pour aider les PME à obtenir des crédits bancaires, conseils en matière de gestion financière et comptable.

Microcrédit Solidaire Suisse

Fondation Georges Aegler pour la création d'entreprises

www.microcredit-solidaire.ch

Aide financière et conseils en développement d'entreprise.

Il existe différentes possibilités de se former à la création d'entreprise. Vous pouvez vous renseigner à ce sujet dans un Centre d'Information sur les Etudes et les Professions (CIEP).

Pour en savoir plus

Un choix de publications récentes concernant la création d'entreprises en Suisse romande vous est proposé ici.

- **Assurances sociales au quotidien (Les)**

Guide PME. En ligne sur le site de l'Office fédérale des assurances sociales (OFAS), www.bsv.admin.ch --> Pratique --> PME/entreprises

- **Créer votre entreprise**

Guide pour vous aider à réaliser votre projet, BCV et CVCI, 2014, à télécharger sur le site www.bcv.ch/Entreprises-et-institutions/Commander-une-publication ou sur www.cvci.ch/creation

- **Guide pour innovateurs et créatifs**

En ligne sur le site de l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle, www.ige.ch.

- **PIGNON Vincent, NORMAND Jonathan, BOISSONNET Camille, Livre Blanc - Le Crowdfunding en Suisse**

Swisscrowdfunding Association, HEG, Genève, 2015, 57 p.

www.swisscrowdfundingassociation.ch/wp-content/uploads/2015/06/SCA_Livre_Blanc_FR_2015.pdf

- **Portail PME du site de l'Administration fédérale**

9 étapes dans la création de votre entreprise, www.kmu.admin.ch

- **SNOPEK Lukasz et Jennifer, Devenez entrepreneur en 10 leçons. Organisez la création de votre entreprise**

Genève: Fédération des Entreprises Romandes (Collection Etudes et documents), 2013 (5^e édition), 264 p.

- **VEENHUYS David, RAUSIS Chantal, DUPONT Elaine, GAULIN Huguette
Comment créer son entreprise**

Guide pratique pour se lancer en affaires en Suisse romande. Lausanne, Editions Favre, 2013 (7^e édition), 197 p.

Publications de l'OCOSP

Adultes

- Certification professionnelle pour adultes (CPA)
- Dossier de candidature, entretien d'embauche - Les bons plans
- Formation des adultes
- Se former dans le canton de Vaud - Guide à l'intention des frontaliers
- Se mettre à son compte - Des conseils pour démarrer

Tous les titres pour les élèves de la scolarité obligatoire et leurs parents, de la formation postobligatoire et pour les adultes sont disponibles sur :

www.vd.ch/orientation, rubrique Publications



Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP)
(2016)