

ORIENTATION
SCOLAIRE ET
PROFESSIONNELLE

OSP
VAUD

Un
temps
pour
choisir

SE METTRE À SON COMPTE

Des conseils pour démarrer



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?
- Etc.

**L'INDÉPENDANCE VOUS TENTE?
CETTE BROCHURE PEUT VOUS ÊTRE UTILE.**

Février 2011
(1^{re} édition: 2005)

Réalisation et édition:
Office cantonal d'orientation scolaire et professionnelle (OCOSP)
Unité Information-documentation

Rédaction:
Véronique Antille

OCOSP
Rue de la Borde 3d
1014 Lausanne
Tél. 021 316 1170
www.vd.ch/orientation

SOMMAIRE

Avant-propos.....	4
Le profil de l'entrepreneur.....	5
Quelques questions à se poser.....	7
Les différentes solutions pour se mettre à son compte.....	11
Le registre du commerce.....	14
Les assurances sociales.....	15
La TVA.....	17
Quelle forme juridique pour mon entreprise?.....	18
Conclusion.....	20
Adresses utiles.....	21
Pour en savoir plus.....	24

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 plus la longue ligne droite qu'elle était auparavant: 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. 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 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 professionnels issus de domaines très divers témoigneront de leur expérience d'indépendants.

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. 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! C'est pourquoi il est normal et indispensable de recourir parfois aux conseils de spécialistes. Enfin, pourquoi ne pas s'associer à une personnalité complémentaire à la sienne?

QUELQUES QUESTIONS À SE POSER

Exigence et polyvalence

Maîtrise technique, regard, sensibilité: la photographie est un métier exigeant. «Pourtant, relève Olivier Laffely qui a longtemps travaillé en tant que photographe indépendant, ces qualités ne suffisent pas. Pour réussir, l'indépendant doit non seulement dominer les divers aspects liés à sa profession, mais aussi savoir se vendre, maîtriser les outils informatiques de base, laver les vitres et passer l'aspirateur dans son atelier. Chaque mandat obtenu impose son lot de lettres à rédiger et de factures à envoyer: l'administratif prend beaucoup de temps. Le travail ne doit pas faire peur, surtout dans les débuts. Le réseau est important, il doit être étendu et entretenu, car chaque connaissance, proche ou lointaine, est un client potentiel. Obstination et persévérance, deux qualités essentielles: le succès est rarement seul au rendez-vous! Le moyen de dépasser les obstacles? Etre exigeant avec soi-même, se fixer des objectifs et garder une ligne de conduite. Mais le plus important reste de croire en soi et en ses possibilités, d'avoir confiance dans la qualité de son travail et de préserver ses envies intactes.»

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: «Quelle clientèle est-ce que je vise? 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. 14) 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: <http://www.ige.ch> (Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle).

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: <http://www.switch.ch>

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

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.

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.

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 Pour en savoir plus, page 24*). Le Web est également une source d'informations qu'il faut savoir exploiter. Sur le site Internet de banques telles que la BCV, le Crédit Suisse ou l'UBS, on trouvera par exemple tous les renseignements nécessaires à l'élaboration d'un dossier financier.



Artiste et homme d'affaires

La photographie est l'une de ces professions où, l'emploi étant une denrée rare, l'indépendance n'est pas forcément un choix, mais parfois la seule manière de pratiquer son métier. Spécialisé dans les portraits, Olivier Laffely s'est lancé dans l'aventure dès la fin de sa formation. «Cela n'a pas été facile de démarrer: j'étais jeune et sans expérience, on ne me faisait pas confiance. Le travail, il fallait aller le chercher! Petit à petit, je me suis constitué une clientèle privée, j'ai pu photographier des personnalités et vendre mes clichés. Les commandes, irrégulières, ont suivi. Démarcher des clients, se vendre, obtenir le règlement de ses factures... ce n'est pas dans ma nature, et j'ai dû l'apprendre. Par naïveté ou dans l'espoir d'une future collaboration, j'ai souvent effectué des mandats sans obtenir de paiement en retour. Avec l'expérience, je suis devenu plus féroce. Je ne crains plus d'user des grands moyens pour venir à bout des mauvais payeurs: en dernier recours, la mise en poursuite persuade les plus réticents...

L'argent est un souci quotidien, quand on est indépendant. Il faut profiter des hauts et savoir gérer les bas. Certaines périodes ont été vraiment difficiles: je me souviens avoir laissé ma voiture sur un parking, parce que je n'avais pas d'argent pour payer l'essence! Pour compléter mes revenus, je faisais des petits boulots à côté. Pourtant, cet aspect financier ne doit pas constituer une barrière. En tant que photographe indépendant, j'ai pu faire ce qui me plaisait, voyager et rencontrer des gens fascinants. Mon travail m'a apporté d'intenses satisfactions professionnelles, qui compensaient largement les moments plus pénibles.»

Aujourd'hui, Olivier Laffely travaille pour les musées de la Ville de Lausanne. Après 13 ans en tant qu'indépendant, il apprécie la sérénité financière qui est la sienne aujourd'hui. Pourtant, il n'a pas l'intention de laisser la routine s'installer: «Indépendant ou salarié, ce qui compte pour moi c'est le sentiment d'avancer. J'espère bien vivre encore de belles expériences professionnelles. Me remettre à mon compte? Bien sûr, pourquoi pas!»



MON ACTIVITÉ EST-ELLE SOUMISE À AUTORISATIONS?

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.

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
<http://www.vd.ch/police-commerce>

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.



Se donner les moyens de réussir

Au moment où Lucas Cucinotta obtient son CFC de typographe, le domaine des arts graphiques et de l'imprimerie est en pleine restructuration. Le peu de places de travail et l'essor de la sphère Internet qui se développe alors de manière fulgurante le poussent à chercher d'autres expériences.

Le jeune homme n'a pas froid aux yeux: il prend contact directement avec le patron d'Edicom, un des premiers portails Internet romands, et le convainc de l'engager pour un stage de 6 mois. Une collaboration réussie, puisqu'au terme de son stage Lucas Cucinotta est engagé. Parallèlement à ses activités de gestion de projets et de développements de sites Internet, il entame une formation d'opérateur multimédia et se prépare au brevet fédéral de marketing. Des perfectionnements qui, avec l'expérience acquise chez Edicom, lui assurent des compétences solides dans des domaines complémentaires: les arts graphiques, le multimédia, la communication et le marketing. «Durant mon apprentissage déjà, j'avais envie d'entreprendre, de créer quelque chose. Ces atouts m'ont décidé: j'ai quitté Edicom pour monter ma propre affaire.»



Toute création d'entreprise implique des risques.

Lucas Cucinotta s'est montré prudent: «Mes économies m'ont permis de réunir un capital de départ, et j'ai continué à travailler à mi-temps pendant quelques mois. Un oncle notaire et une amie employée dans une fiduciaire m'ont donné de précieux conseils. Et surtout, certaines sociétés dont je gérais les projets Internet chez Edicom m'ont suivi, assurant ainsi les premiers mandats.»

En 5 ans, Iomedia, la société de Lucas Cucinotta, s'est développée régulièrement: elle emploie aujourd'hui une vingtaine de personnes. Son fondateur, lui, n'a que 27 ans et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin: entre autres projets, il s'est récemment lancé dans la vente de chaussettes via le Web!

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

Son CFC de coiffeuse en poche, Mélanie De Icco trouve rapidement une place de travail dans un grand salon. Mais l'expérience est plutôt malheureuse: «L'un des aspects de mon métier que j'apprécie le plus, c'est le contact avec la clientèle. Dans cet établissement, elle se constituait essentiellement de gens de passage: difficile de nouer des relations! Surtout que le patron ne nous laissait guère le temps de bavarder... L'ambiance ne me convenait pas et j'avais la sensation de me faire exploiter. J'ai donc démissionné.» Pour changer d'air, la jeune femme effectue un séjour prolongé en Australie, puis renoue avec l'emploi, dans le marketing cette fois. Là encore, une mauvaise entente avec son employeur et le manque de contact avec les gens la poussent à partir. «Quelques jours plus tard, une amie de ma mère m'apprend qu'une coiffeuse cherche à remettre son salon. Le hasard faisait bien les choses! Les responsabilités qu'impliquait l'indépendance m'ont bien sûr fait hésiter: je n'avais que 21 ans. Mais mes amis et ma famille m'encourageaient, le local me plaisait et les conditions d'achat me convenaient: je me suis lancée.

Le plus dur a été de constituer une clientèle et de la fidéliser. Heureusement, le bouche à oreille a bien fonctionné, je n'ai pas eu besoin d'autre promotion. Mais encore aujourd'hui, 3 ans après l'ouverture, je dois faire preuve de souplesse et de disponibilité, car je ne peux pas me permettre de refuser un rendez-vous. Difficile également de tout devoir assumer seule: en cas de pépin, je dois savoir me battre et me débrouiller. Mais ce choix, je le referais: indépendante, j'ai trouvé l'autonomie qui me manquait.»

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 existant déjà), offre une certaine sécurité et n'exige pas un investissement financier trop important de la part du franchiseé (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: <http://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: <http://www.vd.ch/registre-commerce>

¹ La plupart des communes possèdent également un registre des commerçants. Cela leur permet de connaître les commerces établis dans leur commune 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 : <http://www.avs.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: <http://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 toucher leur salaire en cas de maladie, et remboursera à l'employeur tout ou partie du salaire qu'il est tenu de verser 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: <http://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: <http://www.ofas.admin.ch>

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 CHF 100'000 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).

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
<http://www.estv.admin.ch> Portail PME: <http://www.pme.admin.ch>

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 exigées par les clients.

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.

Plus d'informations: <http://www.estv.admin.ch> --> Thèmes PME.

Tableau comparatif des différents types de sociétés

	Nombre 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 ¹	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	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)	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)	Une seule ou plus	CHF 20'000.- min. et CHF 2'000'000.- max. ² , 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)	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

¹ Inscription obligatoire (quel que soit le chiffre d'affaires) pour les entreprises individuelles actives dans les domaines suivants: opérations d'argent, de change, de bourse, etc.; professions de commissionnaire, d'agent, ou de courtier; bureaux fiduciaires et de gérance; transmission de nouvelles et communication de renseignements; compagnies d'assurances.

² Le nouveau droit prévoit d'augmenter la limite inférieure du capital à CHF 40'000.- et d'abolir la limite supérieure afin de ne pas empêcher la croissance de 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.

ADRESSES UTILES

Centre patronal

Route du Lac 2
1094 Paudex
Tél. 021 796 3300
<http://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

Avenue d'Ouchy 47
Case postale 315
1000 Lausanne 13
Tél. 021 613 3535
<http://www.cvci.ch>

Conseils et appuis pratiques aux entrepreneurs. Pour devenir membre et bénéficier des services de la CVCI, l'entreprise doit s'acquitter d'une finance d'inscription ainsi que d'une cotisation annuelle.

CVC

Coopérative vaudoise de promotion du cautionnement

Avenue Général-Guisan 117
Case postale 126
1009 Pully
Tél. 021 721 1181
<http://www.cvc-cvch.ch>

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

DEV

Développement économique du canton de Vaud

Avenue de Gratta-Paille 2
Case postale 19
1000 Lausanne 22
Tél. 021 644 00 60
<http://www.dev.ch>

Information et conseil lors de la constitution d'une société, élaboration d'un business plan, présentation des possibilités d'exonérations fiscales et de cautionnement, recherche de partenaires financiers, aide pour les démarches administratives, etc.

Fédération des entreprises suisses

Carrefour de Rive 1
1211 Genève 3
Tél. 022 786 66 81
<http://www.economiesuisse.ch>

Importante documentation concernant l'économie et la politique suisses.

Genilem - Antenne Lausanne

**c/o CVCI
Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie**

Avenue d'Ouchy 47
Case postale 315
1000 Lausanne 13
Tél. 021 613 3561
<http://www.genilem-suisse.ch>

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

Institut pour la création d'entreprise

ICE – Fagioli & partenaires
Place Saint-François 12bis
Case postale 6508
1002 Lausanne
Tél. 021 312 7056
<http://www.icefagioli.ch>

Service de coaching, entretiens d'évaluation de projets, conseils juridiques, administratifs et stratégiques, séminaires de formation.

Lausanne Région

Avenue de Rhodanie 2
Case postale 49
1000 Lausanne 6
Tél. 021 613 73 45
<http://www.lausanne-region.ch>

Évaluation 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.

Portail PME

Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO)
Holzikofenweg 36
3003 Berne
Tél. 031 322 5656
<http://www.pme.admin.ch>

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

<http://www.pmeadmin.ch>

Guichet électronique de création d'entreprise: inscription gratuite au registre du commerce, à la TVA et à l'AVS.

Promotion économique

Service de l'économie, du logement et du tourisme

Rue Caroline 11
1014 Lausanne
Tél. 021 316 6021
<http://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

Rue Grenade 38
Case postale 198
1510 Moudon
Tél. 021 557 8121
<http://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).

Y-Parc SA

Campus technologique
Management Promotion Services
Rue Galilée 9
1400 Yverdon-les-Bains
Tél. 024 524 10 10
<http://www.y-parc.ch>

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

POUR EN SAVOIR PLUS

Il existe de nombreuses publications concernant la création d'entreprise. Un choix de références récentes vous est proposé ici.

- **9 étapes dans la création de votre entreprise.** En ligne sur le site de l'Administration fédérale des contributions, <http://www.estv.admin.ch> --> Thèmes PME.
- **Créateurs. Le magazine de la création d'entreprise.** Genilem Editeur. Ce magazine peut être téléchargé sur le site <http://www.genilem-suisse.ch>.
- **Guide pour innovateurs et créatifs.** En ligne sur le site de l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle, <http://www.ige.ch>
- **Guide suisse du financement à la création d'entreprise, 2006/2007.** Genilem Editeur
- **PIAGET May, Demain j'arrête d'être salarié. Comment créer son entreprise.** Genève: Georg Editeur (Collection Demain), 2002, 159 p.
- **SNOPEK Lukasz et TRIPIANA Jennifer, Devenez entrepreneur en 10 leçons. Organisez la création de votre entreprise.** Genève: Fédération des Entreprises Romandes (Collection Etudes et documents), 2008 (3^e édition), 254 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, 2006.



COLLECTION «QUESTIONS»

- Je suis en VSB... Et après?
- Je suis en VSG... Et après?
- Je suis en VSO... Et après?
- Que faire après l'école? (pour les élèves DES)

- A la recherche d'un premier emploi ou d'un stage
- Du gymnase au CFC
- Méthodes de travail – Guide à l'intention des étudiants et des étudiantes

- Article 32
- Formation des adultes
- Se former et travailler dans le canton de Vaud –Guide pour les frontaliers
- Se mettre à son compte

Tous les titres sur www.vd.ch/orientation, rubrique Publications