

Se mettre à son compte

Parcours



Sommaire

Introduction	3
Qu'entend-on par activité indépendante?	4
Ai-je le profil de l'indépendant-e ou de l'entrepreneur-euse?	6
Mon projet est-il réaliste?	7
Quelles sont les solutions pour me mettre à mon compte?	9
Témoignage: Transférer l'entreprise familiale? Une simple formalité! Philipp Bähler, 41 ans, patron d'une entreprise de construction	12
Qui peut m'apporter du soutien pour créer mon entreprise?	14
En quoi consiste un business plan?	15
Où trouver un financement?	16
Témoignage: Du «jouet vidéo» au jeu de société: à la conquête du monde ludique Marion Bareil, 31 ans, directrice de création multimédia et conceptrice de jeux vidéo au sein du studio Tourmaline S.à r.l.	18
Quelle forme juridique choisir?	20
Quid des assurances sociales et de la prévoyance professionnelle?	21
Propriété intellectuelle: dois-je protéger mon nom, mon idée?	23
Témoignage: Un franchisé qui met la main à la pâte Armando Gentile, 53 ans, gérant d'une pizzeria franchisée	24
Les premiers pas après la création de mon entreprise	26
Activité indépendante pour ressortissants étrangers	28
La parole aux spécialistes	29
En savoir plus	30

Introduction

Vous souhaitez relever un nouveau défi professionnel? Vous voulez vous affranchir de la «tutelle» d'un patron? Vous venez de terminer vos études et avez toujours rêvé de travailler à votre compte? Vous êtes au chômage et désirez monter votre société? Vous pensez reprendre l'entreprise familiale?

Il existe de multiples raisons de se mettre à son compte; chaque futur-e patron-ne a les siennes. Une chose est sûre, la voie de l'indépendance est en principe ouverte à tout le monde, dans tous les domaines. Selon l'Office fédéral de la statistique (OFS), entre 12 et 14 % des actifs en Suisse travaillent comme indépendants. Au cours de leur vie professionnelle, bon nombre de personnes passent du statut de salarié-e à celui d'indépendant-e, et vice versa.

Business plan, forme juridique, registre du commerce: les candidat-e-s à l'indépendance et les futur-e-s entrepreneurs-euses sont confrontés à des notions souvent abstraites ou peu familières.

Cette brochure vous donne un aperçu des démarches et des formalités qui vous attendent, ainsi que des pistes de réflexion qui vous aideront à concrétiser votre projet.

Qu'entend-on par activité indépendante?

Est considérée comme exerçant une activité lucrative indépendante toute personne qui travaille en son nom propre et à son compte, qui est indépendante dans son travail et assume elle-même le risque économique.

Les indépendant-e-s n'étant pas soumis aux mêmes conditions que les salarié-e-s en ce qui concerne les cotisations aux assurances sociales (voir p. 21), c'est à la caisse de compensation de décider si vous entrez dans cette catégorie. Pour ce faire, elle vous demandera de fournir des documents attestant du caractère indépendant de votre activité (contrat de bail de vos bureaux, factures d'achat de mobilier et de biens, devis, mandats confiés par des clients, etc.).

Si vous lancez votre entreprise à partir de rien, vous devez conserver tous les justificatifs jusqu'à la fin de la première année. D'ici là, si votre revenu est d'au moins CHF 2500.-, vous pourrez déposer une demande auprès de la caisse de compensation afin d'obtenir le statut d'indépendant-e. Si votre revenu est inférieur à ce montant, les cotisations ne sont perçues qu'à votre demande expresse.

> www.avs-ai.ch > **Contacts**

> www.avs-ai.ch > **Mémentos**
> **Cotisations AVS/AI/APG/AC**

Bon à savoir

Être free-lance, qu'est-ce que c'est?

Dans le monde professionnel, le terme free-lance renvoie le plus souvent aux personnes qui travaillent en étant moins étroitement liées à l'entreprise et avec plus de liberté d'organisation que les employés. Les free-lances sont généralement engagés pour des projets précis. Il arrive même qu'ils aient leur propre espace de travail au sein de l'entreprise pour laquelle ils suivent ledit projet. Toutefois, ce statut n'est pas reconnu par le droit suisse. La loi fait uniquement la distinction entre travailleuses indépendantes et travailleuses salariées.



Faux indépendant

Vous travaillez à votre compte mais obtenez des mandats de la part d'un seul et unique client? Dans ce cas, vous n'êtes pas considéré-e comme exerçant une activité lucrative indépendante, mais comme un-e employé-e de ce client. Il est donc tenu de payer des cotisations

sociales pour vous. S'il ne s'acquitte pas de cette obligation, vous serez ce que l'on appelle un «faux indépendant». Votre employeur peut être poursuivi en justice pour cette négligence. Clarifiez votre situation juridique et informez-en votre employeur.

Ai-je le profil de l'indépendant-e ou de l'entrepreneur-euse?

N'importe qui ne peut pas devenir chef-fe d'entreprise ni travailler comme indépendant-e. Les personnes qui souhaitent se mettre à leur compte devront faire preuve de beaucoup d'organisation, de discipline, de créativité, d'anticipation et de motivation. Elles devront aussi posséder des compétences techniques (liées à leur domaine d'activité), commerciales et de management. Ce sont à la fois des experts et des généralistes. Une excellente connaissance du secteur visé ainsi que de solides expériences personnelles et professionnelles sont des facteurs de réussite importants.

Check-list

Un certain nombre de qualités sont essentielles pour s'engager et réussir dans une activité indépendante. Si vous répondez oui à la plupart des affirmations qui suivent, vous avez certainement le profil:

➤ Organisation

Je sais gérer mes finances.
Je sais tenir des délais.
Je n'ai pas peur des tâches administratives.

➤ Confiance en soi

Je sais convaincre, je sais me vendre.
Je sais prendre rapidement des décisions, je sais déléguer.
J'accepte l'échec.

➤ Communication

J'échange volontiers avec d'autres personnes.
Je noue facilement des contacts.
Je veille à la qualité de mes services.

➤ Résistance au stress

Je sais gérer les situations difficiles.
Je reste disponible pour les autres, même en cas de stress.
Je sais comment faire pour me remettre rapidement sur pied.

➤ Environnement personnel

J'ai un bon réseau professionnel.
Ma famille me soutient.
Je peux compter sur mes amis.

Mon projet est-il réaliste?

Faites un bilan honnête de votre savoir-faire, de vos atouts et de vos points faibles. Réunissez le maximum d'informations sur le marché que vous visez:

- Qui est ma clientèle?
- Quels sont ses besoins, ses habitudes?
- Qui sont mes concurrents?
- Quels sont leurs prix?
- Quels sont les avantages de mon produit ou de mon service?

Analysez en profondeur votre projet et fixez-vous des objectifs précis.

Il existe toutes sortes d'outils et d'organismes spécialisés dans la création d'entreprises qui pourront vous aider à analyser ce marché. Saisissez cette opportunité et laissez-vous conseiller (voir p. 14 et p. 15).

Bon à savoir

Indépendance = liberté? Faux!

Se mettre à son compte permet certes de s'affranchir de son patron mais n'empêche pas de devenir ensuite dépendant de ses clients. L'indépendance implique souvent aussi d'importants sacrifices financiers. Beaucoup d'indépendant-e-s voient leurs revenus et leur niveau de vie baisser, surtout lors de la phase de démarrage. Il est quelquefois conseillé de se lancer en conservant une activité salariée en parallèle. La plupart des entrepreneurs-euses consacrent tout leur temps et toute leur énergie à la gestion de leur société, en particulier au début. Ce sont là autant de défis qu'il s'agit de maîtriser.

Facteurs de réussite pour s'établir durablement

Selon l'OFS, quelque 70 % des entreprises créées sont toujours actives deux ans après leur naissance. Par contre, une entreprise sur deux disparaît quatre ans après sa création. Qu'est-ce qui fait qu'une nouvelle société marche et s'établit durablement? Les principaux facteurs de réussite sont:

Concertation entre associé-e-s

Avant la création d'une entreprise, les parties prenantes doivent se mettre d'accord sur les objectifs et sur la répartition des responsabilités et des parts de la société. Il faut également définir les compétences de chacun-e et établir des processus décisionnels clairs. Il peut être judicieux de consigner tous ces points dans un contrat.

- **Le marché:** la question du besoin/de la demande est essentielle, même pour le meilleur des produits. Si le marché est déjà saturé, vous ne constituerez pas de clientèle.
- **Le savoir-faire et l'expertise:** vous devrez impérativement avoir des connaissances poussées dans votre branche, mais aussi des compétences commerciales et administratives. Un certain talent pour la gestion marketing et la vente est également nécessaire.
- **Le capital de départ:** ce dernier est déterminant. Si vous n'avez ni fonds propres ni investisseurs, il vaut mieux renoncer à devenir indépendant-e. Malheureusement, bon nombre de start-up font faillite et s'endettent.

Mon activité est-elle soumise à autorisation?

Selon le type de commerce que vous désirez ouvrir ou l'activité que vous souhaitez entreprendre, vous aurez besoin d'une autorisa-

tion. Il faut aussi savoir qu'un certain nombre de professions sont réglementées au niveau fédéral ou cantonal (médecin, dentiste, architecte, avocat-e, notaire, psychologue, etc.). Pour les exercer, vous devrez avoir suivi une formation reconnue dans le domaine et validée par un diplôme, et pouvoir justifier d'une certaine expérience professionnelle.

Comment commercialiser et promouvoir mon produit ou mon service?

Le bouche à oreille est un moyen efficace et gratuit de se faire connaître, pour autant que l'on dispose d'un socle solide de premiers clients. Selon votre branche, vous vous appuyerez sur tous les canaux à votre disposition (réseaux sociaux, annonces, brochures, catalogues, annuaires, expositions, foires et salons, associations professionnelles, etc.). Avez-vous une jolie histoire à raconter pour valoriser votre produit ou votre service? Le storytelling est devenu incontournable pour capter l'attention de votre clientèle!

Quelles sont les solutions pour me mettre à mon compte?

Créer son entreprise

Les personnes qui décident de créer leur entreprise partent de zéro: elles devront penser au moindre détail et tout constituer elles-mêmes. Les efforts à fournir seront considérables et il faudra s'attendre au début à des pertes ou à des revenus modestes. Un réseau de clients se construit petit à petit, souvent à partir de l'entourage (famille, amis, etc.) ou du cercle professionnel. Il s'agira de l'entretenir et, rapidement, de l'étendre.

Si vous souhaitez, avec votre entreprise, lancer une nouvelle idée commerciale, il est impératif de réaliser une étude de marché approfondie. Il vous faudra aussi éclaircir la question d'un éventuel dépôt de brevet (voir p. 23). Beaucoup fondent leur entreprise pour travailler à leur compte dans le même secteur d'activité que celui où ils étaient salariés. Dans ce cas, il faut veiller à n'enfreindre aucune clause de non-concurrence qui aurait été conclue avec d'anciens employeurs.

Bon à savoir

Chômage et mesure SAI

Les chômeurs-euses qui souhaitent créer leur entreprise peuvent bénéficier de la mesure de soutien à l'activité indépendante (SAI). Octroyée par l'assurance-chômage, cette mesure permet à l'assuré-e de développer son projet durant 90 jours au maximum, tout en continuant à toucher ses indemnités journalières et en étant dispensé-e d'effectuer des recherches d'emploi. Le SAI s'accompagne d'un coaching personnel et, le cas échéant, de cours de gestion d'entreprise. Votre conseiller-ère ORP pourra vous renseigner à ce sujet.

➤ www.travail.swiss

Acheter une franchise

Acquérir une franchise, c'est acheter le droit d'exploiter un produit ou un service qui existe déjà: un concessionnaire automobile, une station-service, une enseigne de fast-food, un salon de coiffure, etc.



Celui qui vend la franchise (le franchiseur) octroie ce droit pour une période et un territoire déterminés. Il arrive aussi qu'un établissement doive respecter une certaine taille, ce qui peut entraîner des investissements élevés pour le franchise (celui qui achète la franchise). Cette formule impose de suivre la ligne de conduite fixée par la marque et offre une certaine sécurité (marché établi, business qui a fait ses preuves). Le franchise bénéficie d'un soutien de la part du franchiseur (cours de formation ou marketing, par exemple) et peut dégager assez vite des profits. En contrepartie, il devra verser une redevance au franchi-

seur, accepter de lui rendre des comptes et tolérer que celui-ci s'immisce dans les affaires de l'entreprise.

Avant d'acquiescer une franchise, il convient de se renseigner sur les conditions de l'achat, le franchiseur et sa société.

➤ www.swissdistribution.org

Reprendre une entreprise existante

C'est une solution courante, qui permet aussi de se mettre plus facilement à son compte (structure en place, clientèle connue, concurrence identifiée). Toutefois, reprendre une entreprise nécessite de disposer au préalable d'une somme substantielle d'argent. Si vous décidez de monter votre entreprise et de commencer à petite échelle, les investissements nécessaires au début seront moins importants.

Lors de la reprise d'une société, il est plus difficile de mettre en œuvre un changement de stratégie car le personnel, les clients et les fournisseurs devront prendre de nouvelles habitudes. Cela peut conduire à des démissions parmi les employés ou à une fuite de la clientèle.

La transmission peut prendre différentes formes: vente de parts d'une société, vente des actifs et des passifs de la société, etc. Les modalités de l'opération dépendent notamment de la forme juridique (voir p. 20) et de la situation financière de l'entreprise. La cession et la reprise d'une société sont des étapes qui se préparent:

- L'entrepreneur cédant devra dévoiler le fonctionnement, l'organisation et les principaux chiffres de sa société ainsi que la nature de sa clientèle.
- De son côté, le repreneur devra définir les principales caractéristiques de son projet de reprise, le financement qu'il aura à sa disposition ou les risques qu'il entend courir.
- Le repreneur devra également évaluer correctement la santé financière et commerciale de l'entreprise convoitée et se renseigner sur les raisons du départ de l'ancien propriétaire.

Pour celui ou celle qui reprend le flambeau après avoir hérité de l'entreprise familiale, 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. Lorsqu'un accord aura été trouvé entre les parties, il faudra passer devant un notaire ou un avocat pour modifier les statuts de l'entreprise et régler l'acte de succession.

Informations et conseils sur la transmission d'entreprises:

➤ www.relevepme.ch



Philipp Bähler

41 ans, patron
d'une entreprise
de construction

Transférer l'entreprise familiale? Une simple formalité!

Dès son plus jeune âge, Philipp Bähler a passé beaucoup de temps dans l'entreprise de ses parents. Il aimait tout particulièrement se retrouver au volant des engins de chantier. «Pour moi, il n'y avait rien de plus beau que le monde de la construction», se souvient-il. Philipp Bähler a effectué son apprentissage de maçon dans une entreprise concurrente.

«Pour le stage d'orientation, j'ai pris la pelleuse de la maison!» dit-il en rigolant.

Ascension fulgurante

Après son apprentissage, il ne se voyait pas travailler ailleurs que dans l'entreprise familiale. Il est devenu ensuite contremaître, puis conducteur de travaux. «Au début, je passais la plupart de

mon temps sur les chantiers. Aujourd'hui, je suis principalement au bureau.»

Au fil des ans, Philipp Bähler a assumé de plus en plus de responsabilités. «Mon père et moi prenions les décisions ensemble. Il arrivait que nous ne soyons pas d'accord et que le ton monte. On se séparait alors un moment et tout était vite oublié!»

Il y a une dizaine d'années, Philipp Bähler s'est retrouvé à la tête de l'entreprise (S.A.), qui compte 20 employés, et son père s'est retiré. «Il passe tous les jours mais ne s'implique plus dans les activités de la boîte.»

La transparence, un credo familial

L'entreprise est aux mains de la même famille depuis plusieurs générations. «Mes parents, ma sœur et un notaire siégeaient à mes côtés au sein du conseil d'administration», précise l'entrepreneur. «Ma sœur n'a jamais vraiment été intéressée par l'entreprise, mais elle était au courant de tout et aurait pu s'opposer à certaines décisions. La transparence est primordiale, sinon c'est la guerre dans la famille!»

Il était clair que Philipp Bähler deviendrait l'actionnaire unique de la S.A. Il y a deux ans, le notaire a établi une proposition pour le transfert de la société. «Il était important que ma sœur ne soit pas lésée. Les actifs ont été esti-

més par un cabinet indépendant. Ma sœur savait exactement ce que je recevais. Là encore, seule la transparence importait!» Tout le reste n'a été qu'une simple formalité.

Cette transmission n'a pas affecté les liens familiaux des Bähler. De leur côté, la plupart des clients et des fournisseurs n'ont même pas remarqué qu'il y avait eu un transfert. Quelques-uns l'ont lu dans la feuille des avis officiels et en ont parlé avec le nouveau boss. Pour les employés, rien n'a changé, puisque cela faisait longtemps que Philipp Bähler était le patron.

Conditions différentes

Par contre, les conditions ne sont plus les mêmes. «Autrefois, mon père avait la chance de pouvoir choisir les mandats. Aujourd'hui, plusieurs entreprises sont en concurrence pour un seul appel d'offres. Par ailleurs, du temps de mon père, l'entreprise réalisait surtout des nouvelles constructions. Désormais, nous faisons davantage de rénovations et d'assainissements.» Grâce à la technologie, le travail est devenu moins pénible et la cadence s'est accélérée.

«Mon conseil aux personnes qui veulent reprendre une entreprise? Ne pas vouloir tout transformer du jour au lendemain et prendre le temps d'améliorer ce qui doit l'être», conclut le patron.

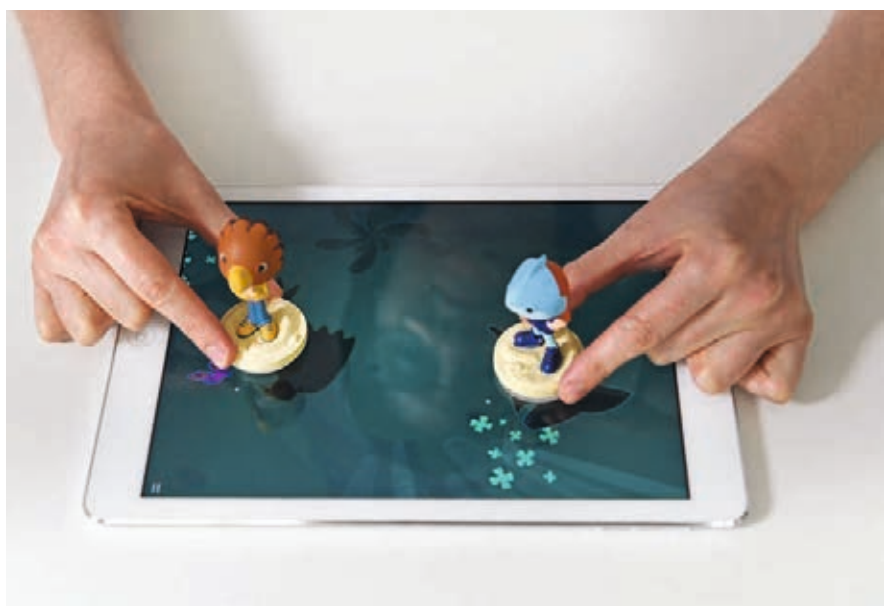
Qui peut m'apporter du soutien pour créer mon entreprise?

Diverses institutions publiques ou privées proposent un soutien à la création d'entreprises. N'hésitez pas à faire appel à ces spécialistes et à leur demander conseil. Vous trouverez des informations, des tuyaux et de nombreux outils sur les sites Internet ci-après. Certains proposent parfois un accompagnement ou des formations, voire offrent la possibilité d'accomplir les formalités de création directement en ligne.

- > www.pme.admin.ch
- > www.easygov.swiss
- > www.startups.ch
- > www.genilem.ch
- > www.ifj.ch
- > www.ma-societe.ch

Les coaches pour start-up ont différents profils et bagages professionnels: marketing, gestion, etc. Il existe également des plateformes de ressources pour les start-up dans le domaine scientifique.

- > www.innosuisse.ch
- > www.switzerland-innovation.com
- > www.venturekick.ch
- > www.venturelab.ch



En quoi consiste un business plan?

Un business plan est une présentation de votre projet. Ce dossier définira vos objectifs et vos prévisions financières pour les premières années d'activité. L'analyse de votre dossier doit permettre aux organismes financiers ou aux partenaires potentiels de juger de la faisabilité de votre projet et d'estimer sa rentabilité à court et à moyen termes. Comme un CV, il doit inspirer confiance et prouver votre sérieux.

Établir un business plan suppose généralement tout un processus de découverte de ses capacités entrepreneuriales dans la définition des stratégies nécessaires au fonctionnement initial de l'entreprise. Ce document n'est pas seulement destiné à l'externe: il sert également d'outil de planification, d'orientation et d'analyse pour l'entrepreneur-euse. Un business plan obéit à des règles formelles. Habituellement constitué d'une trentaine de pages A4, il vise à fournir des réponses à des questions clés telles que:

- Y a-t-il déjà un marché pour mon idée commerciale?
- Qui sont les clients et quelles sont les relations d'affaires avec eux?

- Quelles alternatives les clients ont-ils et pourquoi devraient-ils choisir mes services?
- Mon produit est-il suffisamment différent de ceux sur le marché pour ne pas en être évincé par des concurrents?
- Comment faire fructifier mon chiffre d'affaires grâce à une bonne stratégie marketing et à une redoutable technique de vente?
- Au niveau du marché, quel positionnement est-ce que je souhaite atteindre à moyen terme?
- De quelles ressources ai-je besoin pour y parvenir? Qui pourra m'apporter les fonds nécessaires et à quelle fin?

Sur Internet, de nombreuses organisations proposent des informations, des trucs et astuces ainsi que des modèles pour élaborer ce dossier, par exemple:

- www.pme.admin.ch
- www.businessplan.ch

Où trouver un financement?

Quand on monte son affaire, l'argent est souvent la première des préoccupations. La création et le développement d'une entreprise sont en grande partie financés par des fonds propres. La majorité des entrepreneurs-euses réalisent leur rêve à partir de leurs économies.

La famille et les amis représentent souvent la deuxième source principale de financement. Cette solution a l'avantage d'être à portée de main. Mais attention: si l'entreprise fait faillite et que vous êtes dans l'impossibilité d'honorer vos dettes, vos relations personnelles risquent d'en faire les frais.

Il existe d'autres possibilités de financement pour constituer votre capital de départ:

Banques

Tout dépend du montant demandé, mais d'une manière générale les banques ne font pas facilement crédit aux entrepreneurs-euses et préfèrent intervenir après la phase de démarrage. Renseignez-vous auprès de différentes institutions pour comparer les politiques de crédit et les exigences.

Sociétés de capital-risque (venture capital)

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 être convaincant-e et en mesure de prouver sa rentabilité.

Business angels

Les business angels sont en général des femmes ou des hommes d'affaires qui se sont retirés de la vie active. Ils continuent toutefois à participer au développement de l'économie en investissant des capitaux, du temps et leur expérience dans des projets porteurs. Tout comme les sociétés de capital-risque, les business angels cherchent une rémunération à travers leurs engagements.

Sociétés de cautionnement

La majorité des organismes qui prêtent de l'argent (banques, sociétés de microcrédit, etc.) exigent une caution, ou garantie, pour couvrir les risques liés à leur investissement. Les sociétés de cautionnement peuvent vous aider à obtenir ces crédits et vous éviter de mettre en jeu votre patrimoine.

personnel en guise de garantie. En Suisse, il existe quatre coopératives de cautionnement reconnues par la Confédération:

Cautionnement romand

➤ www.cautionnementromand.ch

CC Centre

➤ www.bgm-ccc.ch

CF Sud

➤ www.bghost.ch

CC SAFFA (réservé à l'entrepreneuriat féminin)

➤ www.saffa.ch

Crowdfunding

Le crowdfunding, ou financement participatif, permet de financer des projets de création d'entreprises en récoltant des fonds auprès du public par le biais de plateformes Web. Il existe plusieurs plateformes de ce type en Suisse. Certaines proposent aussi des prêts à taux préférentiels.

➤ www.swisscrowdfundingassociation.ch

Autres solutions

Par exemple, vos partenaires commerciaux ou vos clients seront peut-être d'accord de vous soutenir financièrement lors du démarrage en vous payant leurs commandes en avance. Autres aides: prêts d'honneur, subventions, prix, concours, fonds issus d'incubateurs, fonds destinés à la recherche dans les hautes écoles, soutien financier par des fondations d'utilité publique, exonérations fiscales, etc. Les associations de promotion économique de votre région vous aiguilleront vers les partenaires potentiels.





Marion Bareil

31 ans, directrice de création multimédia et conceptrice de jeux vidéo au sein du studio Tourmaline S.à r.l.

Du «jouet vidéo» au jeu de société: à la conquête du monde ludique

«Lorsque j'ai rencontré ma future associée, Camille Attard, dans une école parisienne, nous avons toutes les deux senti que nous devons créer quelque chose ensemble», se souvient Marion Bareil. C'est durant son master en media design à la HEAD de Genève qu'a germé l'idée du

jeu d'aventure «Oniri Islands». S'adressant aux enfants dès 6 ans, il se joue sur tablette et comprend deux figurines connectées qu'il faut déplacer sur l'écran.

Niche à exploiter

Le projet a obtenu plusieurs récompenses, notamment le sou-

tien de l'AHEAD Design Incubator et le Prix Genilem, qui a permis aux deux jeunes femmes de remporter une entreprise clé en main d'une valeur de CHF 20 000.-, soit le capital nécessaire à la création d'une S.à r.l. C'est ainsi qu'est né le studio Tourmaline. Elles ont également bénéficié d'un coaching Genilem pendant trois ans.

«Dans le cadre de ce concours, nous avons dû présenter notre projet et établir un business plan, ce qui n'a pas été simple car ni mon associée ni moi n'avions de connaissances en gestion comptable», précise Marion Bareil. «Le business plan doit montrer qu'on est sérieux et qu'on s'est renseigné, notamment face au marché. À l'époque, nous avons recensé une quinzaine de jeux concurrents, avec plus ou moins de défauts. Voyant que les gens se montraient très intéressés par la technologie des jouets connectés, on s'est dit qu'il y avait là une niche à exploiter et que c'était le bon moment pour développer un produit de qualité.»

Ces prix leur ont aussi ouvert les portes des grands salons de jeux vidéo et ont donné plus de visibilité à «Oniri Islands».

Liberté de création

L'argent recueilli grâce à ces prix et à du crowdfunding (CHF 31 000.- récoltés) a permis de produire le jeu. «On l'a utilisé pour payer nos prestataires – sound designer, artiste 3D, etc. – ou la fabrication

des figurines», précise Marion Bareil. «Au début, on ne s'est pas versé de salaire pendant plusieurs mois.» La jeune femme a dû assumer un job à côté, à la HEAD.

Entre Marion Bareil et son associée, la relation est très complémentaire. «Nous prenons les décisions ensemble; idem pour la gestion financière et administrative. Nous avons aussi toutes les deux le dernier mot sur le game design ou le graphisme. En tant qu'indépendantes, nous pouvons garder une certaine liberté de création.»

Une belle carte de visite

Auto-édité, «Oniri Islands» a été commercialisé fin 2018. «À sa sortie, il a connu un succès plutôt mitigé», précise Marion Bareil. «Quoi qu'il en soit, ce jeu a été une formidable expérience pour nous et une belle carte de visite pour d'autres projets.» Actuellement, le studio développe un prototype de jeu de plateau pour «Oniri Islands» et propose des prestations de services (création d'apps ou de trailers pour des jeux de société, développement de serious games, etc.). Il a le soutien de l'incubateur Pulse HES, où il est aussi hébergé. «On s'est fait un nom dans les milieux des jeux vidéo et de société. L'objectif est d'atteindre un bon équilibre entre projets personnels et mandats externes, et d'en vivre correctement», conclut l'entrepreneuse.

Quelle forme juridique choisir?

C'est le type d'activité envisagé, le nombre de personnes impliquées et le capital de base disponible qui seront déterminants pour le choix de la forme juridique de votre entreprise. Ce choix est très important, faites-vous conseiller. Il aura des conséquences sur les risques et la responsabilité financière, la taxation fiscale et la couverture sociale.

On distingue deux types de sociétés:

Sociétés de personnes

L'**entreprise individuelle**, appelée aussi raison individuelle, convient bien aux activités étroitement liées au propriétaire. Les artisans (coiffeurs-euses, peintres, etc.), les médecins, les avocat-e-s ou encore les entreprises commerciales locales optent en général pour cette formule. L'entreprise individuelle est la forme juridique la plus courante en Suisse.

La **société en nom collectif (SNC)** est idéale pour les petites entreprises dont les associé-e-s partagent une certaine proximité professionnelle et personnelle.

Pour les sociétés de personnes, les formalités de création sont simples et aucun capital minimum n'est nécessaire. Il n'y a pas de séparation entre l'entrepreneur-

euse et l'entreprise: la fortune de l'un et de l'autre ne font qu'un. Cela signifie que l'entrepreneur-euse doit, le cas échéant, payer ses dettes avec ses biens personnels.

Sociétés de capitaux

Les sociétés de capitaux ont un avantage: leur patrimoine est complètement séparé de celui de l'entrepreneur-euse. La **société à responsabilité limitée (S.à r.l.)** convient à toute entreprise ayant pour but une activité commerciale. La fondation d'une S.à r.l. exige un capital minimum de CHF 20 000.-.

Pour la création d'une **société anonyme (S.A.)**, un capital minimum de CHF 100 000.- est requis. Comme son nom l'indique, la S.A. permet de préserver l'anonymat des actionnaires et des investisseurs.

Vue d'ensemble des principales formes juridiques et de leurs formalités:

➤ www.easygov.swiss > Informations générales > Informations métiers

➤ www.pme.admin.ch > Savoir pratique > Création > Création d'entreprise > Choisir une forme juridique

Quid des assurances sociales et de la prévoyance professionnelle?

L'un des avantages du statut d'employé-e est que l'on a moins à se soucier de ses assurances sociales et de sa prévoyance professionnelle. C'est l'employeur qui souscrit la plupart de ces assurances; il en paie une partie et les cotisations de l'employé-e sont déduites automatiquement du salaire.

La personne qui exerce à titre indépendant, quant à elle, doit gérer elle-même sa prévoyance professionnelle et s'assurer contre les dangers qui pourraient menacer son entreprise, ses biens ou sa famille.

Certaines assurances sociales sont obligatoires, d'autres facultatives: tout dépend de la forme juridique choisie pour l'entreprise.

Sociétés de personnes

Avec leur statut de travailleuse indépendant-e, les fondateurs-trices de raisons individuelles ou de SNC doivent assurer en grande partie eux-mêmes leur prévoyance professionnelle. Pour eux:

- seules l'assurance-vieillesse et survivants (AVS), l'assurance-invalidité (AI) et les allocations pour perte de gain (APG) sont obligatoires;

- il n'est pas possible de cotiser à l'assurance-chômage (AC);
- les cotisations à la prévoyance professionnelle ou à l'assurance-accidents professionnels (AAP) sont facultatives, mais vivement conseillées.

Pour les indépendant-e-s, l'assurance-accidents non professionnels (AANP) fait partie de l'assurance-maladie obligatoire (LAMal). Le passage d'une activité salariée à une activité indépendante doit être annoncé à la caisse-maladie. Les indépendant-e-s sont aussi encouragés à cotiser à un 3^e pilier ou à assurer autrement leur prévoyance vieillesse. Par ailleurs, il est très important de souscrire une assurance responsabilité civile d'entreprise. Il est également recommandé de contracter une assurance perte de gain en cas de maladie.

Sociétés de capitaux

Toute personne qui travaille dans une S.A. ou une S.à r.l. est considérée comme employée. Cela vaut aussi pour vous, en tant que propriétaire ou dirigeant-e. Comme n'importe quel-le autre salarié-e, vous devez payer des cotisations sociales. Dans ce cas, les assurances sociales obligatoires sont:

- l'AVS, l'AI, l'AC et les APG;
- l'AAP et l'AANP;
- la prévoyance professionnelle.

Ici aussi, il est vivement conseillé de souscrire une assurance responsabilité civile d'entreprise ou une assurance perte de gain en cas de maladie. Si vous employez du personnel, vous avez l'obligation de prévoir une couverture complète pour vos collaborateurs (AVS, prévoyance professionnelle, AA, allocations familiales, etc.), cela quelle que soit la forme juridique de votre entreprise.

Pour une vue d'ensemble du système d'assurances en Suisse, consultez le site Internet de l'Office fédéral des assurances sociales:

➤ www.ofas.admin.ch

Bon à savoir

Conséquences familiales

Qu'advient-il de mon entreprise en cas de divorce ou de décès? Les enjeux sont surtout financiers: partage des bénéfices, responsabilité des dettes, etc. Le régime matrimonial et la forme juridique de l'entreprise seront déterminants. Il convient de se faire conseiller par des spécialistes (notaire ou avocat, par exemple) pour trouver la meilleure solution dans l'intérêt des personnes concernées, mais aussi de l'entreprise.

Propriété intellectuelle: dois-je protéger mon nom, mon idée?

Une marque est l'ensemble des signes (nom, logo, etc.) que vous utilisez pour distinguer vos produits et vos prestations sur le marché. Une marque peut être protégée. Consultez par exemple le registre du commerce (voir p. 26) pour savoir si le futur nom de la société n'est pas déjà utilisé. Contrairement à votre nom ou à votre marque, votre idée commerciale ne peut pas être protégée en tant que telle.

Protection de la propriété intellectuelle (marques, brevets, designs)

À l'inverse du droit d'auteur, la protection des marques, des brevets et des designs ne s'applique pas automatiquement. Il faut déposer une demande auprès de l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle (IPI). Vous pouvez protéger la réalisation concrète et commerciale de votre idée au moyen d'un brevet. C'est le cas pour les inventions techniques (nouveau produit ou nouveau procédé de fabrication). L'IPI dispose d'une page destinée spécifiquement aux PME. Vous y trouverez des explications, des exemples et des conseils.

➤ www.ipi.ch ➤ Portail PME

Pour obtenir la protection par brevet, il faut notamment s'assurer que l'invention soit nouvelle au moment du dépôt de la demande. Il est possible de vérifier cela en effectuant par exemple une recherche assistée à l'IPI. Cette démarche est également utile pour savoir si l'invention enfreint ou non le brevet d'un autre.

➤ www.ip-search.ch

Bon à savoir

Droit d'auteur

Le droit d'auteur protège les œuvres littéraires et artistiques (chansons, peintures, films, photos, textes publicitaires, logiciels, mise en page d'un site Internet, etc.). Les idées commerciales ou les concepts ne sont pas concernés. La protection conférée par le droit d'auteur naît automatiquement avec la création de l'œuvre; elle est limitée dans le temps. Il n'existe pas de registre en la matière. Le droit d'auteur s'applique aux particuliers et aux entreprises.



Armando Gentile

53 ans, gérant
d'une pizzeria
franchisée

Un franchisé qui met la main à la pâte

Armando Gentile a cumulé les expériences professionnelles: après avoir obtenu le CFC de gestionnaire du commerce de détail et le certificat SIZ en informatique, il a créé une petite agence de graphisme à Lugano.

De livreur de pizzas...

Par la suite, le Tessinois a déménagé en Suisse alémanique avec

sa femme et ses enfants. Les revenus de son agence de graphisme ne suffisant plus, il a commencé à faire des livraisons pour une pizzeria de la franchise Dieci. Il lui arrivait aussi de donner un coup de main en cuisine.

Une occasion en or s'est alors présentée: Armando Gentile a pu remplacer au pied levé le gérant de la pizzeria quand ce

dernier a dû s'absenter quelque temps.

... à gérant de resto

Cette expérience s'est révélée décisive. «Peu après, j'ai pu reprendre la pizzeria Dieci de Zoug», précise Armando Gentile. «J'ai appris le métier sur le tas, mais aussi grâce aux formations internes proposées par la marque.» Après plusieurs années passées comme gérant, Armando Gentile a décidé de quitter son poste pour acquérir d'autres expériences professionnelles, notamment à l'étranger, tout en restant dans le domaine de la restauration.

Il y a deux ans, lorsqu'il apprend que Dieci compte ouvrir une pizzeria à Locarno, il saisit l'occasion de réintégrer l'entreprise et de retourner vivre avec sa famille dans son Tessin natal. «Cela a été une décision cruciale», souligne-t-il. «Dieci a tenu compte de mes années de collaboration passées en me confiant la gestion de la pizzeria.»

Confiance réciproque

Avant de se lancer comme franchisé, il faut bien se renseigner. «La confiance doit être réciproque: le franchiseur choisit lui aussi avec soin ses franchisés», relève Armando Gentile. «Dieci est une entreprise bien structurée et il y a des gens qui sont là pour m'accompagner. Cela fait une quinzaine d'années que je travaille pour cette entreprise, notre relation est solide. Dieci m'a soutenu dès le départ.»

Avantages et obligations pour le franchisé

«Acquérir une franchise offre de nombreux avantages», poursuit Armando Gentile. «Le principal? La prise de risque est moins grande, car le contrat n'est pas à mon nom, mais à celui de la S.à r.l. que j'ai fondée. Je suis donc bien plus couvert qu'avec une entreprise individuelle.»

Armando Gentile a investi un capital de départ et l'enseigne s'est occupée du reste: recherche des locaux, étude de marché, business plan, fourniture du matériel, etc. En contrepartie, le gérant dévoile quotidiennement à Dieci ses résultats financiers et lui verse chaque mois un pourcentage de son chiffre d'affaires. Il doit aussi appliquer les stratégies de la marque et suivre régulièrement les cours qu'elle organise (règles d'hygiène, gestion d'entreprise, etc.). Tous les cinq ans, le franchisé et le franchiseur font le point de la situation, avant de renouveler le contrat. «Dieci assume une bonne partie des tâches administratives, ce qui me permet de me concentrer sur la gestion opérationnelle de la pizzeria», précise Armando Gentile.

«Pour qu'un restaurant tourne bien, il faut veiller au moindre détail. Mais ce qui compte le plus, c'est la qualité des ingrédients, du service et de l'expérience procurée aux clients», conclut-il.

Les premiers pas après la création de mon entreprise

Comptabilité

Il est très important de tenir, dès le début, une comptabilité rigoureuse (cette tâche peut être externalisée chez une fiduciaire). Cela permettra de séparer les finances privées de celles commerciales, et de les déclarer en bonne et due forme aux autorités fiscales. La comptabilité est également un instrument clé de la stratégie de gestion commerciale.

Par ailleurs, lorsque l'entreprise commence à se développer, il peut s'avérer judicieux de faire appel à des spécialistes qui connaissent la dimension tant juridique qu'administrative de la comptabilité, car celle-ci devient toujours plus complexe à mesure qu'une société grandit.

Registre du commerce

Chaque canton possède son propre registre du commerce (RC). Il s'agit d'une liste des entreprises actives sur le territoire cantonal. Accessible au public, ce recueil protège la raison sociale, autrement dit le nom, 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 ou encore le nom de ses dirigeant-e-s et associé-e-s.

Tantôt facultative, tantôt obligatoire, l'inscription au RC dépend de la forme juridique de l'entreprise. Mais toute société peut, si elle le souhaite, s'y inscrire. L'inscription est payante et entraîne l'obligation de tenir une comptabilité et de conserver les documents commerciaux pendant un certain nombre d'années, ainsi que la soumission à la poursuite par voie de saisie ou par voie de faillite. Les entrepreneurs-euses inscrits sont tenus d'annoncer au registre toute modification concernant les informations transmises lors de la création de l'entreprise (changement d'adresse, nouveaux associés, etc.).

➤ www.zefix.ch

Enregistrer son adresse Internet

Difficile d'imaginer une société sans adresse Internet. L'attribution et la gestion des noms de domaine relèvent de la compétence d'organisations nationales. La Suisse tient un registre qui permet de vérifier que le nom de domaine envisagé n'existe pas encore. Les noms de domaine peuvent être enregistrés auprès de fournisseurs appelés «registrars».

➤ www.nic.ch > Registrars



TVA (taxe sur la valeur ajoutée)

La fiscalité est un aspect à ne pas négliger lorsqu'on dirige une entreprise. Parmi les principaux types d'impôts, on trouve la TVA. Cette dernière est un impôt à la consommation. Elle est perçue à tous les stades de la production, de la distribution et de l'importation de prestations. En principe, toute entreprise dont le chiffre d'affaires annuel dépasse CHF 100 000.- est assujettie à la

TVA et doit s'inscrire auprès de l'Administration fédérale des contributions (AFC). Il y a toutefois des exceptions et des particularités. Renseignez-vous sur le site Internet de l'AFC:

➤ www.estv.admin.ch

Activité indépendante pour ressortissants étrangers

Tout-e ressortissant-e d'un État membre de l'UE/AELE, hormis la Croatie, peut exercer en tant qu'indépendant-e en Suisse. Pour cela, il faut déposer une demande auprès des autorités cantonales des migrations et attester, justificatifs à l'appui, avoir entamé l'activité ou être sur le point de le faire. La personne doit également pouvoir prouver qu'elle sera en mesure de subvenir à ses besoins et à ceux de sa famille. Si la demande est acceptée, une autorisation de séjour (permis B), valable cinq ans et renouvelable, est délivrée. L'activité indépendante ne peut être exercée qu'après le feu vert de ces autorités.

Chez les ressortissant-e-s d'États tiers, seules certaines catégories de population ont le droit d'exercer une activité indépendante: les détenteurs-trices d'un permis C ainsi que les époux et épouses de citoyens et citoyennes suisses ou de personnes titulaires d'un permis C. Les autres doivent déposer une demande auprès des autorités cantonales des migrations. Les candidat-e-s devront non seulement remplir certaines conditions personnelles, mais aussi prouver que l'entreprise exercera



une «influence sur le marché du travail suisse de manière positive et durable». Pour plus de renseignements, rendez-vous sur les sites Internet des autorités cantonales compétentes:

➤ www.sem.admin.ch > Le SEM
> Contact: autorités cantonales

La parole aux spécialistes



Manuela Guggiari, directrice de l'Institut de la formation continue du Département tessinois de l'éducation, de la culture et du sport

«Il existe de nombreuses possibilités pour celles et ceux qui veulent créer leur entreprise. Plusieurs services cantonaux et privés fournissent des conseils, et l'éventail des formations est vaste:

établissement d'un business plan, utilisation des réseaux sociaux, comptabilité, marketing, etc.

»Avant de se mettre à son compte, il est essentiel de s'informer et de se former au mieux. Il est important d'avoir tous les outils nécessaires et d'analyser soigneusement son idée à l'aide d'un business plan afin de s'assurer que le projet est viable.

»Une bonne idée ne suffit pas pour réussir, il faut aussi une bonne préparation. Il est conseillé d'acquérir un bagage dans de nombreux domaines, afin de pouvoir gérer au mieux sa future activité.»



Jacques Métrailler, directeur du Centre de Cautionnement et de Financement S.A. (CCF S.A.; www.ccf-valais.ch)

«Le meilleur conseil est 'follow the money' plutôt que ses aspirations. Un bon entrepreneur doit accepter des compromis entre ses attentes et ce qu'il arrivera réellement à faire. Il ne doit pas baisser ses exigences

mais reconnaître ses limites, qui sont souvent fixées par les moyens financiers. Savoir dire non est une des grandes qualités requises.

»Au niveau du financement, il faudrait constamment prévoir 8 à 12 mois de retard dans les planifications. Il y a toujours des imprévus, surtout au démarrage d'une activité. La base de fonds propres doit aussi être suffisante. En financement d'entreprise, celui qui n'a pas l'entier n'a rien.

»La cohérence de l'ensemble (prix fixé, clientèle visée, localisation, bassin de population, fonds recherchés, etc.) est un ingrédient important pour la solidité du projet. Les détails font la différence et le juste équilibre aide à trouver le financement. Enfin, il ne faut pas hésiter à confronter son idée avec des clients potentiels.»

En savoir plus

- **www.orientation.ch**, pour toutes les questions concernant les places d'apprentissage, les professions et les formations
- **www.csfo.ch/adresses**, adresses des offices d'orientation
- **www.ch.ch**, portail des autorités suisses, avec informations générales sur le thème de l'indépendance professionnelle
- **www.shop.csfo.ch**, publications du CSFO consacrées aux professions et aux formations existant en Suisse



Impressum

2^e édition 2026 (actualisée)
© 2026 CSFO, Berne. Tous droits réservés.
ISBN 978-3-03753-482-3

Édition:

Centre suisse de services Formation professionnelle | orientation professionnelle, universitaire et de carrière CSFO
CSFO Éditions, www.csfo.ch, info@csfo.ch
Le CSFO est une agence spécialisée des cantons (CDIP) et est soutenu par la Confédération (SEFRI).

Enquête et rédaction: Jean-Noël Cornaz, Regula Luginbühl, Nadja Bruno, CSFO

Traduction: Nadine Cuennet Perbellini, Sion

Relecture: Alan Righetti, service Fondounimpresa de l'Institut tessinois de la formation continue

Photos: Thierry Parel, Genève; Viola Barberis, Claro; Maurice Grünig, Zurich; Nadja Bruno, CSFO; Olivier Maire, Bramois

Graphisme et mise en page: Andrea Lüthi, CSFO

Impression: Cavelti, Gossau


Diffusion, service client:

CSFO Distribution
Industriestrasse 1, 3052 Zollikofen
Tél. 0848 999 002, distribution@csfo.ch,
www.shop.csfo.ch

N° d'article:

LO2-3160
Cette brochure est également disponible en allemand et en italien.

Nous remercions toutes les personnes et les entreprises qui ont participé à l'élaboration de ce document. Produit avec le soutien du SEFRI.

 Les services cantonaux
d'orientation professionnelle,
universitaire et de carrière


Notre impact. Durable.
Impression
myclimate.org/01-25-369243

En Suisse, entre 12 et 14 % des actifs ont choisi la voie de l'indépendance. Cette aventure vous tente-t-elle aussi? À quoi devez-vous penser avant de vous lancer? Que faut-il faire pour créer votre entreprise? Savez-vous quelles assurances sociales sont obligatoires?

Cette brochure vous donne des éléments de réponse. Elle offre aussi de nombreux exemples et conseils concrets à travers une série de témoignages.