CRÉER VOTRE ENTREPRISE

Pour vous aider à réaliser votre projet

BCV

CVCI
Chambre vaudoise
du commerce et de l'industrie



Sommaire

Editorial 1

I. D'une idée à un plan 3
1. Connaissez-vous votre marché, vos clients et vos concurrents ? 4
2. Comment fixer vos prix ? 8
3. Comment faire connaître et vendre vos produits et services ? 10
4. Votre produit ou service a-t-il un réel potentiel de vente sur le marché ? 12
5. Avez-vous déterminé le besoin de financement pour votre entreprise ? 16
6. Plan financier 19
7. Business plan 24
8. Evaluation personnelle 28

II. D'un plan à une entreprise 32
1. Votre activité est-elle soumise à autorisation ? 33
2. Choix de la forme juridique 34
3. Choix du nom de l'entreprise (raison de commerce) 40
4. Propriété intellectuelle 41
5. Procédure de fondation d'une société 44
6. Comptabilité commerciale 50
7. Fiscalité 52
8. Assurances sociales 56
9. Notions de droit du travail 62
10. Terrains et locaux 66
11. Aides financières de l'Etat de Vaud 70

III. Alternatives à la création 72
1. Achat à des tiers d'une entreprise existante 72
2. Achat d'une franchise 74

Edition 2026

Editorial

Des informations pratiques pour augmenter les chances de succès

Créer. Le monde qui nous entoure témoigne de la nécessité pour l'être humain de façonner son environnement. On pense immédiatement à l'architecture ou aux disciplines artistiques, mais créer une entreprise fait partie du même mouvement. Il est vrai que fonder une nouvelle société est un peu particulier, de par la place que ce projet prendra dans la vie de celui, celle ou ceux qui le portent. Et il ne faut pas se voiler la face: tous ceux qui ont un jour été impliqués ou associés à une telle démarche, de près ou de loin, savent combien celle-ci est motivante, mais peut aussi être difficile et intense.

Pour aider les créateurs en amont, la Banque Cantonale Vaudoise (BCV) et la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI) se sont associées pour réaliser ce guide. Evaluer la faisabilité d'un projet, l'affiner, établir une stratégie, des scénarios et enfin planifier les démarches administratives sont autant d'éléments intervenant dans chaque création d'entreprise. Ce guide a été conçu pour donner aux créateurs d'entreprises des informations pratiques, qui leur permettront d'augmenter leurs chances de succès.

Nos deux organisations entretiennent des liens forts avec les PME et apportent déjà leur soutien sous diverses formes aux créateurs d'entreprises. Pour la BCV et la CVCI, cette collaboration s'inscrit pleinement dans le cadre de leur rôle, contribuer au développement de l'économie vaudoise. En tant que première banque du canton, par ses solutions financières, ses services et ses conseils, la BCV accompagne ses clients dans leur développement. Au même titre, la CVCI, une des principales associations économiques vaudoises, offre à ses entreprises membres des conseils et des formations de qualité ainsi qu'une plate-forme d'échange unique favorisant leur croissance.

Aider à la création d'une entreprise et découvrir comment ce projet est pérennisé apporte une double satisfaction. D'abord, celle de voir la fierté de la personne ou des personnes qui ont porté le projet. Mais aussi celle de savoir que la naissance de cette entreprise contribue au renouvellement du tissu économique. En effet, si les grandes sociétés ou les implantations de groupes étrangers retiennent souvent l'attention, les PME ou les micro-entreprises sont d'une importance cruciale pour la région et deviendront peut-être les grandes entreprises de demain.



M. Philippe Miauton
Directeur de la CVCI



M. Andreas Diemant
Directeur Général, division Entreprises de la BCV



I. D'une idée à un plan

Rien n'est encore décidé…

Se mettre à son compte, s'affranchir des contraintes d'une grande entreprise ou de la « tutelle » d'un patron est certes le rêve de beaucoup de salariés, mais de cette idée à la réalisation concrète d'un projet, le chemin peut être long et sinueux.

Ce document vous fournira des informations, des conseils et des outils pour vous aider à parcourir ce chemin dans les meilleures conditions.

Des démarches d'ordre administratif et juridique sont indispensables pour créer votre entreprise, c'est l'objet de la deuxième partie de ce document, mais une étape encore plus importante doit les précéder. Il s'agit d'évaluer la faisabilité de votre projet et donc de valider, d'une certaine façon, votre idée.

La première partie de notre brochure vous aidera à vous donner les moyens de vos ambitions et à cerner les facteurs clés du succès de votre démarche. Les différents chapitres abordent les sujets qui – comme les pièces d'un puzzle – permettent d'élaborer un plan d'affaires, un document utile, voire nécessaire pour prendre du recul et bénéficier d'une vision d'ensemble de son projet.

Après avoir lu cette partie et fait ce qu'elle recommande, vous devriez être en mesure d'affirmer « c'est décidé! ».



1. Connaissez-vous votre marché, vos clients et vos concurrents?

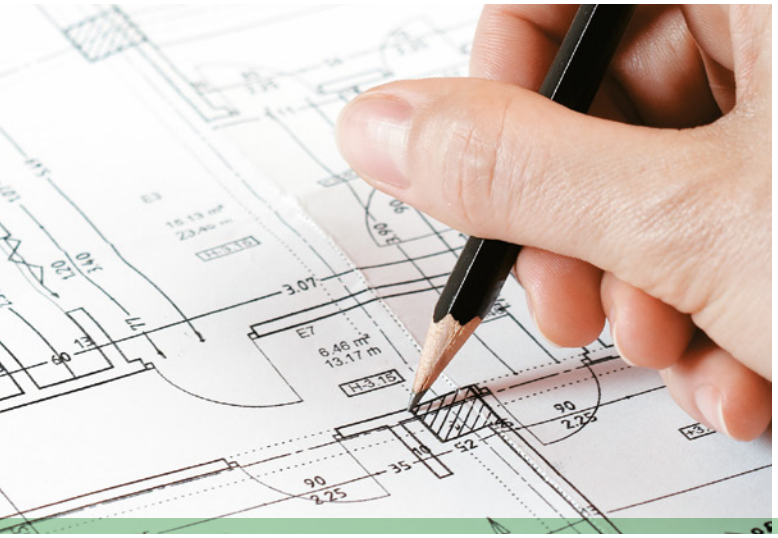
La connaissance de votre branche d'activité et de ses principaux acteurs constitue une base très importante pour votre réflexion. Posez-vous des questions sur votre marché et surtout faites des recherches pour approfondir vos connaissances. A cet effet, voici les quelques pistes que nous vous proposons.

Le marché

Les questions à se poser
Existe-il un marché rentable pour votre produit ou service?
Quelle est la taille de ce marché?
S'agit-il d'un marché de niche avec un nombre restreint de consommateurs potentiels ou votre produit ou service s'adresse-t-il à un large public?
Quelles sont les tendances actuelles sur le marché de votre produit? Quelle en est l'évolution probable?
Y a-t-il une réglementation spécifique du secteur?
L'apparition de nouvelles technologies peut-elle affecter l'évolution du marché?

Où trouver les informations?
Internet est bien sûr une source d'information importante sur votre marché.

Des publications émanant des organismes publics ou d'associations professionnelles ainsi que des articles de presse, des revues spécialisées ou des études de marché peuvent vous aiguiller sur les caractéristiques de votre clientèle potentielle.





Les clients et fournisseurs

Les questions à se poser

Qui sont vos principaux clients? Est-il possible de les définir en fonction de critères géographiques, démographiques, socioculturels ou autres?

Quels sont les besoins de vos consommateurs et leurs critères de choix? Combien sont-ils? De quelle manière sont-ils susceptibles de changer?

Qui sont vos principaux fournisseurs?

Risquez-vous d'être dépendant de l'un de vos fournisseurs? Si oui, la relation peut-elle être remplacée rapidement?

Où trouver les informations?

Avant de vous lancer, demandez à vos clients potentiels – si possible – ce qu'ils pensent de votre produit ou service.

Selon l'ampleur de votre projet, une étude de marché peut être réalisée avec l'aide de prestataires spécialisés.

Internet est également un outil précieux pour connaître vos clients et leurs besoins. Les internautes postent souvent leurs avis, donnant des indications quant à leurs préférences: ce qu'ils aiment ou n'aiment pas.

Recherchez sur Internet ou auprès d'associations professionnelles quels seraient vos fournisseurs potentiels.

Les concurrents

Les questions à se poser

Qui sont vos concurrents? Comment se présentent la situation actuelle et son évolution quant à leurs parts de marché?

Quelles sont leurs forces principales? Et leurs faiblesses?

Quelle politique de prix adoptent-ils? Quel est leur positionnement, c'est-à-dire sur quoi se différencient-ils les uns des autres?

Est-ce que les barrières techniques ou financières pour entrer sur le marché sont faibles avec le risque de rendre relativement facile l'apparition de nouveaux concurrents?

Quelles peuvent être les réactions présumées de vos concurrents lorsque vous commencerez votre activité ? Et comment réagiriez-vous ou vous adapteriez-vous face à la stratégie de vos concurrents?

Où trouver les informations?

Visitez les points de vente, les sites Internet de vos concurrents ou appelez-les. Surveillez leur présence sur les réseaux sociaux. Notez tous les prix mais soyez également attentif à la qualité du service et aux moyens de communication qu'ils utilisent.

Pour compléter vos impressions, vous pouvez chercher sur Internet des commentaires évaluant les produits et services spécifiques de vos concurrents.

Une fois que vous aurez une connaissance approfondie de votre marché, de vos concurrents et de vos clients, vous en saurez un peu plus quant à la direction à donner à votre projet et comment faire fructifier votre idée.

2. Comment fixer vos prix?

Un des éléments clés de votre future réussite réside dans la politique de fixation des prix. Elle a une influence directe sur la profitabilité de l'entreprise. Un prix mal calculé peut détruire des efforts considérables en termes de développement de produits et de politique de communication ou de vente.

Le schéma classique que beaucoup d'entreprises appliquent tient dans la formule suivante:

COÛTS + MARGE DE PROFIT = PRIX

Cette approche a le mérite d'être assez simple. Elle néglige cependant d'autres éléments importants comme:

- la perception des clients sur les prix;
- le type de produit que vous proposez;
- la part de marché visée.

Premièrement, il est essentiel de comprendre la **réaction des clients face aux prix** et d'intégrer cette information dans vos réflexions.

Le comportement des consommateurs peut être décrit à travers plusieurs aspects comme, par exemple, l'intérêt qu'ils portent aux prix.

1 **Acheteur qui économise**	2 **Acheteur qui optimise**	3 **Acheteur qui dépense**
Recherche des économies systématiques ou ponctuelles	Recherche le meilleur rapport qualité-prix	Recherche les prix élevés pour le prestige et l'exclusivité

Le premier segment se focalise avant tout sur le prix en tant que facteur déterminant la décision d'achat.

Le deuxième groupe est composé des consommateurs orientés vers la valeur. Ils sont sensibles à la qualité reçue pour un prix payé et se considèrent comme des experts en matière d'achats.

Le troisième segment perçoit le prix comme indicateur de qualité et d'exclusivité.

Pour fixer vos prix, vous devriez savoir ce que les clients sont prêts à payer pour votre produit ou service. Renseignez-vous sur les prix de vos concurrents. Etablissez une liste des prix que les clients paient actuellement pour des produits similaires. N'oubliez pas de tenir compte également de la qualité pour déterminer le prix adéquat.

Pour la fixation des prix, **le type de produit** ou de service proposé joue également un rôle déterminant. Par exemple, le prix de certains produits «de luxe», n'est que partiellement lié aux coûts de revient. Pour des produits courants, si la marge est trop élevée, les ventes peuvent être faibles et les revenus escomptés ne se réaliseront pas.

La part de marché visée peut également vous aiguiller pour l'orientation de votre politique de prix. En général, si vous désirez atteindre une part de marché importante, il faudrait idéalement fixer vos prix proches de ceux de la concurrence. A contrario, si le produit ou service que vous offrez se situe dans le haut-de-gamme et que votre marché cible est restreint, vous pouvez appliquer des prix plus élevés que la concurrence pour renforcer l'image d'exclusivité et de qualité.

Conseil

Il y a d'autres aspects qui méritent réflexion en ce qui concerne la détermination de votre politique de prix, notamment:

Les rabais de quantité: vous devriez définir si vous accordez de tels rabais à vos acheteurs, dans quelles conditions et selon quelles modalités.

Les délais de paiement: votre politique en matière de délais de paiement de vos clients a également une influence sur votre politique de prix. En Suisse, de manière générale, le délai est de 30 jours dès l'établissement de la facture. Accorderez-vous un escompte? A quelles conditions?

Les services annexes ou le service après-vente: pensez à ces services que vous souhaitez offrir ou vendre et qui sont susceptibles de donner de la valeur ajoutée à vos produits.

3. Comment faire connaître et vendre vos produits et services?

Pour faire connaître vos produits ou services, vous devez en faire la promotion en choisissant les moyens et les canaux de communication les plus adaptés, tout en tenant compte de votre budget.

Les étapes essentielles

Etablissez un budget.
Définissez vos objectifs et vos cibles. Par exemple, combien de consommateurs voulez-vous atteindre? Choisissez les moyens de promotion adaptés à votre budget en vous inspirant de la liste ci-contre qui fournit quelques pistes.

Analysez régulièrement les résultats de vos actions marketing pour contrôler la rentabilité de vos investissements. Vérifiez si vous avez bien atteint les objectifs fixés. Si non, déterminez les causes et essayez d'autres méthodes promotionnelles.

Les moyens de promotion

Comment promouvoir vos produits?
Voici quelques conseils.

Site Internet
Aujourd'hui, presque tout le monde utilise Internet pour acheter des produits et services. Que ce soit sous la forme d'un site ou d'une page sur les réseaux sociaux, votre présence sur le web est incontournable pour présenter votre offre, vos atouts et vos promotions. A organiser selon vos objectifs, vos connaissances et vos moyens.

Les réseaux sociaux
Il ne s'agit pas seulement de créer un réseau professionnel, mais également de toucher vos amis et connaissances susceptibles de relayer l'information pour promouvoir la vente de votre produit ou service. Facebook, Instagram, LinkedIn ou Twitter peuvent vous y aider, par exemple.

Vous pouvez également diffuser des publicités sur les réseaux sociaux auprès de votre cible avec un faible budget.

Brochures, catalogues
Ces documents sont essentiels pour présenter votre affaire, vos produits et services. Vous pouvez les distribuer auprès de vos clients potentiels.

Presse
Vous pouvez aussi faire de la publicité dans les médias locaux: les gens soutiennent volontiers les affaires de proximité. Vous pouvez également rédiger un article sur votre business, les journaux locaux pourraient être intéressés à parler de vous si vous avez quelque chose d'original ou lié à une actualité à communiquer.

Expositions, foires, salons
Vous touchez un public cible large mais les coûts et le temps consacrés peuvent être importants.

Associations professionnelles du secteur
En devenant membre d'une association professionnelle représentant votre branche, outre les informations et services que vous y obtiendrez, vous bénéficiez de la promotion faite par cette association et faites connaître vos activités.

Plateforme de crowdfunding
Les plateformes de financement participatif vous permettent aussi de vous faire connaître. Les médias s'y intéressent et les personnes qui participent à votre projet seront les premières à en parler autour d'elles.

Bouche-à-oreille
Même de nos jours, alors que les moyens de communication et de promotion sont de plus en plus sophistiqués et variés, le bouche-à-oreille est une méthode efficace pour faire connaître votre produit ou service et augmenter vos ventes.

Encouragez vos clients existants à recommander votre entreprise à leurs amis et connaissances. Etablissez un bon contact avec les entreprises de la région qui pourraient vous recommander à leurs clients.

Annuaires en ligne
Une grande majorité des consommateurs se tournent vers Google pour retrouver des informations sur une entreprise locale. Il est donc utile de créer votre fiche d'entreprise dans l'annuaire local Google My Business afin de faire connaître votre établissement et de permettre aux internautes de vous trouver rapidement.

4. Votre produit ou service a-t-il un réel potentiel de vente sur le marché?

Pour se projeter dans l'avenir, il est indispensable de savoir si le produit que voulez vendre ou le service que vous offrirez a un bon potentiel de vente. Posez-vous les questions suivantes:

- Est-ce que mon idée a déjà été développée par quelqu'un d'autre?
- Combien d'entreprises proposent les mêmes produits ou services?
- Mon idée est-elle plus originale ou meilleure que les produits ou services existants? Pourquoi, en quoi?

Conseil
Placez-vous dans la peau d'un client potentiel et cherchez les prestataires existants. Vérifiez l'offre existante sur Internet et consultez éventuellement les Pages Jaunes en ligne.

A ce stade de vos réflexions, il s'agit de synthétiser votre projet et d'évaluer si les personnes extérieures sont aussi enthousiastes que vous le concernant. Pour cela, préparez une analyse SWOT.

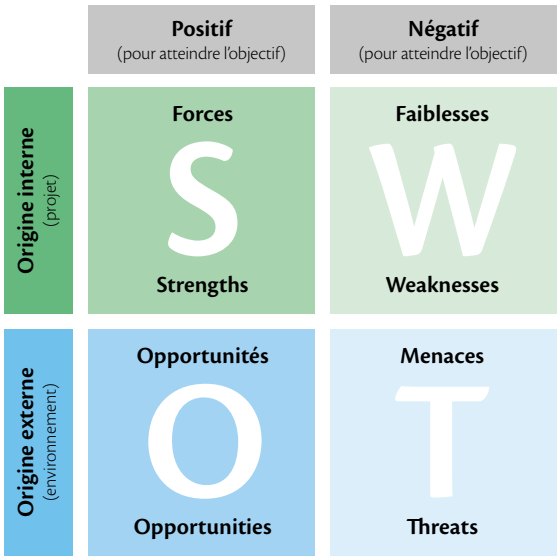
Analyse SWOT

L'analyse SWOT est une manière rapide d'évaluer la pertinence de votre idée d'affaire et de définir une stratégie de développement. Cet outil combine l'analyse des Forces (Strengths) et des Faiblesses (Weaknesses) du projet avec celle des Opportunités (Opportunities) et des Menaces (Threats) de son environnement. L'un des avantages de cette méthode est d'attirer l'attention sur l'importance des facteurs externes. Car l'un des éléments clés du succès est justement d'être capable de se conformer aux exigences du marché.





Comment mettre en œuvre votre analyse SWOT?



1. Créez un document (voir l'illustration ci-contre) avec quatre sections: forces, faiblesses, menaces et opportunités

2. Dans la rubrique en haut à gauche, définissez toutes les **forces** de votre idée et vos atouts. Posez-vous les questions suivantes:

- En quoi êtes-vous le meilleur? Votre produit? Vos qualités de vendeur? Votre concept de services?
- Pourquoi votre idée est-elle bonne?
- Quels sont vos avantages distinctifs par rapport à vos concurrents potentiels?
- Qu'est-ce que vous apportez au marché dans lequel vous vous lancez?

3. Dans la partie supérieure à droite, indiquez vos **faiblesses** et les facteurs de risque internes qui pourraient influencer le bon fonctionnement de votre business. Pensez aux questions:

- Vos ressources sont-elles suffisantes? Pensez aux fonds propres nécessaires pour le démarrage mais également aux ressources humaines, aux locaux, aux équipements.
- Trouverez-vous les collaborateurs ayant la formation et l'expérience requises?
- Êtes-vous un leader confirmé?
- Vos moyens pour promouvoir votre produit ou service sont-ils adéquats? Par exemple, les mesures marketing sont-elles à la hauteur de celles de la concurrence?

4. La tâche suivante est d'établir un diagnostic qui identifie les **opportunités** présentes dans l'environnement. Passez en revue les aspects suivants:
   - Y a-t-il de la demande pour votre produit/service?
   - Le marché est-il assez grand pour les nouveaux entrants? Est-il en forte croissance?
   - Y a-t-il des concurrents en difficulté?
   - L'ouverture de nouveaux marchés pourra-t-elle augmenter vos ventes?
   - Des évolutions technologiques ou de nouvelles approches laissent-elles entrevoir des opportunités?

5. Et finalement, considérez le dernier composant de votre analyse, les **menaces** externes qui pourraient mettre en péril votre projet:
   - L'irruption rapide de nouveaux concurrents est-elle probable?
   - L'apparition d'une nouvelle réglementation peut-elle influencer de manière négative les affaires?
   - L'émergence d'une nouvelle technologie rendrait-elle désuets vos produits/services?

Les résultats de votre SWOT

Maintenant, vous disposez de votre profil SWOT. Prenez le temps d'y réfléchir. Il s'agit d'examiner comment tirer parti de la situation au mieux. Explorez les meilleurs moyens pour maximiser les forces et les opportunités et préparez les mesures nécessaires pour minimiser les faiblesses et les menaces.

Conseil

L'analyse SWOT est basée sur votre jugement subjectif, soyez donc réaliste et analysez chaque rubrique sans négliger les facteurs négatifs. Si possible, comparez et confrontez votre point de vue à celui d'une autre personne.

5. Avez-vous déterminé le besoin de financement pour votre entreprise?

Il est essentiel de déterminer quelles sont les ressources financières nécessaires et l'origine du capital pour atteindre vos objectifs de développement.
Vous avez besoin de financement pour créer votre entreprise? Il est important de le planifier le plus tôt possible.

Capitaux propres

Même si vous envisagez de financer votre projet également par des fonds étrangers, il est essentiel de mettre à disposition un apport personnel.
Un projet viable et prometteur ne suffit pas lorsqu'il est question de financement commercial. Il faut démontrer votre engagement personnel aux éventuels investisseurs et aux banques en contribuant à votre projet de création par un apport financier personnel. En effet, ces fonds propres seront les premiers fonds engagés en cas de difficultés financières.

Capitaux étrangers

En plus des fonds propres, votre financement peut être complété par des emprunts bancaires.
Les principaux éléments d'appréciation permettant d'évaluer une demande de financement sont les suivants:

- Appréciation financière: vos revenus et patrimoine, la structure de financement que vous choisissez, la capacité de faire face aux charges, y compris les intérêts et le remboursement (voir plan financier en page 19).
- Appréciation qualitative: votre expérience professionnelle, votre marché et la concurrence.
- Autres éléments incluant l'historique de vos incidents de paiements ou poursuites non réglées.

Les différents types de financements bancaires

- **Le crédit d'exploitation:** par la mise à disposition d'une limite de crédit sur votre compte courant, le crédit d'exploitation vous permet d'obtenir rapidement des liquidités pour financer le besoin de fonds de roulement, c'est-à-dire les stocks, les factures non encore réglées par les clients et la caisse. Cette limite de crédit peut être accordée «en blanc» ou contre remise d'une ou plusieurs garanties.

- **Le crédit d'équipement ou le leasing:** ces solutions vous permettent de financer l'acquisition des machines, du mobilier, des véhicules, des équipements informatiques et l'achat d'autres biens matériels. Ces types de prêts sont contractés pour une période déterminée et des remboursements périodiques sont fixés pour toute la durée du contrat.

- **Le financement immobilier:** différents types de prêts hypothécaires vous permettent de financer l'acquisition ou la rénovation de vos locaux de production ou de vos bureaux.

Conseil
Consultez votre banquier.
Il vous donnera des conseils avisés en matière de financement et de gestion des liquidités. Vous pourrez également aborder avec lui l'ensemble des aspects financiers de votre projet.

Les garanties et cautionnements
Les garanties représentent une assurance pour le prêteur au cas où l'entreprise ne peut plus faire face à ses engagements. La valeur et le type de garantie auront une incidence sur l'évaluation de votre demande de financement. Les garanties généralement acceptées sont les titres cotés en bourse, celles portant sur des bâtiments ou des terrains ainsi que, dans une moindre mesure, sur du matériel, des créances ou le fonds de commerce.

Pour garantir sa créance, la banque peut également accepter qu'une personne ou qu'une société spécialisée se porte caution: la personne ou la société qui se porte garante s'engage à payer à la place de l'emprunteur si ce dernier fait défaillance dans le remboursement des échéances du crédit. Cautionnement romand est l'une de ces sociétés. Elle a pour mission de promouvoir le développement économique et la création d'emplois en Suisse romande par voie de cautionnement. Elle peut faciliter l'accès au crédit bancaire pour les indépendants et les PME ne disposant pas des fonds propres nécessaires ou des garanties suffisantes souhaitées.

Pour plus d'informations:
www.cautionnementromand.ch

Les fonds en provenance d'investisseurs
Une start-up avec un projet de grande envergure ayant besoin d'un investissement initial conséquent peut faire appel à des investisseurs extérieurs. Les sociétés de capital-risque prennent en général une participation minoritaire et temporaire dans le capital de la société. Elles ne fournissent pas uniquement une participation financière, mais aident également les entrepreneurs grâce à leurs conseils et expériences.

Vous pouvez également faire appel à des investisseurs privés comme les « business angels » qui cherchent à investir leur patrimoine financier dans des entreprises innovantes à fort potentiel.

Pour entrer en contact avec ces investisseurs privés appelés « business angels », quelques intermédiaires et associations sont présents sur le marché suisse. Adressez-vous par exemple à la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (www.cvci.ch) ou renseignez-vous sur Internet.

Le financement participatif ou Crowdfunding
Le crowdfunding est de plus en plus présent en Suisse. Il regroupe tous les outils et méthodes de transactions financières qui font appel à un grand nombre de personnes pour financer un projet. L'émergence des plateformes de financement participatif a été rendue possible grâce à Internet et aux réseaux sociaux.

Il existe plusieurs modèles de crowdfunding et des dizaines de sites pour chaque type de modèle. Il est important d'étudier et de comprendre le fonctionnement et l'audience des plateformes de crowdfunding pour au final choisir la plus adaptée à son projet, son image et sa cible.



6. Plan financier

Tout projet nécessite un plan financier. Votre démarche commerciale et marketing doit être clairement définie avant d'en prévoir la performance financière. C'est donc l'un des aboutissements de vos réflexions. Votre tâche principale est de traduire, en termes financiers, tous les éléments que vous avez réunis au cours des étapes précédentes.

Cette analyse, sous la forme de projections chiffrées, exige de vous une réflexion approfondie sur l'avenir de votre société. L'élaboration du plan financier est également une opération fondamentale dans le cadre du business plan dont il fera partie intégrante.

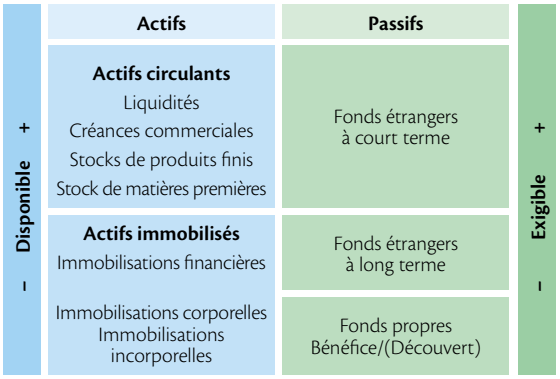
Vos prévisions financières devraient couvrir une période suffisamment longue, de préférence trois ans, et comprendre les éléments suivants: bilan prévisionnel, compte de résultat, plan de trésorerie ainsi qu'un plan de financement. Les budgets établis doivent ensuite être contrôlés et mis à jour de manière régulière.

Bilan prévisionnel

La projection du bilan sur plusieurs exercices est un élément important pour renseigner les investisseurs potentiels.

Le bilan fournit une représentation complète du patrimoine de votre entreprise. Il récapitule, à un instant donné, les actifs et les passifs de l'entreprise qui doivent être équilibrés:

- **Les actifs** définissent la fortune à disposition de l'entreprise pour ses activités. Ils sont classés selon leur degré de liquidité ou de disponibilité et sont subdivisés en actifs circulants et en actifs immobilisés.
- **Les passifs** reflètent les droits des bailleurs de fonds sur la fortune de l'entreprise. Ils se composent de fonds étrangers et de fonds propres et sont classés en fonction du degré d'exigibilité des engagements.



La règle d'or du bilan
La règle d'or du bilan préconise qu'il y ait une concordance entre la durée pendant laquelle un actif est immobilisé et la durée pendant laquelle le capital est disponible pour son financement. En d'autres termes, équilibrer un bilan signifie que les actifs circulants doivent suffire à rembourser les fonds étrangers à court terme. Les fonds à long terme (étrangers et capital) devraient financer essentiellement les actifs immobilisés.

Conseil
Les différents postes du bilan constituent la base de nombreux indicateurs, appelés ratios financiers. Ces ratios servent d'outils de diagnostic permettant d'évaluer la structure financière de votre entreprise et sont utiles pour les comparaisons temporelles.

Pour en savoir plus sur les différents postes du bilan, les principaux ratios et leur utilisation, visitez le site **www.bcv.ch**



Compte de résultat prévisionnel

La projection du compte de résultat doit présenter l'évolution de votre chiffre d'affaires, de vos charges et donc des résultats de votre entreprise. La projection de vos recettes et dépenses pour les trois années à venir exige une réflexion approfondie sur le devenir de votre entreprise (en termes de ventes et de prix des matières premières) et de vos produits, loyers, dépenses marketing, charges liées à la main-d'œuvre, etc.

Sur le plan comptable, l'analyse va déterminer le montant estimé des bénéfices brut et net. Puisqu'il s'agit de prévisions, il faut être prudent et tenir compte d'une marge de sécurité pour vos charges. De même, les ventes doivent être chiffrées de manière réaliste et non refléter les performances souhaitées de votre entreprise.

Les résultats prévisionnels permettront aux investisseurs d'estimer le rendement de votre entreprise.

	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires			
Total des produits			
./. Charges matières			
Résultat brut			
./. Salaires			
./. Charges sociales			
./. Consommables			
./. Charges d'entretien			
./. Charges publicitaires			
./. Assurances, frais, autorisations			
./. Frais d'énergie			
./. Loyer			
./. Amortissement			
Résultats d'exploitation			
+/- Résultat exceptionnel			
+/- Résultat hors exploitation			
./. Charge fiscale			
Bénéfice / perte de l'entreprise			

Conseil

Il peut être utile déjà à ce stade de développer une vision à long terme. Par ailleurs, réfléchir aux types de questions suivantes peut également être utile:

- Quel est mon objectif après 3 ans?
- Comment vais-je supporter les évolutions?
- Comment vais-je adapter mon organisation en fonction de la croissance attendue?
- Est-ce que je suis armé pour supporter mes objectifs?

Budget de trésorerie

Ce document prévisionnel est très utile pour détecter d'éventuels problèmes de gestion de trésorerie ou d'exploitation. Il est d'autant plus important lorsque l'on sait que la majorité des jeunes sociétés qui sont déclarées en faillite le sont à cause d'un manque momentané de liquidités.

La fonction de ce document est de prévoir, de préférence sur 12 mois, quelle sera l'évolution des liquidités de l'entreprise avec les sorties (paiements à faire) et les rentrées d'argent (factures encaissées). Pour chiffrer ces mouvements, présentez sous forme d'un tableau toutes les entrées et sorties de fonds prévues au cours de la première année en les ventilant mois par mois. Vous pourrez ainsi déterminer votre solde de trésorerie. Chaque encaissement ou décaissement doit être porté dans la colonne du mois où elle doit se produire. Pour planifier le plus précisément possible vos encaissements, tenez compte du délai moyen de paiement de vos clients. De même, pour les sorties de caisse, il faut prendre en compte vos délais envers vos fournisseurs.

Astuce
Notre modèle de budget de trésorerie peut être téléchargé depuis le site Internet de la BCV sous **www.bcv.ch**. Nous le mettons à votre disposition sous forme d'une feuille Excel, simple et facile à utiliser.

	Budget de trésorerie				
	1er mois	2e mois	...	12e mois	Cumul annuel
Encaissements des débiteurs (en milliers)					
./. Paiements des fournisseurs					
./. Salaires					
./. Autres frais d'exploitation					
...					
...					
Surplus brut (manco) opérationnel					
Autres produits ordinaires					
Frais généraux					
Charges financières					
Impôts					
Leasing					
Loyers					
...					
...					
Total frais fixes					
Surplus net (manco) de liquidités					
Investissements / vente de biens d'investissements					
Emprunt / remboursement de fonds étrangers à long terme					
Modification fonds propres (capital / emprunts)					
...					
Solde des investissements / opérations financières					
Excédent des recettes / (dépenses)					
Limite bancaire en compte courant					
Amortissements financiers					
Position du compte courant au début du mois *					
Disponible (manco)					
Excédent des recettes / (dépenses)					
Réserve de crédit (manco) en fin de mois					

* si débiteur, introduire en négatif et si créancier, introduire en positif

Après avoir complété ce tableau, vous serez en mesure de vérifier, sur la base de vos prévisions d'activité, si tout ce que vous devrez payer pourra l'être sans problème grâce aux liquidités dont vous disposerez à ce moment.

Conseil

Au cas où le budget de trésorerie fait ressortir des manques de liquidités à un moment donné, un soutien financier sera nécessaire, voire indispensable avant le démarrage de l'entreprise. De manière générale, le crédit en compte courant est prévu pour financer le besoin en fonds de roulement.
Contactez votre conseiller bancaire pour choisir le type de financement le mieux adapté à votre situation.

Plan de financement

L'élaboration d'un plan de financement permet de déterminer comment les investissements prévus pourront être financés. Cela met en évidence l'évolution des fonds propres par l'autofinancement et l'éventuel besoin de recourir à des crédits. Il peut aussi amener à reconsidérer la période ou le montant des investissements prévus.

Ce plan de financement peut être établi sur une période de trois ans.

	Plan de financement			
	Année 1	**Année 2**	**Année 3**	**Total**
Besoin financier				
Investissement 1				
Investissement 2				
Investissement 3				
...				
Total du besoin financier				
Crédit d'exploitation				
Crédit d'équipement				
Crédit hypothécaire				
Crédit actionnaire				
Fonds propres				
Autofinancement				
Total financement				

Ce plan de financement, s'il est mis en regard avec les budgets de trésorerie liée à l'exploitation, permet de déterminer la meilleure période pour effectuer les investissements prévus.

Conseil

L'ensemble des plans et budgets traités aux chapitres précédents fera par la suite partie intégrante des tableaux de bord de votre entreprise. Car il ne s'agit pas de les établir uniquement pour convaincre les investisseurs ou pour votre business plan pour ensuite les oublier! Au contraire, suivis mois par mois, ils deviennent des éléments essentiels à la gestion de votre entreprise.

7. Business plan

Que vous vouliez devenir leader sur le marché ou tout simplement gagner votre vie en faisant ce que vous aimez faire, un business plan vous sera un outil précieux. Cette étape consiste à rassembler les différentes informations collectées et analyses effectuées aux chapitres précédents concernant votre produit, le marché, les clients et les concurrents. Si vous avez également défini votre besoin de financement et établi votre plan financier, passez à l'élaboration de votre business plan.

Il permet de poser votre stratégie et d'évaluer la faisabilité de votre projet. Il représente également un document de référence donnant des indications claires sur les points essentiels de votre activité. En bref, c'est votre carte de visite qui démontre le sérieux de votre démarche.

Pour quelles raisons faut-il préparer un business plan?
- Démontrer la pertinence d'un projet.
- Convaincre des partenaires potentiels ou des investisseurs.
- Convaincre les créanciers si vous devez recourir à un financement externe.
- Informer des partenaires.

Quels sont les éléments clés de la rédaction d'un business plan?
- Rédigez-le de manière brève et concise.
- Soyez aussi objectif que possible.
- Demandez à une personne de confiance ou aux membres de votre famille de le parcourir et d'attirer votre attention sur des points peu clairs.
- Soignez la présentation.

Business plan vs Business model

Un **business plan** démontre tous les aspects de votre projet et sert à convaincre les investisseurs et partenaires.

Un **business model** décrit comment et grâce à quoi votre entreprise crée et délivre de la valeur pour ses clients. Pour construire votre business model, nous vous conseillons d'utiliser l'outil business model canvas issu du livre «Business model generation» permettant de cartographier les éléments clés de votre projet. Il vous aide à vous poser les bonnes questions, à structurer vos premières pensées et à vous ouvrir à de nouvelles idées. Pour en savoir plus: www.businessmodelgeneration.com

Modèle de business plan

Nous mettons à votre disposition ci-dessous une check-list des éléments à aborder dans chaque rubrique de votre business plan. Avec les recherches décrites aux chapitres précédents et les conseils qui suivent, vous êtes préparé à le remplir.

Résumé (1 page)
- But du business plan.
- Champs d'activité de l'entreprise, produits/services, clients.
- Equipe dirigeante, nombre de collaborateurs.
- Opportunités et risques.
- Stratégie commerciale.
- Besoins financiers.
- Plan financier.

Portrait de l'entreprise, management
- Forme juridique, structure du capital, but et localisation.
- Organisation interne.
- Encadrement externe (fiduciaire, associations, etc.), relations bancaires.
- Historique.
- Personnes clés de l'entreprise, CV de ces dernières, succession, suppléance.
- Points forts et faibles du management.

Conseil

Pour faciliter votre travail, un modèle de business plan est téléchargeable sur le site Internet de la BCV sous **www.bcv.ch**. Vous pourrez naviguer de manière simple et rapide entre les différentes rubriques et obtenir des informations plus détaillées pour chaque sujet.

Produits/services
- Caractéristiques des produits et/ou services proposés (gamme, qualité, brevets, etc.).
- Qualité, certification en la matière.
- Forces et faiblesses des produits et/ou services.
- Produit phare et son importance par rapport au chiffre d'affaires budgété.
- Evolutions prévues en termes de produits et de résultats.
- Service après-vente.

Marché, clients
- Marchés cibles, groupes cibles, segmentation.
- Evolution du marché cible, historique, modes, évolutions technologiques, taux de croissance.
- Principaux clients, participation de ces derniers au chiffre d'affaires budgété.
- Principaux prospects, moyen de les convaincre.
- Fournisseur le plus important, achats annuels auprès de celui-ci.
- Points forts et faibles par rapport au marché et aux clients.

Entreprises et produits concurrents
- Concurrents actuels et potentiels.
- Analyse de la concurrence.
- Obstacles techniques, financiers ou réglementaires sur le marché principal.
- Produits en concurrence directe ou potentielle.
- Réaction face aux stratégies des concurrents en matière de prix ou d'innovation.
- Perspectives offertes par l'environnement concurrentiel.

Plan marketing
- Stratégie de prix des produits et/ou services.
- Stratégie de communication (moyens de promotion, budget, soutien, contrôle).
- Politique de vente (directe, indirecte, etc.), canaux de distribution.
- Motivation des vendeurs, prescripteurs.

Infrastructure (production et gestion), technologie
- Procédés de fabrication utilisés, brevets.
- Infrastructure de production actuelle.
- Planification d'acquisition de machines.
- Etat des véhicules légers et lourds.
- Capacité de stockage et de production, potentiel sur les prochaines années.
- Volume réalisé avec des sous-traitants.
- Organigramme de production.
- Moyens de contrôle de qualité de la production.
- Risques de production, notamment écologiques.
- Organigramme de la vente/administration.
- Infrastructures actuelles des bureaux de vente et d'administration, acquisitions prévues.
- Localisation des outils de production et des services administratifs.
- Conditions d'utilisation des locaux (propriétaires: prêt hypothécaires, état des immeubles; locataires: baux à loyer).
- Projets immobiliers.

Gestion financière
- Composition du tableau de bord (budgets, suivi des commandes, etc.), mises à jour.
- Qualification des personnes chargées de la comptabilité.
- Fiduciaire et son mandat, autre encadrement externe.
- Fonds propres, rémunération.
- Fonds étrangers, détail des créanciers et conditions d'emprunt.

Planification financière et opérationnelle
- Bilan prévisionnel sur les trois prochaines années.
- Compte de résultat pour les trois prochaines années.
- Objectifs de vente pour les trois prochaines années.
- Les trois produits les plus performants.
- Les trois clients les plus importants.
- Budget de trésorerie pour les trois prochaines années.
- Budget de financement pour les trois prochaines années.

Evaluation des risques

- Risques internes.
- Risques commerciaux.
- Risques financiers.
- Risques exogènes.
- Risques de change.
- Risques environnementaux.

Une fois votre business plan rédigé, vos créanciers ou partenaires doivent comprendre que:

- vous connaissez très bien le terrain sur lequel vous vous aventurez;
- vous connaissez les atouts, maîtrisez les risques et anticipez les perspectives liés à votre projet;
- votre plan financier est probant et vos perspectives de rentabilité sont cohérentes;
- vous avez le profil et les compétences requises pour gérer votre entreprise.

Conseil

Certains organismes de coaching ou comités de prix imposent un ordre type des chapitres. Le guide méthodologique du Business Plan, élaboré par GENILEM avec plus de dix partenaires, recense un tableau des outils demandés selon les organismes. Vous y trouverez également des informations sur l'utilité du Business Plan ainsi qu'une partie didactique pour avancer dans la rédaction de votre Business plan. Le guide se trouve dans la boîte à outils du site de GENILEM: **www.genilem.ch**.

8. Evaluation personnelle

Il est tout aussi important d'évaluer les capacités de l'entrepreneur que l'entreprise elle-même. Pour optimiser vos chances de réussite avant de se lancer définitivement dans une activité indépendante, il est important de répondre avec franchise à la question: est-ce que j'ai les qualités nécessaires pour réussir en affaires?

L'idée de devenir son propre chef est certainement séduisante, mais il faut bien être conscient des zones d'ombre. Les heures de bureau régulières et les vacances insouciantes sont finies, en tout cas dans un premier temps. Et il faut probablement faire des sacrifices au niveau des revenus et accepter que l'entreprise soit dans les chiffres rouges pendant un certain temps. On gagne certainement en flexibilité et en liberté d'action mais l'incertitude et la pression sont plus pesantes.

Il faut donc mettre dans la balance tous ces éléments et vous demander si vous avez les qualités nécessaires pour devenir entrepreneur et franchir avec succès toutes les étapes de ce parcours du combattant.

Faites le point sur vos compétences

Essayez de cerner vos compétences de la manière la plus objective possible afin de juger si elles sont en adéquation avec le « métier d'entrepreneur » et l'ambition de votre projet. Posez vos réflexions par écrit. Vous pouvez par exemple construire un tableau qui récapitule les principaux domaines de compétences et identifier vos points forts et points faibles.

Conseil
Priorisez les compétences selon la nature de votre projet.
L'importance des différentes catégories varie largement en fonction de l'activité de votre entreprise. Pour une start-up avec une forte dimension hi-tech, le savoir-faire technique prendra beaucoup plus d'importance que pour une autre entreprise orientée vers la vente de produits courants.





Types de compétences		Points forts	Points faibles
Commerciales	Acquérir de nouveaux clients, négocier et décrocher des contrats	✓	
	Elaborer et mettre en œuvre une politique commerciale	✓	
	Avoir le goût du contact, le sens de la communication et de la persuasion	...	...
	...	...	...
Managériales	Gérer et motiver une équipe		✓
	Déléguer les tâches	...	...
	Contrôler	...	...
	...	...	...
Techniques	Connaître les produits et maitriser leurs spécificités techniques	...	...
	Comprendre les aspects technologiques et pouvoir les expliquer	...	...
	Etre innovant	...	...
	...	...	...
Financières	Définir et adapter la tarification des produits	...	...
	Suivre les ventes, les coûts et établir des tableaux de bord	...	...
	Utiliser les outils de gestion financière et faire des prévisions financières fiables	...	...
	...	...	...

Evaluez vos qualités personnelles

Pour vous aider à vous évaluer, vous trouverez ci-dessous quelques qualités essentielles d'un entrepreneur. Si vous ne possédez pas tous ces atouts, ne vous découragez pas. Rares sont les créateurs d'entreprises qui maîtrisent toutes les facettes du métier d'entrepreneur. L'essentiel est d'y voir clair.

Polyvalence
Probablement la qualité la plus importante, car un bon entrepreneur doit maîtriser tous les domaines de son entreprise. Il doit être un visionnaire pour la créer; il doit posséder les qualités d'un manager pour en assumer la direction; il doit être également un bon commercial pour faire croître le chiffre d'affaires, sans oublier d'autres aspects comme la communication ou la gestion administrative de la société.

Enthousiasme et énergie
L'entrepreneur est un battant dans l'âme, qui a envie de réussir.

Goût du risque
L'entrepreneur avance vers l'inconnu et adopterait comme proverbe «celui qui ose, gagne». Il s'agit bien entendu de prendre des risques calculés pour ne pas menacer la pérennité de l'entreprise.

Capacité de se reconstruire
Une grande confiance en soi est un atout non négligeable pour un créateur d'entreprise. Les difficultés et les échecs ne le découragent pas mais lui donnent une force supplémentaire pour rebondir.

Persuasion et crédibilité
Une qualité indispensable à toute réussite commerciale est la capacité d'être convaincant tout en étant à l'écoute des besoins des clients.

Enfin, bien que le succès de votre projet soit très important et accapare une grande partie de votre temps et de votre énergie, pensez à maintenir un bon équilibre entre votre vie privée et professionnelle.

Pour compenser vos lacunes, vous pouvez vous former, participer à des stages et des séminaires abordant des sujets spécifiques comme la comptabilité, le marketing ou le financement d'entreprise.

Vous pouvez également trouver un ou des associés possédant les compétences qui vous font défaut. Il est toujours préférable de s'associer avec quelqu'un présentant un profil complémentaire au vôtre. Evidemment à condition de bien s'entendre.

Une adhésion à la CVCI vous permet de rencontrer des personnes dans la même situation que vous et d'échanger vos expériences. La CVCI peut également vous proposer des conseils juridiques et d'autres services utiles à la marche de vos affaires. Retrouvez plus d'informations sur le site de la CVCI **www.cvci.ch**

II. D'un plan à une entreprise

En créant votre propre entreprise, vous devez savoir que votre activité sera soumise à des principes juridiques dont il est impératif de tenir compte lors du développement même de votre projet. Que l'on parle du rachat d'une structure existante ou de la création de votre propre société, le choix de la forme juridique, la tenue des comptes, les principes fiscaux appliqués, les assurances sociales et les règles régissant le droit du travail sont en effet des éléments incontournables que vous allez devoir analyser dans le but de vous donner toutes les chances de réussite.

Les pages qui suivent constituent une aide pour toutes vos démarches de création. Vous y trouverez des renseignements pratiques utiles. Toutefois, les informations contenues dans ce chapitre sont d'ordre général. Elles ne prétendent pas remplacer un conseil personnalisé prenant en considération les particularités d'un cas précis.

Conseil
Pour des informations plus détaillées, n'hésitez pas à consulter les pages du site de la BCV et de la CVCI consacrées à la création d'entreprises:
- https://bcv.ch/creation
- https://cvci.ch/services/nos-conseils-en-creation-dentreprise

1. Votre activité est-elle soumise à autorisation?

Il convient d'abord de vérifier si l'activité que vous souhaitez entreprendre fait partie soit des activités, soit des professions réglementées, et si elle fait l'objet d'une demande d'autorisation préalable.

Les activités réglementées ne nécessitent pas de qualifications particulières, l'octroi de l'autorisation reposant sur des critères tels que la réputation de l'exploitant, la mise en place d'un contrôle (par exemple: gérant de fortune) ou l'existence d'un numerus clausus (par exemple: commerce itinérant, pêcheur professionnel).

Les professions réglementées impliquent d'avoir suivi une formation spécifique validée par un diplôme ou de pouvoir justifier d'une certaine expérience professionnelle. Certains domaines sont réglementés au niveau fédéral, d'autres au niveau cantonal. Les professions réglementées sont notamment répertoriées dans les domaines suivants (liste non exhaustive):

- la santé: médecin, pharmacien, dentiste, opticien, etc.;
- le domaine financier: réviseur, etc.;
- les transports: chauffeur de taxi, conducteur de train, etc.;
- la construction: architecte, etc.;
- le domaine juridique: notaire, avocat, etc.;
- le tourisme: guide de montagne, etc.;
- la formation et l'enseignement : conseiller en orientation, moniteur de conduite, etc.

En cas de doute, vous pouvez également vous renseigner auprès de l'Office de la police cantonale du commerce.

Dans le canton de Vaud, la loi sur les auberges et les débits de boissons réglemente l'ouverture et les conditions d'exploitation des établissements permettant le logement, la restauration et le service de boissons. Une licence d'établissement est nécessaire pour ouvrir un hôtel, un café-restaurant, un bar, une buvette, un établissement de nuit, un traiteur, etc. Le site www.gastrovaud.ch vous renseignera sur les principales modalités régissant ces activités.

Le portail des autorisations et des professions réglementées aux niveaux fédéral, cantonal et communal est disponible sur le site: www.easygov.swiss

2. Choix de la forme juridique

Ce choix important dépend de nombreux paramètres comme le nombre d'associés, le type d'activité et son développement potentiel, les capitaux à disposition, la liberté de décision souhaitée, les risques et la responsabilité, la fiscalité, etc. Nous vous présentons ci-dessous les différentes solutions possibles ainsi que leurs principaux avantages et inconvénients.

En Suisse, les différentes formes juridiques sont définies dans le Code des obligations (CO) et votre choix doit impérativement se faire parmi les catégories prévues. Les formes juridiques les plus utilisées sont la raison individuelle (RI - statut d'indépendant), la société en nom collectif (SNC), la société à responsabilité limitée (Sàrl) et la société anonyme (SA). D'autres formes juridiques prévues par le CO sont très peu utilisées en pratique et ne sont pas traitées ici.

On distingue deux types de sociétés:

- La raison individuelle et la SNC sont des **sociétés de personnes**, elles n'ont donc pas de personnalité juridique. Il n'existe aucune séparation entre l'entrepreneur et l'entreprise. Le patrimoine de l'entrepreneur et de l'entreprise forme un tout.

- La SA et la Sàrl sont des sociétés de capitaux dotées d'une personnalité juridique. Le patrimoine des **sociétés de capitaux** est complètement séparé de celui de l'entrepreneur.





	Raison individuelle (RI)	Société à responsabilité limitée (Sàrl)	Société anonyme (SA)
Raison sociale (nom de l'entreprise)	Nom de famille, avec ou sans prénom(s), compléments possibles qui ne doivent pas faire présumer l'existence d'une société de capitaux.	Nom de personne ou de fantaisie + Sàrl.	Nom de personne ou nom de fantaisie + SA.
Personnalité juridique	Non. (assimilée à celle de l'entrepreneur).	Oui.	Oui.
Nombre d'associés/ actionnaires	1 personne physique.	1 ou plusieurs personnes physiques ou morales.	1 ou plusieurs personnes physiques ou morales.
Registre du commerce	Inscription obligatoire dès CHF 100 000 de chiffre d'affaires annuel (facultative si moins de CHF 100 000 de chiffre d'affaires annuel).	• Inscription obligatoire et constitutive. • Demande signée par un ou deux membres de l'organe supérieur de gestion ou d'administration selon le pouvoir de signature. • Expédition des statuts et de l'acte constitutif certifiés conformes. • Preuve de la souscription et de la libération des parts. • Inscription de chaque associé.	• Inscription obligatoire et constitutive. • Demande signée par un ou deux membres de l'organe supérieur de gestion ou d'administration selon le pouvoir de signature. • Expédition des statuts et de l'acte constitutif certifiés conformes. • Document constatant la nomination du Conseil d'administration et de l'organe de révision. • Preuve de la souscription et de la libération des parts. • Pas d'inscription des actionnaires (anonymat).
Capital social	Aucun capital propre; assimilé à la fortune personnelle de l'entrepreneur.	• Minimum: CHF 20 000. • Libération à la fondation: 100%. • Constitué par des versements en espèces ou des apports en nature.	• Capital-actions: CHF 100 000 au minimum. • Libération à la fondation: 20% mais au minimum CHF 50 000. • Constitué par des versements en espèces ou des apports en nature.
Parts sociales	Pas de parts sociales.	• CHF 100 au minimum (1 franc en cas d'assainissement). • Transfert: consentement de 2/3 des associés et majorité absolue du capital social avec droit de vote (sauf dispositions contraires des statuts). • Rachat par la société de ses propres parts: au maximum 10% du capital social à titre permanent et 35% à titre provisoire.	• Actions nominatives ou au porteur • Valeur nominale: 1 centime au minimum. • Emission au pair ou à un cours supérieur. • Transfert: libre, sauf restrictions statutaires. • Rachat par la société de ses propres actions: au maximum 10% du capital social à titre permanent et 20% à titre provisoire.
Statuts	Pas nécessaires.	• Obligatoires. • Dispositions nécessaires: - raison sociale et siège; - but social; - montant du capital social ainsi que nombre et valeur nominale des parts sociales; - forme à observer pour les publications.	• Obligatoires. • Dispositions nécessaires: - raison sociale et siège; - but social; - montant du capital-actions et des apports effectués; - nombre, valeur nominale et types des actions; - mode de convocation de l'AG et droit de vote des actionnaires; - organes chargés de l'administration et de la révision; - forme à observer pour les publications.
Décisions	Par l'entrepreneur.	• Assemblée des associés. • Majorité absolue des voix représentées (sauf dispositions légales ou statutaires contraires). • Le droit de vote s'exerce proportionnellement à la valeur des parts (sauf dispositions contraires des statuts).	• Assemblée générale. • Majorité absolue des voix représentées (sauf dispositions légales ou statutaires contraires). • Le droit de vote s'exerce proportionnellement à la valeur nominale des actions (sauf dispositions contraires des statuts). • Actions à droit de vote privilégié: le droit de vote s'exerce proportionnellement au nombre des actions détenues (une voix/action).

	Raison individuelle (RI)	Société à responsabilité limitée (Sàrl)	Société anonyme (SA)
Gestion et représentation	Par l'entrepreneur. Il peut déléguer la signature à des tiers.	• Tous les associés collectivement ou par les statuts ou décision: - un ou plusieurs associés; - des tiers. • Domicile: au moins un gérant ou un directeur domicilié en Suisse.	• Conseil d'administration, sauf: - disposition contraire des statuts ou du règlement d'organisation; - délégation à un ou plusieurs de ses membres (délégués) ou à des tiers (directeurs), sauf compétences inaliénables propres au seul Conseil. • Domicile: au moins un administrateur ou un directeur domicilié en Suisse.
Responsabilité	Financière: personnelle et illimitée de l'entrepreneur sur tous ses biens. Pas de séparation entre sa fortune et celle de l'entreprise.	• Financière: en principe, le capital social répond seul des dettes de la société. Possibilité de prévoir, dans les statuts, l'obligation d'effectuer des versements complémentaires (obligation liée à une part sociale et limitée au double de la valeur nominale de celle-ci) et de fournir des prestations accessoires. • Fautive: application par analogie des dispositions de la SA.	• Financière: le capital social répond seul des dettes de la société. • Fautive: responsabilité pour faute ou pour négligence des auteurs du prospectus d'émission (publication imposée par la loi comprenant les informations indispensables aux investisseurs), des fondateurs, des administrateurs, des réviseurs ou des tiers dans l'administration, la gestion ou la liquidation.
Droits des associés / actionnaires	Pas d'associés.	• Droit de vote. • Droit de contrôle. • Droit au bénéfice et aux produits de liquidation proportionnel au montant des parts détenues (sauf dispositions contraires des statuts). • Droit de sortie (selon statuts ou par décision judiciaire) avec indemnité correspondant à la valeur réelle des parts sociales. • Droit préférentiel de souscription.	• Droit de vote. • Droit de contrôle. • Droit au bénéfice et aux produits de liquidation proportionnel au montant des actions détenues (sauf dispositions contraires des statuts). • Droit préférentiel de souscription.
Comptabilité commerciale	Si l'entreprise réalise moins de CHF 500 000 de chiffre d'affaires, il est obligatoire de tenir une comptabilité simplifiée (recettes, dépenses et patrimoine). Si l'entreprise réalise un chiffre d'affaires égal ou supérieur à CHF 500 000, il est obligatoire de tenir une comptabilité et de présenter des comptes.	Obligatoire.	Obligatoire.
Organe de révision	L'organe de révision n'est pas obligatoire.	• L'organe de révision est en principe obligatoire. • Celui-ci procède à un contrôle. ordinaire ou restreint selon la taille de la société. • Il existe une possibilité pour la Sàrl de se passer d'organe de révision («opting out») si les trois conditions suivantes sont réalisées cumulativement: - l'ensemble des associés y consent; - la Sàrl n'est soumise qu'à un contrôle restreint; - l'effectif de la Sàrl ne dépasse pas dix emplois à plein temps en moyenne annuelle.	• L'organe de révision est en principe obligatoire. • Celui-ci procède à un contrôle. ordinaire ou restreint selon la taille de la société. • Il existe une possibilité pour la SA de se passer d'organe de révision («opting out») si les trois conditions suivantes sont réalisées cumulativement: - l'ensemble des associés y consent; - la SA n'est soumise qu'à un contrôle restreint; - l'effectif de la SA ne dépasse pas dix emplois à plein temps en moyenne annuelle.
AVS/AI/APG	L'entrepreneur est assuré comme indépendant.	Les associés n'y sont pas soumis, sauf s'ils sont également employés de la Sàrl (assujettis en cette qualité seulement).	Les actionnaires n'y sont pas soumis, sauf s'ils sont également employés de la SA (assujettis en cette qualité seulement).
Fiscalité	Assujettissement de l'entrepreneur.	• Impôt fédéral sur le bénéfice net. • Impôt cantonal et communal sur le bénéfice net et le capital.	• Impôt fédéral sur le bénéfice net. • Impôt cantonal et communal sur le bénéfice net et le capital.
Transformation	Pas prévue.	Prévue par la loi sur la fusion.	Prévue par la loi sur la fusion.

Sociétés de personnes ou de capitaux?

Le premier choix porte sur le type de société.

Avantages des sociétés de personnes (raison individuelle et SNC)

- Les formalités de fondation sont plus simples et moins onéreuses.
- Il n'y a pas d'obligations particulières en matière de capital minimum.
- Dans le cadre d'une raison individuelle, l'entrepreneur dispose d'une totale liberté dans ses prises de décision qui n'exigent aucune procédure particulière.
- Les sociétés de personnes n'ont pas de structures lourdes, ce qui permet une grande souplesse et une adaptation rapide aux changements de circonstances.
- Il n'y a pas de double imposition économique: seul l'entrepreneur est imposé sur le bénéfice et la fortune commerciale.

Inconvénients des sociétés de personnes

- L'indépendant (raison individuelle) et les associés (SNC) sont responsables de façon illimitée sur l'ensemble de leur fortune (commerciale mais aussi privée) pour les dettes de l'entreprise.
- Pour l'apport de fonds propres, l'entrepreneur dépend largement de sa propre situation financière, ce qui limite les possibilités de développement.
- La succession d'une entreprise de personnes est plus difficile à organiser (au niveau fiscal notamment).

Avantages des sociétés de capitaux (SA ou Sàrl)

- La responsabilité de l'entrepreneur est limitée au capital engagé dans la société.
- Les plus-values réalisées en cas de vente de parts sociales ne sont en principe pas imposées.
- Comme salarié de son entreprise, l'entrepreneur verse des cotisations à l'assurance-chômage; il a donc droit à des prestations de chômage en cas de faillite.
- La raison sociale peut être choisie librement.

Inconvénients des sociétés de capitaux

- La procédure de création est plus longue et plus onéreuse.
- Un apport minimal est obligatoire.
- Il y a une double imposition économique (imposition du bénéfice au niveau de la SA/ Sàrl et imposition des dividendes au niveau de l'entrepreneur).
- La structure est plus lourde.

Société anonyme ou société à responsabilité limitée?

Si vous optez pour une société de capitaux, il faut encore choisir entre SA ou Sàrl. Votre choix doit se faire en fonction de l'analyse économique du projet et des spécificités relatives aux divers types de sociétés.

Avantages des Sàrl
- La fondation de la société est plus simple et moins onéreuse.
- L'administration est sensiblement allégée par rapport à la SA.

Inconvénients des Sàrl
- Les parts sociales peuvent être difficiles à négocier dans la mesure où leur transfert ne peut avoir lieu qu'avec le consentement des 2/3 des associés et la majorité absolue du capital social autorisé à voter.
- La loi ne garantit pas aux associés – hors juste motif – le droit de sortir librement de la société. Les statuts peuvent toutefois leur conférer ce droit et en subordonner l'exercice à des conditions déterminées.

Avantages des SA
- Il est plus facile d'intégrer de nouveaux investisseurs et des partenaires stratégiques.
- Il existe une possibilité donnée au fondateur de conforter sa position, par exemple via les actions à droit de vote privilégié.
- La SA est la seule forme juridique qui permet d'entrer en tant qu'associé de manière anonyme. La répartition des biens n'est pas officielle (pas d'inscription des actionnaires au Registre du commerce).
- Les actions sont négociables, ce qui facilite leur répartition ou la vente de l'entreprise.

Inconvénients des SA
- Le capital minimum est plus élevé (CHF 100 000) que pour une Sàrl.
- Les formalités sont plus complexes et les frais plus élevés lors de la fondation.
- Il y a une double imposition des actionnaires sur le revenu et la fortune d'une part, et de la SA sur le bénéfice et le capital d'autre part.
- Des instructions strictes sont prévues concernant la comptabilité: réserves juridiques, mesures en cas de surendettement, etc.
- Les frais de gestion sont plus élevés: rapports de gestion, comptabilité, assemblée générale, séances du Conseil, formulaires fiscaux.

3. Choix du nom de l'entreprise (raison de commerce)

Le choix du nom que vous voulez donner à votre société doit se faire conformément aux exigences légales. Il est conseillé de faire une recherche préalable auprès du Registre du commerce (RC). Vous devez ensuite faire une demande d'approbation de la raison sociale que vous aurez choisie, toujours auprès du RC.

Votre raison de commerce ne doit pas induire en erreur sur le champ d'activités de votre entreprise. Elle ne doit bien sûr pas comprendre d'indications fausses. Le risque d'induire en erreur existe si votre raison de commerce contient des termes qui se rapportent à une activité, à un produit ou à un service qui ne sont pas mentionnés dans l'énoncé du but ou du genre d'activités de votre entreprise ou lorsqu'elle ne se réfère qu'à un but accessoire, dissimulant ainsi votre activité principale.

Si vous êtes inscrit sous une raison individuelle, votre nom de famille constitue impérativement l'élément essentiel de votre raison de commerce. Si des adjonctions sont admises, celles-ci ne doivent toutefois pas faire présumer l'existence d'une société de capitaux.

Les sociétés de capitaux peuvent former librement leur raison de commerce, sous réserve des dispositions générales en la matière. Celle-ci comprend, dans tous les cas, la désignation de la forme juridique.

Retrouvez l'index des raisons de commerce sur www.zefix.ch.

L'Office Fédéral de la Justice (OFJ) a également édité une directive à l'attention des autorités du RC concernant la formation et l'examen des raisons de commerces et des noms. Elle est disponible dans la partie Registre du commerce du site de l'OFJ.

4. Propriété intellectuelle

Si vous souhaitez exploiter une idée que vous jugez originale, vous ne désirez évidemment pas que d'autres s'en emparent avant vous ou avant que votre entreprise n'ait eu la possibilité d'en tirer profit. C'est pourquoi les pouvoirs publics assurent aux inventeurs et créateurs une « protection de la propriété intellectuelle ».

Cette protection ne saurait bien sûr s'appliquer à une simple idée. Sa réalisation concrète peut en revanche en bénéficier sous la forme d'un brevet, d'une marque, d'un design ou d'un droit d'auteur. Tels sont en effet les principaux droits de « propriété intellectuelle ». Un nom, une marque, un logo, un dessin ou un modèle peuvent donc être déposés et protégés. 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'informations:
www.ipi.ch (Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle).
www.wipo.int (Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle)

Le brevet

Le brevet matérialise la protection d'une invention touchant les particularités d'un produit ou de son processus de production. L'invention doit porter sur une solution vraiment novatrice, non évidente et techniquement réalisable. Vous devrez donc décrire la solution technique dans ses moindres détails. Il vous faudra aussi vérifier que votre invention est vraiment nouvelle et qu'il n'existe pas de précédents.

Dès le moment où vous avez reçu votre brevet, vous avez la possibilité de tenir vos concurrents à distance en vous donnant le droit exclusif d'exploiter votre invention sur le plan commercial. La protection découlant d'un dépôt de brevet n'est valable que pour une période donnée et uniquement dans le pays où il a été enregistré.

En effet, l'exclusivité accordée au titulaire d'un brevet expire au plus tard dans un délai de 20 ans à compter du dépôt de la demande. Une fois ce délai de protection passé, l'invention tombe dans le domaine public. Par ailleurs, si vous voulez commercialiser votre produit à l'étranger, il vous faudra demander un brevet dans chacun des pays visés.

Contrairement aux marques, les brevets sont rarement connus du grand public. Il importe donc de vous renseigner sur l'éventuelle existence d'un brevet dans le domaine concerné avant toute commercialisation d'un produit ou procédé original. Renseignez-vous sur le site www.espacenet.com.

La demande d'un brevet peut être coûteuse et la démarche est plutôt complexe, surtout si vous envisagez un dépôt à l'étranger. Nous vous conseillons de collaborer avec des spécialistes.

La marque

Une marque, selon la définition officielle donnée dans la loi, est un signe qui permet de différencier les produits et services d'une entreprise de ceux d'une autre entreprise. En marketing, on sait aujourd'hui quelle importance et quelle valeur représentent la marque et l'image qui lui sont associées. Les marques se sont imposées comme des repères de la vie quotidienne. D'où l'importance de définir exactement les mots, lettres, chiffres, images ou sons aidant à différencier une marchandise et une entreprise d'une autre. On précise alors les dimensions, la couleur, les caractéristiques du symbole ou les notes de la mélodie pour déposer ces informations auprès de l'Institut Fédéral de la Propriété Intellectuelle.

Si vous avez opté pour une telle démarche, votre marque est protégée et vous êtes seul à avoir le droit de proposer vos services ou de vendre vos produits sous cette enseigne. En revanche, personne ne peut

protéger un chiffre, une image, un mot appartenant au domaine public.

La protection d'une marque peut s'avérer complexe, surtout si vous souhaitez l'assurer à l'étranger. Nous vous conseillons alors de faire appel à un spécialiste.

Le nom de domaine

Pour augmenter votre visibilité, comme la plupart des sociétés, vous allez créer votre propre site Internet. Pour cela, vous devez faire enregistrer votre nom de domaine ou, en d'autres termes, votre adresse Internet. Cette attribution relève de la compétence des organisations nationales. En Suisse, le bureau d'enregistrement des noms de domaine est la société SWITCH. Son site Web permet en premier lieu de vérifier que le nom que vous avez 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. La disponibilité des noms de domaines peut aussi être vérifiée sur le site www.namecheck.com.

Pour plus d'informations: https://swizzonic.ch/fr/

Conseil
Vous allez aussi certainement créer vos comptes sur les différents réseaux sociaux. Nous vous invitons à vérifier que votre nom n'a pas déjà été utilisé ou que des noms de comptes identiques ne pourraient pas nuire à votre activité.





5. Procédure de fondation d'une société

Dans le cas où vous optez pour une raison individuelle (statut d'indépendant) ou une société en nom collectif, une simple inscription au Registre du commerce (RC) et l'affiliation à une caisse de compensation AVS sont en principe suffisantes. L'inscription au registre du commerce n'est toutefois pas obligatoire en dessous de CHF 100 000 de chiffre d'affaires annuel pour les raisons individuelles (cf. tableau brochure pp. 36-37). Attention, le statut d'indépendant ne s'acquiert pas automatiquement. Certaines conditions découlant de la loi sur l'assurance vieillesse et survivants (LAVS) et la jurisprudence du Tribunal Fédéral des Assurances doivent être respectées. Par exemple, l'indépendant supporte le risque économique, il organise son travail librement, il peut engager du personnel et lui déléguer tout ou partie des tâches, il utilise ses propres locaux et il travaille pour plusieurs clients. Ces critères ne sont pas exhaustifs et chaque cas est analysé pour lui-même, à la lumière des éléments à disposition (voir page 59-61, dispositions concernant les indépendants).

En revanche, si vous fondez une SA ou Sàrl, seul ou avec une ou plusieurs personnes physiques ou morales, la démarche comprend plusieurs étapes.

Rédaction des statuts

Si vous optez pour une SA ou une Sàrl, vous devrez rédiger des statuts. Le terme « statuts » se réfère aux normes juridiques élémentaires d'une société. Pour les deux formes juridiques, la législation a imposé des exigences de base. De plus, vos statuts devront être établis par acte authentique (devant notaire).

Les statuts doivent comprendre les données suivantes:

Société anonyme:
- raison sociale, but et siège de la société;
- montant du capital-actions et des apports effectués;
- nombre, valeur nominale et type d'actions;
- droit de vote, assemblée générale;
- Conseil d'administration et organe de révision;
- forme de publication de la SA.

Parallèlement à ces exigences de base, il est également conseillé d'inclure dans les statuts des précisions telles que les apports en nature, les modalités de l'Assemblée générale, la convocation du Conseil d'administration, etc.

Société à responsabilité limitée:
- raison sociale, but et siège de la société;
- montant du capital social ainsi que nombre et valeur nominale des parts sociales;
- forme de publication de la société.

Comme pour la SA, il est également conseillé pour la Sàrl d'inclure dans les statuts les modalités concernant notamment la direction, la représentation, les apports en nature, l'augmentation de la part sociale, les droits de préemption (droit accordé aux actionnaires existants d'acquérir en priorité les titres de la société), etc.

L'une des personnes autorisées à représenter la société doit être domiciliée en Suisse. Il n'y a pas de conditions de nationalité. Pour la SA, il faut en outre choisir les administrateurs et éventuellement les réviseurs.

Conseil
Plusieurs sociétés proposent leurs services pour simplifier vos démarches de création, par exemple www.easygov.swiss

Consignation et libération du capital

Lors de la création d'une société de capitaux, vous serez amené à ouvrir un compte de consignation auprès d'un établissement bancaire. Il s'agit d'un compte bancaire sur lequel le capital de l'entreprise en formation est déposé dans l'attente d'une inscription au Registre du commerce. Les fonds sont bloqués et une déclaration de consignation est remise en échange du versement des fonds.

Les fondateurs souscrivent l'intégralité des parts sociales ou actions par des versements en espèces ou des apports en nature. A la fondation d'une Sàrl, les parts sociales doivent être émises au moins à leur valeur nominale (minimum CHF 20 000). Pour les SA, le capital-actions (minimum CHF 100 000) doit être libéré à concurrence d'au moins 20% mais au minimum de CHF 50 000.

La libération des fonds par la banque se fait uniquement sur présentation d'un extrait du Registre du commerce certifié conforme. Les fonds sont transférés sur le compte courant de l'entreprise et le compte de consignation est annulé.

Conseil
Si vous souhaitez ouvrir un compte de consignation auprès de la BCV, vous pouvez directement faire votre demande en ligne sur www.bcv.ch



Assemblée constitutive

Une fois ces préparatifs accomplis, vous devez convoquer une assemblée constitutive en vue de la fondation de l'entreprise. Un notaire établit alors un procès-verbal sous la forme d'un acte authentique signé par tous les fondateurs. Dans ce document, ceux-ci déclarent constituer une SA ou une Sàrl, arrêtent le texte des statuts et désignent les organes. Dans cet acte notarié, les fondateurs constatent que:

- toutes les actions ou parts sociales ont été valablement souscrites;
- les apports correspondent au prix total d'émission ou aux parts sociales à couvrir;
- les apports ont été effectués conformément aux exigences légales et statutaires.
- ils acceptent l'obligation statutaire (si elle a été prévue) d'effectuer des versements supplémentaires ou de fournir des prestations accessoires.

Inscription au Registre du commerce

Chaque canton possède son propre Registre du commerce. Il s'agit à la fois d'un service administratif de l'Etat et d'une banque de données qui fournit à tout un chacun des renseignements sûrs et complets au sujet des entreprises enregistrées. Ce registre, accessible au public, protège la raison sociale (le nom) de chaque société dès son inscription. Il indique également la forme juridique de l'entreprise, l'adresse de son siège, son domaine d'activités, le nom de ses dirigeants, associés, propriétaires et administrateurs ainsi que les personnes autorisées à signer et pouvant engager l'entreprise. Le but du Registre du commerce est donc d'offrir toute la transparence juridique voulue quant aux éléments essentiels se rapportant aux entreprises.

L'inscription au Registre du commerce est obligatoire pour la plupart des formes juridiques. C'est notamment le cas des Sàrl et des SA. Les raisons individuelles ne sont en revanche tenues de s'inscrire que si la recette brute annuelle dépasse CHF 100 000. Il est néanmoins possible et souvent recommandé de procéder à une inscription permettant une identification de vos activités. De plus, certains partenaires en affaires l'exigent, ainsi que certaines banques pour l'octroi d'un crédit.

Si vous devez ou voulez vous inscrire, votre demande doit être adressée à l'Office du Registre du commerce du canton du siège de l'entreprise qui examine si votre requête est correcte et complète, si la dénomination de l'entreprise est conforme aux dispositions légales et si toutes les légalisations de signature sont jointes à la demande.

Votre demande d'inscription au Registre du commerce du siège de l'entreprise doit être signée, s'il s'agit d'une personne morale (SA et Sàrl), par deux membres de l'organe supérieur de direction ou d'administration ou par un membre autorisé à représenter la personne morale par sa signature individuelle. Les signatures devront être dûment légalisées auprès d'un notaire si les signataires ne sont pas présents lors de l'inscription ou si leur signature n'a pas déjà été enregistrée au RC.



La réquisition d'inscription au Registre du commerce pour la fondation d'une SA/Sàrl doit être accompagnée, entre autres, des pièces justificatives suivantes:

- l'acte constitutif en la forme authentique (devant notaire);
- les statuts;
- une preuve que les membres du Conseil d'administration/gérants ont accepté leur nomination;
- le cas échéant, une preuve que l'organe de révision prévu par la loi a accepté sa nomination;
- le procès-verbal de la séance constitutive du Conseil d'administration mentionnant la nomination du président et l'attribution des pouvoirs de représentation (SA);
- la déclaration des fondateurs en vertu de laquelle il n'y a pas d'apports en nature, reprises de biens, compensations de créance ou avantages particuliers autres que ceux mentionnés dans les pièces justificatives;
- les autres pièces justificatives en cas d'apport en nature, de reprise de biens, de reprise de biens envisagée, de compensation de créance ou d'avantages particuliers (SA).

Vous devrez verser un émolument pour l'inscription de votre entreprise. A noter que le renvoi des demandes d'inscription incorrectes ou incomplètes est également facturé.

Votre inscription entraîne l'obligation de tenir une comptabilité, de conserver vos documents commerciaux pendant 10 ans au moins et la soumission à poursuite par voie de faillite. En tant qu'entrepreneur inscrit, vous êtes également tenu 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'informations: www.vd.ch/rc

Conseil

Attention aux registres privés!
Dès votre inscription et la publication dans la Feuille officielle suisse du commerce (FOSC) de la création de votre entreprise, vous allez recevoir les propositions de diverses maisons d'édition vous incitant à vous inscrire dans des registres privés contre paiement de frais d'inscription. Soyez extrêmement prudents et ne confondez pas ces sollicitations commerciales avec une obligation officielle. La loi ne reconnaît que l'inscription auprès du RC. Toute autre insertion dans un registre privé reste facultative. Il convient de bien en évaluer l'utilité par rapport au coût!

Frais de fondation

Les frais de fondation comprennent:

- les frais de l'acte de fondation notarié: de CHF 200 à 2000 dans le canton de Vaud (rédaction des statuts non comprise) ainsi qu'un émolument en fonction du montant du capital social;
- les frais de conseil sur une base tarif/horaire;
- la taxe de base pour l'inscription au RC (environ CHF 600 pour une SA/Sàrl);
- les frais de publication dans la Feuille officielle suisse du commerce (FOSC) sont compris entre CHF 25 et CHF 200;
- la taxe d'émission pour la SA/Sàrl est de 1% sur le capital dépassant CHF 1 million.

Prestations bancaires

Pour pouvoir commencer votre activité, vous aurez besoin de prestations bancaires. La BCV vous propose des solutions simples et avantageuses pour une gestion autonome de vos transactions bancaires et pour un financement optimal de vos besoins de liquidités.

Gestion de vos transactions bancaires
Vous souhaitez ouvrir un compte et gérer vos paiements et encaissements de façon simple? Avec les packs PME de la BCV, vous disposez de toutes les prestations nécessaires à votre gestion courante pour un prix forfaitaire mensuel.

Quel que soit le forfait choisi, les prestations suivantes sont incluses dans les packs PME BCV:
- un compte courant avec un certain nombre d'écritures au débit et au crédit
- un accès à notre système e-banking;
- une carte Visa Debit;
- un compte pour le placement de vos liquidités (selon besoins);
- l'accès à des offres extrabancaires dédiées aux entreprises auprès de nos partenaires;

Financement de votre entreprise
Lors de l'établissement de votre budget de trésorerie prévisionnel, vous avez peut-être identifié un manque de liquidités.

Que ce soit pour assurer un fonds de roulement adapté à votre activité ou pour financer l'achat d'immobilisations (outil de production, véhicules, matériel de bureau, etc), la BCV vous propose des solutions de financement adaptées à chaque situation: crédit d'exploitation, avance à terme fixe, crédit d'équipement, leasing, prêts hypothécaires, garanties et cautionnements. L'octroi d'un crédit est bien entendu soumis à l'analyse de votre dossier de demande que la 1re partie de cette brochure vous aidera à constituer.

Le Crédit Direct PME offre, notamment aux petites entreprises en phase de démarrage, la possibilité de financer de façon simple et rapide des besoins en liquidités de CHF 20 000 à CHF 100 000 grâce à une demande de financement en ligne.

Conseil
Retrouvez les avantages de chacune de nos prestations sur **www.bcv.ch** et contactez-nous.
Nos conseillers, présents dans chaque région du canton de Vaud, proches de vous et connaissant les préoccupations spécifiques des créateurs d'entreprises, vous proposeront les solutions adéquates pour vous aider à atteindre vos objectifs.

6. Comptabilité commerciale

Les comptes annuels

L'inscription de votre entreprise au Registre du commerce implique pour vous l'obligation de tenir une comptabilité, de dresser un inventaire et un bilan au début de l'activité de votre entreprise, ainsi qu'un inventaire, un compte d'exploitation et un bilan à la fin de chaque exercice annuel. Ces documents commerciaux doivent être conservés pendant 10 ans au moins.

Le but de la comptabilité commerciale est de renforcer la transparence ainsi que d'informer sur les résultats et la situation financière de votre entreprise. Le compte de pertes et profits indique ainsi les produits et les charges d'exploitation; le bilan, quant à lui, fait état de l'actif circulant, de l'actif immobilisé, des fonds étrangers ainsi que des fonds propres. Ils doivent être établis selon des structures minimales décrites dans le Code des obligations.

De manière à donner une image aussi exacte que possible du patrimoine et des résultats de la société, l'établissement des comptes annuels est régi par les principes suivants: intégralité des comptes annuels, clarté, prudence, continuation de l'exploitation, continuité dans la présentation et l'évaluation et, enfin, interdiction de compensation entre actifs et passifs ainsi qu'entre charges et produits.

Les SA sont soumises à des règles spéciales pour l'établissement de leurs comptes. Ces règles s'appliquent par analogie aux autres sociétés commerciales d'une certaine importance.

Conseil

Des logiciels simples existent dans le commerce et vous permettent, avec des connaissances minimales, de tenir à jour régulièrement vos comptes.
Si vous n'avez pas les compétences pour tenir correctement une comptabilité, conservez les pièces comptables, et faites faire votre comptabilité par un professionnel.
Même si vous ne faites pas votre comptabilité vous-même, vous devez par contre être capable de lire et de comprendre les états financiers qui vous sont présentés.

La révision

L'obligation de révision s'impose aux sociétés de capitaux. Les règles de révision ne s'appliquent donc pas seulement aux sociétés anonymes mais aussi aux sociétés à responsabilité limitée. Par contre, les raisons individuelles et les sociétés en nom collectif sont exemptées.

L'obligation de révision pour les sociétés commerciales est déterminée en fonction de leur taille et de leur importance économique. Dans ce cadre, on différencie le contrôle ordinaire du contrôle restreint.

Le contrôle ordinaire

Le contrôle ordinaire est valable si votre entreprise est importante d'un point de vue économique et s'applique si deux des montants ci-dessous sont dépassés durant deux années consécutives:

- total du bilan de CHF 20 millions;
- chiffre d'affaires de CHF 40 millions;
- 250 emplois à plein temps ou plus.

Si la loi n'exige pas de contrôle ordinaire, les statuts ou l'Assemblée générale de votre entreprise peuvent décider qu'un contrôle des comptes annuels soit effectué. Le contrôle ordinaire exige un rapport complet à livrer à votre Conseil d'administration et un rapport résumé de la révision à livrer à l'Assemblée générale.

Le contrôle restreint

Si les conditions ci-dessus ne sont pas remplies, vos comptes annuels doivent être révisés via un contrôle restreint. Ce type de contrôle implique un champ de révision moins étendu. Il se limite à une vérification des comptes annuels par des auditions, des opérations de contrôle analytique et des vérifications détaillées appropriées. La proposition du Conseil d'administration sur l'emploi du bénéfice est également vérifiée. Seul un bref rapport est remis à l'Assemblée générale.

Si tous vos associés sont d'un même avis et si votre société ne compte pas plus de dix emplois à temps plein, il est même possible de renoncer au contrôle restreint et donc à toute révision. Ces règles de base sont complétées par les possibilités d'option.

Les options

- Dans le cas d'une société qui ne doit faire qu'un contrôle limité, les minoritaires qui représentent 10% du capital social peuvent exiger un contrôle ordinaire (opting-up).
- Si une société ne compte pas plus de 10 emplois à plein temps, il est possible, avec l'accord de tous les associés, de renoncer partiellement (opting-down) ou totalement (opting-out) au contrôle.
- En pratique, il est également possible que des créanciers – banques en particulier – insistent pour contrôler les comptes alors que l'entreprise **aurait pu s'en dispenser (opting-in)**.

Les entreprises de révision

Les exigences auxquelles les organes de révision doivent satisfaire diffèrent en fonction du type de contrôle requis par la loi. Il existe trois formes d'agréments, à savoir: les entreprises de révision soumises à la surveillance de l'Etat, les experts-réviseurs agréés et les réviseurs agréés. Les réviseurs agréés sont autorisés à effectuer des contrôles restreints. Les experts-réviseurs agréés peuvent conduire des contrôles ordinaires et restreints alors que les entreprises de révision soumises à la surveillance de l'Etat peuvent effectuer tous types de contrôles, y compris ceux des sociétés cotées en bourse. Il est possible de connaître le type d'agrément de votre réviseur en consultant le registre de l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision ASR dont vous trouverez le lien sur le site de l'Ordre vaudois de la Chambre fiduciaire (www.expertsuisse.ch)

Conseil

Le terme « fiduciaire » n'est pas protégé. Il en va de même pour les dénominations « comptable », « expert-comptable », « fiscaliste » et « expert fiscal ». Assurez-vous de vous adresser à un professionnel qualifié en vérifiant par exemple son affiliation à une association professionnelle reconnue ou le caractère officiel des diplômes obtenus.

7. Fiscalité

Le système d'imposition

Le système d'imposition dépend directement de la forme juridique de l'entreprise:

Raison individuelle: l'entreprise se confond avec son propriétaire. Celui-ci est imposé, en tant qu'indépendant, sur le résultat de son exploitation à titre de revenu et sur sa fortune globale, y compris le capital investi dans l'entreprise.

Sociétés en nom collectif: du point de vue fiscal, elles sont considérées comme une raison individuelle. Le revenu ainsi que la fortune de ces sociétés sont ajoutés aux revenus et fortunes personnels des associés, proportionnellement à leurs participations.

Sociétés de capitaux (SA et Sàrl): elles sont considérées comme des personnes morales et imposées en tant que telles. Les actionnaires ou les dirigeants de l'entreprise sont imposés séparément sur leurs revenus (salaires, dividendes, etc.) et fortune privée.

L'exonération fiscale

Le Conseil d'Etat peut accorder des allégements fiscaux aux entreprises nouvellement créées qui servent les intérêts économiques du canton de Vaud (la modification fondamentale de l'activité de l'entreprise ou le lancement d'une nouvelle activité peut également faire l'objet d'un allégement fiscal). Les secteurs d'activités prioritaires suivants ont été définis dans le canton de Vaud:

- Sciences de la vie
- Technologies de l'information et de la communication (TIC)
- Cleantech
- Industrie de précision
- Industrie agro-alimentaire
- Industrie des produits haut de gamme
- Sport international
- Tourisme

La durée maximale de cette exonération peut couvrir l'année de fondation et les 9 années qui suivent.

L'exonération s'étend sur tout ou partie de l'impôt sur le capital et le bénéfice net mais pas sur celui portant sur les gains immobiliers ou l'impôt complémentaire sur les immeubles. Une des conditions à l'octroi de telles exonérations tient au fait que la société ne distribue pas ses bénéfices mais les réinvestit dans le financement de son activité. La demande d'allègement fiscal est traitée par l'administration cantonale et la commune où siège l'entreprise. La décision d'exonération appartient au Conseil d'État.

Impôt sur les sociétés

Imposition des personnes morales

Si vous avez créé votre propre entreprise en tant que personne morale, c'est-à-dire sous la forme d'une société de capitaux (les sociétés anonymes et les sociétés à responsabilité limitée essentiellement), votre entreprise sera assujettie à l'impôt sur le bénéfice net et sur le capital. L'impôt se calcule sur la base du bénéfice net effectivement obtenu au cours de la période fiscale. Cette dernière correspond à l'exercice commercial choisi par votre personne morale indépendamment de l'année civile. L'assujettissement débute le jour de la fondation de votre société, c'est-à-dire le jour de son inscription au Registre du commerce. Il prend fin le jour de la dissolution de la société ou de son déplacement à l'étranger.

Droit de timbre

Les apports en capital sont soumis au droit de timbre qui s'assimile à un impôt fédéral. Il s'élève à 1% et se calcule sur les apports nets mais au minimum sur la valeur nominale des titres de participation nouvellement émis. A noter que cet impôt s'applique également pour les augmentations ultérieures de capital. Le droit de timbre d'émission doit uniquement

être payé si vous créez une société anonyme, une société à responsabilité limitée ou une société coopérative, ou si vous augmentez la valeur nominale des droits de participation dans une entreprise de ce type. Pour un capital inférieur à CHF 1 million, il ne faut payer aucun droit de timbre.

Impôt sur le bénéfice net
L'impôt sur le bénéfice net est perçu au niveau fédéral, cantonal et communal.

L'impôt se calcule sur le solde du compte de résultats, auquel s'ajoutent les frais généraux, les amortissements et les provisions qui ne sont pas justifiés par l'usage commercial. Une provision pour frais futurs de recherche et développement est admise jusqu'à 10% du bénéfice imposable mais au maximum à hauteur de CHF 1 million (ce type de provision est aussi admis pour les indépendants).

Peuvent être déduits du bénéfice: les pertes des sept exercices précédents, les impôts payés et certaines attributions (notamment les dons à des institutions suisses d'intérêt général jusqu'à concurrence de 10% du bénéfice net et les versements au fonds de prévoyance du personnel).

Depuis 2020, date d'entrée en vigueur de la RIE III vaudoise, loi sur la réforme de l'imposition des entreprises, l'impôt cantonal sur le bénéfice est de 3 1/3% pour toutes les entreprises et l'impôt cantonal, communal (Lausanne) et fédéral est de 13,79%.

Le taux d'imposition pour les associations est de 4,75% au niveau cantonal et 4,25% au niveau fédéral.

Les taux d'imposition cantonaux et communaux sont des taux de base. Ils doivent encore être multipliés par les coefficients en vigueur.

Impôt sur le capital
L'impôt sur le capital est prélevé aux niveaux cantonal et communal, mais n'existe pas au niveau fédéral. Depuis le 1er janvier 2019, l'impôt sur le capital est de 0,6 ‰ (art. 118 VD-LI).

L'impôt sur le capital des associations, des fondations, des autres personnes morales et des placements collectifs pour leurs immeubles en propriété directe est perçu aux taux prévus à l'article 59 (impôt sur la fortune des personnes physiques). Le capital propre n'est pas imposé lorsqu'il n'atteint pas 200 000 francs. N'est imposable que le 50% du capital propre afférent aux droits de participation visés à l'article 106 (réduction pour participation), aux droits visés à l'article 94a (brevets et droits comparables) ainsi qu'aux prêts consentis à des sociétés du groupe.

Le capital propre imposable des sociétés de capitaux et des sociétés coopératives comprend:
- le capital-actions ou le capital social libéré;
- les réserves ouvertes;
- les réserves latentes constituées au moyen de bénéfices imposés.

Dans le canton de Vaud, les sociétés de capitaux peuvent imputer l'impôt sur le bénéfice à l'impôt sur le capital, c'est-à-dire déduire le montant du premier du montant du second. Il faut réserver toutefois les sociétés de participations actuellement encore imposées par un régime particulier (art. 108 LI).

Impôt complémentaire sur les immeubles
Dans le canton de Vaud, les personnes morales sont astreintes à un impôt complémentaire annuel de 1‰ de l'estimation fiscale des immeubles dont elles sont propriétaires. Sont exceptés:

- les immeubles ou parties d'immeubles qu'elles utilisent elles-mêmes pour l'exploitation d'un commerce ou d'une industrie;
- les immeubles d'habitation à caractère social.

L'impôt est dû par les personnes morales propriétaires de l'immeuble au début de l'année, pour l'année civile entière. En cas d'aliénation d'un immeuble ou d'une partie d'immeuble entraînant le paiement d'un droit de mutation, l'impôt complémentaire est remboursé à l'aliénateur, mais au plus jusqu'à concurrence de quinze fois son montant annuel. En aucun cas la somme à rembourser ne pourra excéder le montant du droit de mutation payé.

TVA

En tant qu'entrepreneur exerçant une activité sur le territoire suisse, vous devez savoir que la Confédération perçoit à chaque stade du processus de production et de distribution un impôt général sur la consommation (taxe sur la valeur ajoutée, TVA), avec déduction de l'impôt préalable, à savoir la TVA qui lui a déjà été facturée. La TVA a pour but d'imposer la consommation finale sur le territoire suisse. La TVA englobe quatre catégories de taux:

1. le taux normal: 8,1%;
2. le taux réduit: 2,6% pour la livraison de certains biens tels que les denrées alimentaires et les boissons non alcoolisées, les livres, les journaux et revues, les médicaments ainsi que l'accès aux manifestations sportives et culturelles. Toutefois, lorsque les denrées alimentaires sont consommées dans un restaurant, elles sont imposées au taux normal;
3. le taux spécial pour les prestations du secteur de l'hébergement: 3,8%.

Tout assujetti dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas CHF 5 024 000 provenant de prestations imposables et dont le montant d'impôt - calculé au taux de la dette fiscale nette déterminant pour lui - n'excède pas CHF108 000 pour la même période peut arrêter son décompte au moyen de la méthode des taux de la dette fiscale nette.

Lorsque le décompte est arrêté au moyen de la méthode des taux de la dette fiscale nette, l'assujetti détermine la créance fiscale en multipliant la somme des contre-prestations imposables (impôt inclus) réalisées au cours de la période de décompte par le taux de la dette fiscale nette autorisé par l'AFC (Administration fédérale des contributions).

Les taux de la dette fiscale nette tiennent compte des coefficients d'impôt préalable usuels dans la branche considérée. Ils sont fixés par l'AFC après consultation des associations des branches concernées.
L'assujetti qui souhaite établir son décompte selon la méthode des taux de la dette fiscale nette doit en faire la demande à l'AFC et appliquer cette méthode pendant au moins une période fiscale. L'assujetti qui opte pour la méthode effective ne peut recourir à la méthode des taux de la dette fiscale nette qu'après une période d'au moins trois ans. Tout changement de méthode de décompte doit être opéré pour le début d'une période fiscale.

Principes d'assujettissement et de libération
Est assujetti à l'impôt quiconque exploite une entreprise qui fournit des prestations sur le territoire suisse dans le cadre de l'activité de cette entreprise, OU quiconque a son siège, son domicile ou un établissement stable sur le territoire suisse.
Les entreprises étrangères sont donc en principe aussi soumises à la TVA si elles fournissent des prestations en Suisse.

Est libéré de l'assujettissement quiconque:

a. réalise en l'espace d'un an, sur le territoire suisse et à l'étranger, un chiffre d'affaires total inférieur à 100 000 francs à partir de prestations qui ne sont pas exclues du champ de l'impôt;
b. exploite une entreprise ayant son siège à l'étranger qui, quel que soit le chiffre d'affaires réalisé, fournit des prestations exonérées de l'impôt ou des prestations de services sur le territoire suisse.

Conseil
Il existe un site internet de l'AFC pour procéder à l'inscription au registre de la TVA.
www.estv.admin.ch

Assujettissement volontaire
Si votre entreprise n'est pas inscrite dans le registre des assujettis TVA et qu'elle n'atteint pas les seuils indiqués, vous pouvez toutefois demander à être assujetti (ou, plus exactement, vous pouvez renoncer à la libération de l'assujettissement). Cette démarche est possible quel que soit le montant du chiffre d'affaires réalisé par votre entreprise. Ainsi, vous avez désormais le droit de vous soumettre à la TVA même si vous ne réalisez pas encore de chiffre d'affaires. La demande d'assujettissement peut être annoncée au plus tôt au début de la période fiscale en cours et doit être maintenue pendant au moins une période fiscale (un an).

Début de l'assujettissement
L'assujettissement commence au début de l'activité entrepreneuriale (exemples: inscription au Registre du commerce, adoption de l'acte constitutif d'une raison individuelle, établissement des statuts d'une association, conclusion d'un contrat de bail pour un local commercial).

L'assujetti doit s'annoncer à l'AFC spontanément et par écrit dans les 30 jours qui suivent le début de son assujettissement.

Conseil
Si votre entreprise nouvellement fondée n'atteint pas le chiffre d'affaires imposable pendant la phase de démarrage de l'activité et les années qui suivent, mais investit des sommes importantes dans la construction de locaux et l'achat de moyens d'exploitation, alors vous avez intérêt à vous assujettir volontairement à la TVA. De cette manière, pendant la phase de démarrage, vous pourrez déduire entièrement l'impôt préalable sur vos investissements et autres dépenses.

8. Assurances sociales

Le système d'assurances sociales suisses est relativement complet et complexe. De nombreuses obligations existent pour les employeurs et les indépendants. Le présent chapitre donne un aperçu de ces obligations.

Attention
Les montants cités sont ceux en vigueur au 1er janvier 2026; ils peuvent être amenés à évoluer. Pour des informations plus détaillées et régulièrement mises à jour n'hésitez pas à consulter les pages du site de la CVCI consacrées aux caisses sociales: **https://avscvci.ch/**

Dispositions concernant les employeurs

AVS/AI/APG (assurance vieillesse et survivants, assurance invalidité, assurance perte de gain)
Toute entreprise doit être affiliée à une caisse de compensation AVS. Si l'employeur est membre d'une association professionnelle ou interprofessionnelle qui a créé une caisse de compensation (par ex. la CVCI), c'est, en principe, auprès de celle-ci qu'il faudra s'adresser pour y être affilié.

Un décompte des salaires, y compris des salaires en nature (ex. repas, logement de service), et le versement des acomptes de cotisations (mensuels ou trimestriels pour les petites entreprises dont les salaires annuels ne dépassent pas CHF 200 000) sont dus à la caisse de compensation AVS.

Une attestation annuelle de tous les salaires effectivement versés doit être remise à la fin de chaque année civile à la caisse de compensation. Celle-ci facture la différence entre les acomptes versés et les cotisations dues ou, le cas échéant, remboursera les montants prélevés en trop.

L'employeur est responsable envers la caisse de compensation du versement de l'intégralité des cotisations, part de l'employeur et part de l'employé, à savoir: AVS = 8,7% / AI = 1,4% / APG = 0,50%.

Les cotisations sont paritaires (employeur et employé en paient la moitié chacun). La part de l'employé est retenue chaque mois sur son salaire par l'employeur.

Pour les salariés qui restent actifs dans l'entreprise au-delà de l'âge de la référence AVS (65 ans), leurs salaires sont francs de cotisations jusqu'à concurrence de CHF 16 800 par année (CHF 1400 par mois), sauf s'ils souhaitent continuer à cotiser sur la totalité. Dans ce cas, les salariés doivent annoncer à leurs employeurs qu'ils renoncent à la franchise.

Les rémunérations de minime importance provenant d'une activité accessoire (jusqu'à CHF 2 500 par année civile et par employeur) sont exclues du salaire déterminant AVS (pas de cotisations) sauf si l'employé demande le paiement de cotisations. A noter qu'il existe une exception pour les employés des ménages privés et des domaines de la culture et des médias (selon une liste exhaustive définie par l'OFAS), qui doivent cotiser dans tous les cas.

Les caisses de compensation facturent en plus des frais administratifs pour couvrir les coûts de facturation et d'encaissement. Chaque caisse fixe son taux de frais administratifs.

L'assurance-chômage (AC)
Les cotisations de l'assurance chômage sont versées à la caisse de compensation AVS en même temps que les cotisations AVS/AI/APG. Les salariés qui ont atteint l'âge de la référence AVS (65 ans) ne sont plus soumis aux cotisations AC.

Les cotisations sont de 2,2% sur le salaire annuel plafonné à CHF 148 200.

La prévoyance professionnelle « caisse de pension » (LPP)
Tout salarié percevant un salaire annuel supérieur à CHF 22 680 doit être obligatoirement assuré. Ce salaire marque le seuil d'entrée pour l'assurance obligatoire.

Le salaire annuel compris entre CHF 26 460 et CHF 90 720 est assuré à titre obligatoire. Ce « salaire coordonné » (salaire LPP) s'élève au maximum à CHF 64 260. Au-dessus d'un salaire annuel de plus de CHF 22 680, un salaire de CHF 3 780 est au minimum assuré. Au-dessus du montant de CHF 90 720, l'assurance n'est plus que facultative.

Les cotisations sont au minimum paritaires. La part de l'employé est retenue du salaire à verser.

L'employeur a l'obligation d'informer sa caisse de compensation AVS du nom de la Fondation (p. ex. Fondation BCV deuxième pilier) ou de la compagnie gérant la caisse de retraite du personnel de l'entreprise.

L'employeur doit aussi veiller à communiquer à la caisse de pension:
- accidents ou maladies prolongées du personnel;
- résiliation du contrat de travail ou réduction importante du degré d'occupation;
- mariage du salarié.

Prestations complémentaires vaudoises pour familles et pour la rente-pont
Dans le canton de Vaud, les prestations complémentaires vaudoises pour familles et pour la rente-pont sont conçues afin de fournir une assistance financière, d'une part aux familles ne pouvant subvenir convenablement à toutes leurs dépenses, et d'autre part aux personnes n'ayant plus droit aux indemnités de chômage dans les deux ans qui précèdent leur droit à la rente AVS.

Les prestations complémentaires pour familles et pour la rente-pont sont financées par une cotisation prélevée sur les salaires. Le taux de contribution pour les entreprises est de 0,18% des salaires soumis à cotisation AVS (0,09% à charge de l'employeur et 0,09% à charge de l'employé).

Les allocations familiales
Si l'employeur est membre d'une association professionnelle ou interprofessionnelle (p. ex. la CVCI) qui a créé une caisse de compensation pour allocations familiales, c'est auprès de celle-ci qu'il convient en principe de s'affilier.

L'employeur seul est tenu de verser des contributions en % de la masse salariale totale soumise à l'AVS et ceci même si ses employés n'ont pas d'enfant à charge en âge de bénéficier des allocations.

En règle générale, l'employeur paie les prestations familiales aux employés en même temps que leur salaire. La caisse procède à une compensation directe auprès de l'employeur entre les prestations familiales qu'elle lui doit et les contributions que ce dernier doit lui verser. Certaines caisses de compensation offrent l'option du paiement direct aux salariés.

L'allocation pour enfant s'élève à au moins CHF 215 par mois pour chaque enfant à partir du premier mois jusqu'à l'âge de 16 ans révolus ou jusqu'à ce qu'il touche une allocation de formation. L'allocation est versée jusqu'à 20 ans révolus pour les enfants qui ne peuvent pas exercer d'activité lucrative parce qu'ils sont malades ou handicapés. L'allocation de formation (au moins CHF 268 par mois) est versée pour chaque enfant lorsqu'il est âgé d'au moins 15 ans, a terminé sa scolarité obligatoire et suit une formation post-obligatoire. Ceci jusqu'à la fin de sa formation, mais au plus tard jusqu'à ses 25 ans. Cette allocation de formation est aussi versée aux enfants ayant atteint 16 ans révolus et se trouvant encore à l'école obligatoire.

Les cantons peuvent faire mieux, par exemple, en augmentant ces montants et en introduisant d'autres allocations. Ainsi, le canton de Vaud prévoit une allocation pour enfant de CHF 322, une allocation de formation de CHF 425, un supplément de CHF 43 par mois dès le 3e enfant et une allocation de naissance/adoption de CHF 1617 par enfant.

Assurance accident (LAA)
L'employeur doit obligatoirement assurer tous ses employés contre les accidents professionnels. Les employés qui travaillent au moins 8 heures par semaine doivent au surplus être assurés contre les accidents non professionnels. Certaines entreprises sont obligatoirement affiliées à la Caisse nationale, la SUVA. Les autres ont le choix de contracter une assurance accident (LAA) auprès d'une compagnie privée.

L'employeur peut déduire la part de l'assurance non professionnelle du salaire du travailleur.

Les salaires doivent être assurés jusqu'à un montant maximum de CHF 148 200 par an.

L'employeur doit déclarer immédiatement à l'assureur les accidents et cas de maladies professionnelles.

En cas de résiliation du contrat de travail, l'employé est assuré encore pendant 30 jours. L'assurance peut être prolongée par convention jusqu'à 180 jours.

Assurance maladie
En Suisse, en règle générale, l'employeur n'a pas l'obligation d'assurer ses employés contre les conséquences de la maladie, ni pour les soins, ni pour la perte de gain (exception: adhésion à une convention collective de travail ou contrat-type de travail qui instaure des obligations de protection des travailleurs contre les conséquences de la maladie). Cependant, de nombreux employeurs contractent en faveur de leurs salariés une assurance collective privée pour perte de gain en cas de maladie. Cette assurance peut remplacer l'obligation de l'employeur de maintenir le paiement du salaire dans certaines circonstances.

En cas de résiliation du contrat de travail, si l'employeur a contracté une assurance perte de gain, il a l'obligation d'informer le salarié de la possibilité de passer dans l'assurance individuelle. Le salarié doit annoncer son intention de passer dans l'assurance individuelle dans un délai de 3 mois.

Allocation de maternité
Les femmes exerçant une activité lucrative recevront une allocation correspondant à 80% de leur dernier salaire – mais pas plus de CHF 220 par jour – pendant 14 semaines au maximum à partir de la naissance de leur enfant.

Allocation à l'autre parent (au père ou à l'épouse de la mère)
L'autre parent a la possibilité de prendre un congé de deux semaines, soit, 14 indemnités journalières au maximum (week-ends compris). Il pourra être pris en bloc ou sous forme de jours isolés dans les six mois à partir de la naissance de l'enfant.

L'allocation de l'autre parent est soumise aux mêmes conditions que l'allocation de maternité et correspond à 80 % du revenu moyen que l'autre parent a réalisé avant la naissance de l'enfant, mais au maximum CHF 220 par jour.

Dispositions concernant les indépendants

AVS/AI/APG (assurance vieillesse et survivants, assurance invalidité, assurance perte de gain)
Avec ou sans personnel salarié, toute personne qui exerce une activité lucrative à titre indépendant doit être affiliée à une caisse de compensation AVS. Si l'indépendant est membre d'une association professionnelle ou interprofessionnelle qui a créé une caisse de compensation (p. ex. la CVCI), c'est, en principe, à celle-ci qu'il faudra s'adresser pour y être affilié.

La caisse de compensation AVS examine en préambule si vous remplissez les conditions du statut d'indépendant. En principe, toute personne qui assume le risque économique inhérent à son activité lucrative, c'est-à-dire fait des investissements importants à des fins professionnelles, dispose de ses propres locaux commerciaux, obtient des mandats, assume les frais généraux et le risque lié à l'encaissement, est reconnue par l'AVS comme personne exerçant une activité indépendante. Vous devez, en outre, organiser votre travail librement et de manière indépendante, c'est-à-dire pouvoir définir librement la manière de travailler, fixer vous-même vos heures de travail et pouvoir confier des mandats à des tiers.

L'examen de la demande peut prendre un certain temps. En y joignant les documents nécessaires (p. ex. les factures, les bulletins de livraison, les contrats de fermage, les contrats conclus, l'autorisation d'exercer la profession) vous pouvez en faciliter le traitement.

Une fois le statut d'indépendant accordé, vous adresserez une estimation de votre revenu annuel à votre caisse de compensation AVS. Sur la base de cette estimation, la caisse rendra une décision provisoire en termes de cotisations et facturera les acomptes trimestriellement. La décision de cotisations définitive n'est prise qu'après communication à la caisse de compensation par l'administration fiscale du revenu de l'indépendant selon l'IFD. La caisse de compensation facture la différence ou le cas échéant rembourse les montants prélevés en trop.

En règle générale, les acomptes de cotisations doivent être versés trimestriellement, au plus tard jusqu'au 10e jour qui suit le trimestre. En cas de différence entre les acomptes et la décision définitive, l'indépendant reçoit une facture payable à 30 jours.

Il est important de communiquer toute variation importante du revenu à la caisse de compensation. L'indépendant remettra copie de ses comptes à sa caisse de compensation à la fin de chaque année civile.

Taux de cotisations des indépendants: en règle générale 10% du revenu selon la taxation IFD, moins l'intérêt du capital propre investi dans l'entreprise, répartis comme suit:
AVS = 8,1% / AI = 1,4% / APG = 0,50%.

Il existe un taux dégressif pour les revenus annuels inférieurs à CHF 60 500. La cotisation minimale est de CHF 530.

Pour les indépendants qui continuent à travailler au-delà de l'âge de référence AVS (65 ans), leurs revenus sont francs de cotisations jusqu'à concurrence de CHF 16 800 par an, sauf s'ils souhaitent continuer à cotiser sur la totalité du gain. Dans ce cas, il faut annoncer à la Caisse AVS que vous renoncez à la franchise. Dans certaines circonstances, cela peut permettre d'améliorer la rente (en comblant des lacunes de cotisation et d'assurance ou en augmentant le revenu annuel moyen déterminant)..

Lorsque le revenu provenant d'une activité indépendante exercée à titre accessoire n'excède pas CHF 2 500 par année civile, la cotisation n'est perçue qu'à la demande de l'assuré.

Les caisses de compensation facturent en plus des frais administratifs pour couvrir les coûts de facturation et d'encaissement. Chaque caisse fixe son taux de frais administratifs.

L'assurance-chômage (AC)
Les indépendants ne sont pas assujettis à l'assurance chômage.

La prévoyance professionnelle (LPP)
Les indépendants ne sont pas obligatoirement assujettis à la LPP. En revanche, ils ont la faculté de s'y soumettre volontairement. Dans ce cas, les dispositions sur l'assurance obligatoire s'appliquent par analogie.

Les indépendants peuvent se faire assurer auprès de l'institution de prévoyance qui assure leurs salariés ou dont ils relèvent en raison de leur profession.

L'indépendant qui verse des cotisations à des formes reconnues de prévoyance peut déduire ces cotisations de ses impôts dans les limites fixées chaque année:
- environ CHF 35 000 sans affiliation à une institution de deuxième pilier;
- environ CHF 7 000 avec affiliation à une institution de deuxième pilier.

Prestations complémentaires vaudoises pour familles et pour la rente-pont
Pour les indépendants, le taux unique de contribution est de 0,09% sur leur revenu déterminant AVS.

Les allocations familiales
Les indépendants ont l'obligation de cotiser sur leur revenu déterminant AVS (plafonné à CHF 148 200 par an).

Assurance accident (LAA)
L'indépendant n'est pas obligatoirement assuré selon la LAA. Il peut souscrire à l'assurance facultative selon la branche professionnelle auprès de la SUVA, de sa caisse maladie ou d'une assurance privée. Le gain minimum assuré ne peut être inférieur à 45% du montant maximum du gain assuré (CHF 148 200), soit CHF 66 690 pour l'indépendant lui-même et de CHF 44 460 pour les membres de la famille travaillant dans l'entreprise.

Les primes varient selon la branche et vont de 2% à 11,5%.

L'assureur peut refuser de passer un contrat d'assurance en cas de problèmes de santé antérieur.

Assurance perte de gain en cas de maladie
Il est également bon d'envisager une assurance en cas de maladie et accident qui permettra à l'indépendant de toucher des indemnités journalières en cas d'incapacité de travail l'aidant à assumer ses charges.

Prestations de perte de gain en cas de service militaire, de maternité et de paternité
Les indépendants reçoivent une allocation lorsqu'ils font leur service militaire en vertu de la loi sur le régime des allocations pour perte de gain en faveur des personnes servant dans l'armée. Comme les salariés, les indépendants reçoivent pendant leur service un questionnaire du comptable de leur unité sur lequel ils indiquent le nombre de jours de service accomplis. Le questionnaire doit être rempli et renvoyé à la caisse de compensation compétente. Celle-ci calcule le montant de l'allocation et la verse à l'indépendant.

Les femmes peuvent bénéficier d'une allocation de maternité de 14 semaines. En tant qu'autre parent, le père ou l'épouse de la mère, peut bénéficier d'une allocation de 2 semaines.

Le montant versé est calculé en fonction du revenu de l'assuré(e) (max. 80%, dans les limites légales). Actuellement, le seuil maximal est de CHF 220 par jour.

Conseil
La création de votre entreprise va engendrer des revenus sur lesquels il faudra payer des cotisations sociales. Les caisses de la CVCI couvrent les obligations liées à l'AVS/AI/APG et aux allocations familiales à des conditions avantageuses. De plus, elles peuvent vous aider dans vos démarches administratives. En cas d'adhésion simultanée à la CVCI et à ses caisses sociales, la finance d'entrée à la CVCI et la cotisation de la première année sont offertes. De plus, créé spécialement pour les jeunes entreprises, le Pack Créateur permet d'accéder gratuitement à un éventail de services pour découvrir les prestations que la CVCI offre à ses membres pour une valeur d'environ 480 francs. N'hésitez pas à rejoindre les quelque 1500 entreprises vaudoises qui font déjà confiance à la CVCI. **https://avscvci.ch/**.

9. Notions de droit du travail

Le contrat de travail
Dès l'instant où vous employez du personnel, vous devez respecter les dispositions relatives au contrat de travail. Celui-ci est valablement conclu dès que vous et vos collaborateurs vous êtes mis d'accord sur vos intentions respectives de fournir un travail contre un salaire. Le contrat peut être oral ou écrit. Il est obligatoirement écrit pour les contrats d'apprentissage ou lorsqu'employeur et employés conviennent de conditions différentes de celles prévues par le Code des obligations (délais de résiliation, paiement du salaire en cas de maladie ou d'accident, etc.).

Le contrat de travail peut être de durée déterminée ou indéterminée. Dans le second cas, la loi prévoit que, sauf accord contraire des parties, le premier mois est considéré comme temps d'essai durant lequel le contrat peut être résilié moyennant un préavis de 7 jours. Le temps d'essai ne peut être convenu pour une durée supérieure à 3 mois (en revanche, il peut être prolongé dans le cadre de l'apprentissage).

La convention collective de travail (CCT)
Les conventions collectives de travail réunissent employeurs ou associations patronales et organisations syndicales pour établir les clauses portant notamment sur les avantages sociaux (p. ex. les salaires minimaux), la conclusion et la fin des contrats individuels de travail entre employeurs et travailleurs d'une branche d'activité.

En Suisse et dans le canton de Vaud, il y a environ 40 CCT obligatoires et 1500 CCT non obligatoires. Les CCT obligatoires s'appliquent à toute entreprise dans les branches correspondantes. Les CCT non obligatoires s'appliquent uniquement si les partenaires contractuels sont membres des associations signataires du contrat collectif de travail.

Vous pouvez vous adressez au Service de l'emploi pour savoir si votre branche est concernée.

Temps de travail
La durée du travail est fixée contractuellement. La loi fixe toutefois la durée maximale du travail hebdomadaire:
- à 45 heures pour les travailleurs occupés dans une entreprise industrielle et pour le personnel de bureau, le personnel technique et les autres employés, y compris le personnel de vente des grands magasins;
- à 50 heures pour les autres travailleurs, sauf réglementation particulière (chauffeurs professionnels, cliniques et hôpitaux, hôtels, restaurants et cafés, bâtiment et génie civil, etc.).

Travail de jour et du soir
Le travail de jour est compris entre 6 et 20 heures et celui du soir entre 20 et 23 heures. Ces deux plages horaires, soit l'intervalle entre 6 et 23 heures (17 heures), ne sont pas soumises à autorisation. L'employeur ne peut cependant introduire le travail du soir qu'après consultation des travailleurs.

Le début et la fin du travail de jour et du soir peuvent être fixés différemment entre 5 heures et minuit avec l'accord de la majorité des travailleurs concernés. Dans ce cas, le travail de jour et du soir doit également être compris dans un intervalle de 17 heures au plus. Le travail de jour et du soir de chaque travailleur pris individuellement doit toutefois être compris dans un espace de 14 heures, pauses et travail supplémentaire inclus.

Travail de nuit
L'occupation des travailleurs est interdite en dehors des limites du travail de jour et du soir. Des dérogations (besoin urgent, indispensabilité) peuvent toutefois être accordées. Sont concernées les entreprises auxquelles s'appliquent des dispositions spéciales (cliniques et hôpitaux, hôtels et restaurants, boulangeries, etc.). L'employeur doit verser un supplément de salaire d'au moins 25% aux travailleurs n'effectuant un travail de nuit que temporairement (max. 24 nuits par année civile). Quant aux travailleurs effectuant un travail de nuit régulier ou périodique, ils ont droit à une compensation de 10% du temps consacré au travail de nuit. Le temps de repos compensatoire doit être accordé dans le délai d'une année.

Travail du dimanche
L'occupation des travailleurs est interdite du samedi 23 heures au dimanche 23 heures. Des dérogations (besoin urgent, indispensabilité) peuvent ici aussi être accordées. Un supplément de salaire de 50% doit être versé en cas de travail temporaire du dimanche (jusqu'à 6 dimanches maximum par année civile). En outre, le travail du dimanche d'une durée de 5 heures au plus doit être compensé par un congé dans les 4 semaines. S'il dure plus de 5 heures, il sera compensé pendant la semaine précédente ou suivante, immédiatement après le temps de repos quotidien, par un jour de repos compensatoire d'au moins 24 heures consécutives.

Paiement du salaire en cas d'empêchement du travailleur
Si le travailleur est empêché de travailler sans faute de sa part pour des causes inhérentes à sa personne (maladie, accomplissement d'une obligation légale, etc.), l'employeur lui verse son salaire pendant un temps limité, pour autant que les rapports de travail aient duré plus de 3 mois ou aient été conclus pour plus de 3 mois. Le « temps limité » est de 3 semaines pendant la 1re année de service, d'un mois pendant la 2e année de service, de 2 mois de la 3e à la 4e année de service, etc. Il est bien sûr possible de prévoir des dérogations favorables au travailleur ou un système offrant des prestations au moins équivalentes (assurance perte de gain).

Dans le cas où les prestations d'une assurance obligatoire couvrent les 80% du salaire pendant la période en cause (assurance-accidents par exemple), l'employeur n'a rien à verser. Il devra toutefois le 4/5 du salaire en cas d'éventuel délai de carence ainsi que la différence entre les 80% du salaire et les prestations d'assurance, si ces dernières sont inférieures.

Vacances et jours fériés
La durée légale minimale des vacances est de 5 semaines jusqu'à l'âge de 20 ans révolus et de 4 semaines au-delà. Le salaire est dû entièrement pendant les vacances. Sauf exceptions, le droit aux vacances ne peut être remplacé par des prestations pécuniaires. Les dates des vacances doivent être acceptées par l'employeur et doivent comprendre au moins deux semaines consécutives.

A noter que les jours fériés légaux (Nouvel An, 2 janvier, Vendredi saint, lundi de Pentecôte, lundi de Pâques, Ascension, 1er août, lundi du Jeûne fédéral, Noël) sont considérés comme des dimanches, et ne doivent pas être comptabilisés comme les jours de vacances.

Conseil

Vous êtes confronté à un problème et ne savez pas quelle solution juridique lui apporter ou si celle envisagée est conforme au droit? Le Service juridique de la CVCI est à disposition de ses membres pour:

- analyser le problème et y répondre dans la mesure de ses compétences;
- orienter vers les services de spécialistes compétents;
- renseigner sur les règles en vigueur.

https://cvci.ch/services/nos-conseils-juridiques

Résiliation du contrat de travail
Sauf exceptions (licenciement immédiat pour justes motifs), le licenciement ne peut être notifié que moyennant un certain délai de préavis.

Sauf dispositions contraires du contrat de travail, ce préavis est de:
- 7 jours pendant le temps d'essai;
- 1 à 3 mois pour la fin d'un mois après le temps d'essai:
  - 1 mois pendant la 1re année de service;
  - 2 mois de la 2e à la 9e année de service;
  - 3 mois ultérieurement.

Un congé ne peut pas être signifié dans certaines circonstances: accomplissement d'un service obligatoire (y compris 4 semaines avant et après s'agissant d'un service qui a duré plus de 11 jours), incapacité totale ou partielle de travail (pendant 30 à 180 jours selon le nombre d'années de service), grossesse et 16 semaines après l'accouchement, service d'aide à l'étranger ordonné par l'autorité fédérale. Si le congé a été prononcé avant la survenance d'un de ces cas, il peut alors être suspendu. De même, dans certains cas déterminés, il peut être considéré comme abusif de licencier (par exemple pour une raison inhérente à la personnalité du travailleur).

Les licenciements collectifs (pour motifs d'ordre économique) ne dispensent pas l'employeur de respecter les délais de résiliation ni les dispositions sur la résiliation en temps inopportun.

10. Terrains et locaux

Les critères à prendre en considération lors du choix d'implantation de votre entreprise sont de deux ordres. Les premiers concernent les caractéristiques techniques du bâtiment (surface, volume, hauteur, poids supportés) alors que les seconds ont trait à l'environnement de votre entreprise et à l'infrastructure générale (taux d'imposition, disponibilité de main-d'œuvre, équipement, liaison avec le réseau de transport).

Plusieurs possibilités s'offrent à vous, qui, outre les aspects financiers, ont des implications juridiques et administratives différentes:

Location des locaux
Si vous optez pour la location de locaux, vous signerez un contrat de bail commercial avec le bailleur. Les aspects principaux sont les suivants:

- durée du bail fixée librement (en général 5 ans, renouvellement de 5 ans en 5 ans);
- délai de résiliation minimum de 6 mois;
- possibilité d'inscription du bail au Registre foncier; cet enregistrement garantit au locataire que son bail sera respecté par tout tiers acquéreur pendant sa durée contractuelle (frais à la charge du locataire);
- demande de garantie possible (compte bloqué, cautionnement simple ou solidaire);
- variation du loyer selon les mêmes règles que les baux normaux: la hausse ne peut intervenir que pour l'échéance du bail en respectant le délai de résiliation. L'adaptation du loyer est généralement prévue en fonction de l'indice suisse des prix à la consommation;
- possibilité, à certaines conditions, de sous-location ou de transfert du bail.

Pour faciliter les démarches, les milieux économiques vaudois ont mis au point un bail paritaire que vous pouvez obtenir auprès de la Chambre vaudoise immobilière.

Espaces de coworking
Pour commencer un projet permettant de disposer d'un espace de travail en dehors de chez soi à moindre coût, de rompre l'isolement et d'être en contact avec d'autres entrepreneurs, vous pouvez opter pour un bureau dans un espace de coworking. Vous en trouverez plusieurs dans le canton car ces espaces se multiplient. Cette solution attire typiquement des indépendants travaillant dans le milieu de la technologie ou d'Internet, qui n'ont pas toujours besoin d'un bureau de façon permanente, et travaillent principalement sur ordinateur ou avec des petits groupes de personnes.

Pour trouver un espace près de chez vous, vous pouvez consulter les sites:
www.coworking.ch





Achat des locaux
Une acquisition immobilière nécessite l'intervention d'un notaire (forme authentique requise). Les frais du transfert de propriété sont à la charge des parties contractantes mais en principe de votre entreprise (en tant qu'acheteur). Toute transaction immobilière fait en outre l'objet de divers émoluments et impôts. Après la conclusion du contrat de vente, la propriété doit être inscrite au registre foncier correspondant à la localité où se trouve le bien immobilier.

Conseil

Les Pôles de développement
Le canton de Vaud encourage l'essor de nouvelles activités dans le cadre de son programme de pôles de développement prioritaires. Ce programme comprend différents sites répartis sur tout le canton. Son objectif est de fournir aux nouvelles entreprises des terrains de qualité, stratégiquement situés, à des conditions intéressantes et dans le respect des normes environnementales. Les pôles de développement économique proposent également des espaces construits et partiellement aménagés. Le Service de la promotion de l'économie et de l'innovation (SPEI) peut vous fournir de précieuses informations sur les surfaces disponibles dans les pôles de développement, en coordination avec les associations régionales qui tiennent à jour le registre.
www.vd.ch

Les immeubles destinés à l'exercice d'une activité économique (immeubles servant d'établissement stable, par exemple les immeubles servant de fabrique, de dépôt et d'entrepôt, de bureau, de centre commercial, de magasin de vente, d'hôtel, de restaurant, d'atelier d'artisanat, de cabinet médical) peuvent être acquis sans autorisation par des étrangers (personnes physiques ou morales).

Construction de locaux
Outre l'achat d'un terrain, la construction de locaux est un vaste projet en soi, à ne considérer qu'en collaboration avec des spécialistes.

Il faudra tenir compte du règlement communal sur les constructions (distances aux limites, hauteurs, nuisances, densité, etc.) et entamer une procédure d'autorisation de construire.

Conseil

Découvrez sur **www.bcv.ch** les diverses solutions de financement que la BCV a élaborées pour vous pour la construction ou l'acquisition de vos locaux.

Affectation des locaux (existants ou futurs)
Avant de vous lancer dans de longues et coûteuses procédures d'acquisition, de transformation ou de construction, il vous revient de vérifier si l'activité de votre entreprise est adaptée aux locaux envisagés. Chaque commune dispose d'un plan d'affectation (ou plan de zones) qui fixe précisément pour quelle activité sont prévues les différentes portions de son territoire.

Si l'affectation ne coïncide pas avec l'activité de votre entreprise, une demande de changement d'affectation peut être adressée à l'autorité communale qui est en droit, dans certains cas, d'exiger une mise à l'enquête publique avant de rendre sa décision. Au cas où le plan de zones ne permet pas une affectation commerciale ou artisanale, il est possible d'envisager, en collaboration avec les autorités communales, un plan de quartier, à savoir la réalisation d'un règlement propre à une portion donnée du territoire communal. Il s'agit toutefois d'une procédure longue et complexe.

Permis de construire
Le permis de construire est une autorisation donnée par l'autorité communale de faire des travaux déterminés. Cette autorisation ne concerne pas uniquement les nouvelles constructions mais également la démolition, la transformation, la reconstruction et le changement d'affectation des constructions existantes. La procédure cantonale est expliquée sur le site Internet de la Centrale des autorisations en matière de construction (CAMAC).

Dès que le dossier est complet, le projet d'aménagement ou de construction peut être mis à l'enquête durant 30 jours. L'avis d'enquête est affiché au pilier public et publié dans la Feuille des avis officiels du canton de Vaud (FAO), ainsi que dans un journal local.

Pendant la durée de l'enquête, il est possible de faire opposition ou d'émettre des observations sur la feuille d'enquête ou de les adresser par écrit à la Municipalité.

Le dossier complet est ensuite transmis aux services cantonaux. Dès réception, les services cantonaux ont 30 jours pour délivrer les autorisations préalables spéciales ou pour les refuser. La CAMAC notifie dans ce délai la réponse de l'administration cantonale. Dès réception de la décision cantonale, la Municipalité dispose également de 30 jours pour accepter ou refuser le permis de construire et répondre aux éventuels opposants. Ces derniers peuvent recourir contre la décision municipale dans les 30 jours suivant réception auprès du Tribunal administratif.

11. Aides financières de l'Etat de Vaud

Le canton de Vaud offre des aides financières directes aux entreprises actives dans les secteurs de l'industrie, des services proches de la production et des technologies de pointe. Mises à disposition par le Service de la promotion de l'économie et de l'innovation (SPEI), ces aides ont pour objectifs de soutenir les PME et start-up du canton dans leurs projets de développement.

Soutien à l'investissement

Cautionnement de crédit bancaire

Par l'octroi de cautionnements de crédits bancaires, le canton encourage la réalisation de projets industriels de grande envergure, innovateurs et créateurs d'emplois. La caution porte sur un crédit d'investissement accordé par une banque ou un autre organisme de prêt (assurance, société financière, caisse de pension). Cette aide peut être complétée par une prise en charge des intérêts bancaires.

Prise en charge partielle de l'intérêt bancaire

Outre l'octroi de cautionnements, des interventions sont également possibles dans le cadre d'une contribution au service de la dette en fonction de critères liés au projet (nature, coût, financement, etc.). La prise en charge partielle d'intérêts peut être allouée indépendamment du cautionnement. Elle s'applique uniquement aux crédits d'investissement.

Soutien à l'innovation

Les collectivités suisses accordent un soutien particulier aux entreprises développant leurs activités dans le secteur des hautes technologies. Diverses opérations ont été mises en place afin de favoriser le développement de ces sociétés à forte valeur ajoutée. Le canton de Vaud dispose ainsi d'organismes efficaces de soutien et de coopération technologique, notamment avec ses Hautes écoles. Si l'entreprise que vous avez l'intention de fonder est précisément active dans le secteur des hautes technologies, prenez la peine de vous renseigner sur ces opportunités.

Plusieurs formes de soutien financier à l'innovation sont possibles:

- acquisition de droits de propriété intellectuelle (max. CHF 5 000);
- développement de nouveaux produits, amélioration ou développement de moyens de production, obtention de certification ou d'homologation (max. CHF 30 000).

Soutien à la commercialisation et à l'internationalisation

Le Service de la promotion de l'économie et de l'innovation (SPEI) peut également accorder des aides financières aux entreprises en vue de favoriser le développement commercial et international de leurs affaires.

Ces aides peuvent aller jusqu'à 50% du coût total du projet et concernent:

- la participation à une exposition ou convention d'affaires (max. CHF 5 000);
- les études de marché et recherches d'opportunités d'affaires (max. CHF 30 000).

Soutien à la formation

Une aide financière peut être accordée à l'entreprise qui assure, à l'interne, la formation technique ou scientifique de ses employés. Le montant de l'aide ne peut pas dépasser CHF 15 000 par employé et ne peut pas être supérieur à 50% du revenu brut de l'employé pendant la durée du cycle de formation.

La formation des employés ayant pour but l'intégration de considérations écologiques et sociales dans la gestion de l'entreprise peut également faire l'objet d'une aide financière à hauteur de 50% (max. CHF 3 000).



III. Alternatives à la création

1. Achat à des tiers d'une entreprise existante

Si vous avez les moyens financiers disponibles pour reprendre une entreprise déjà établie, il s'agit peut-être d'une solution plus aisée pour se mettre à son compte.

Avant de conclure un tel accord, il vous incombe toutefois d'évaluer cette opportunité à sa juste mesure en analysant scrupuleusement la santé financière et commerciale de l'entreprise en question. La vente d'un commerce peut avoir plusieurs causes: déménagement, retraite, décès, mais aussi difficultés commerciales, rentabilité insuffisante, arrivée d'un nouveau concurrent, etc. Il peut donc s'avérer salutaire pour vous de connaître les raisons du départ du prédécesseur car si vous commencez vos activités avec une entreprise en mauvaise posture, le risque peut s'avérer plus important que ceux inhérents à la création de votre propre société. De plus, il est bon de s'interroger sur les conséquences qu'implique le départ de l'ancien propriétaire: les clients resteront-ils fidèles?

Ainsi, en achetant une entreprise existante, vous pouvez profiter d'une structure éprouvée permettant d'établir des prévisions de revenus basées sur des états financiers connus. Par contre, vous devrez composer avec des pratiques existantes et une culture d'entreprise déjà formée.

faites éventuellement partie de l'équipe dirigeante est une forme particulière d'acquisition d'une entreprise existante.

Avantages
- En général, la continuité est assurée tant au niveau du savoir-faire que des relations d'affaires, de la gestion des collaborateurs ou de la stratégie.
- La succession est interne et permet la confidentialité (l'entreprise n'est pas obligée de divulguer des informations à des tiers).
- Le management connaît de l'intérieur la situation exacte de l'entreprise.
- De nombreuses variantes sont possibles (reprise échelonnée p. ex.).
- Le prix pourra généralement être fixé objectivement et valorisera la croissance attendue.

Inconvénients
- L'entreprise finance une partie du prix; la charge financière peut être très lourde à assumer selon la valeur de l'entreprise et les fonds propres disponibles auprès des repreneurs.
- Le financement est souvent problématique et nécessite presque toujours d'importants apports extérieurs de fonds.
- La copropriété de l'entreprise entre plusieurs personnes est potentiellement source de conflits.

Conseil
S'il s'agit de reprendre une entreprise d'une certaine envergure qui emploie déjà du personnel, vous aurez certainement besoin de l'avis d'un expert pour négocier l'achat dans de bonnes conditions.

Plusieurs entreprises spécialisées en transmission peuvent vous aider. Vous pouvez également faire appel à une fiduciaire:
www.fiduciairesuisse-vd.ch
www.expertsuisse.ch

Comment déterminer la valeur de l'entreprise?
La valeur réelle de l'entreprise qui vous intéresse dépend de nombreux paramètres liés à la fois à son

environnement externe (clients, concurrents, risques de marché, etc.) et à sa structure interne (équipement, organisation, compétences humaines, etc.).

Le calcul d'une valeur de reprise se fonde généralement sur:

- l'évaluation de l'actif net, représenté par la part de l'actif qui appartient aux actionnaires et qui correspond grosso modo aux fonds propres de l'entreprise; l'évaluation peut se faire sur la base d'une valeur de vente, de remplacement ou de liquidation;
- la valeur de rendement, estimée selon différentes méthodes (p. ex. valeur actuelle des bénéfices futurs);
- la comparaison des transactions dans le même secteur d'activité / comparaison par rapport à des sociétés cotées en bourse.

L'appui d'un spécialiste en la matière est fortement recommandé.

Conseil

Soyez attentif aux points suivants:

- l'assujettissement des commandes vis-à-vis d'un ou de quelques clients précis;
- les relations personnelles du chef d'entreprise avec ses gros clients et fournisseurs;
- l'existence d'un fonds de commerce (une activité similaire pourrait-elle ou non être créée par un concurrent ou un employé?);
- les investissements déjà réalisés ou à effectuer;
- les litiges éventuels en cours;
- la transmission d'un éventuel contrat de bail.

2. Achat d'une franchise

Si vous optez pour une franchise, vous pourrez exploiter un concept, un droit ou un produit existant avec l'autorisation de ses créateurs sous réserve du versement de votre part, en tant que preneur de franchise, de sommes convenues et du respect de certaines modalités.

Le franchiseur (le donneur de franchise) vous octroie le droit d'exploitation pour une période et un territoire déterminés. Comme franchisé, vous bénéficiez d'un soutien de la part du franchiseur (cours de formation ou marketing, par exemple). En contrepartie, vous devrez verser une redevance au franchiseur et accepter de lui rendre des comptes. Pour que l'accord ne tourne pas à votre désavantage, il vous appartient de prendre des renseignements sur les conditions d'achat, le franchiseur et sa société.

Avant d'acheter une franchise, quels sont les éléments déterminants à élucider?

- Notoriété de la marque.
- Concurrents à proximité.
- Restrictions et obligations imposées par la franchise.
- Elément compris dans le prix d'achat de la franchise.
- Pourcentage de redevances exigé.
- Exclusivité de la franchise pour un territoire donné.
- Equipement, installations et aménagement des locaux.
- Formation du personnel.
- Contrôles exigés par le franchiseur.

De cette manière, vous pouvez profiter du savoir-faire et de la notoriété du franchiseur. Vous dépendrez par contre des règles et de l'image mises en place par une chaîne.

Conseil
Vous devez analyser en détail les aspects financiers (fiabilité et solvabilité du franchiseur) et juridiques (droits, obligations, conditions de renouvellement, durée du contrat, etc.). N'hésitez pas à vous faire conseiller par un expert ou un juriste.
Pour plus d'information: **www.franchiseverband.ch** (Fédération suisse de la franchise)

Informations juridiques importantes

Exclusion de responsabilité. Bien que nous fassions tout ce qui est raisonnablement possible pour nous informer d'une manière que nous estimons fiable, nous ne prétendons pas que toutes les informations contenues dans le présent document sont exactes et complètes. Nous déclinons toute responsabilité pour des pertes, dommages ou préjudices directs ou indirects consécutifs à ces informations.

Absence d'offre et de recommandation. Ce document est informatif. Il n'est ni une offre, ni une invitation, ni une recommandation pour l'achat ou la vente de produits spécifiques. Les indications et opinions présentées dans ce document peuvent être modifiées en tout temps et sans préavis.

Restrictions de diffusion. Certaines opérations et/ou la diffusion de ce document peuvent être interdites ou sujettes à des restrictions pour des personnes dépendantes d'autres ordres juridiques que la Suisse (par ex. Allemagne, UK, UE, US, US persons). La diffusion de ce document n'est autorisée que dans la limite de la loi applicable.

Marques et droits d'auteur. Le logo et la marque BCV et CVCI sont protégés. Ce document est soumis au droit d'auteur et ne peut être reproduit que moyennant la mention de son auteur, du copyright et de l'intégralité des informations juridiques qu'il contient. Une utilisation de ce document à des fins publiques ou commerciales nécessite une autorisation préalable écrite de la BCV et de la CVCI.



Banque Cantonale Vaudoise
Case postale 300
1001 Lausanne

0844 228 228
www.bcv.ch



Avenue d'Ouchy 47
Case postale 315
1001 Lausanne

www.cvci.ch
021 613 35 35

41-953/26.10