

# Etude sur l'amélioration durable de la couverture sociale des indépendant-e-s et des freelances

Etude



à l'intention de

syndicom – syndicat des médias et de la communication

Olten, 12 décembre 2022

## Résumé

Contrairement aux personnes salariées au bénéfice d'une assurance-chômage, les indépendant-e-s et freelances ne disposent d'aucune assurance pour les indemniser financièrement en cas de baisse des commandes ou de manque à gagner complet. Un sondage réalisé par syndicom (durée 2021-2022) a montré que 78% des indépendant-e-s et freelances interrogés ne peuvent constituer aucune réserve financière ou uniquement des réserves insuffisantes pour se couvrir contre une perte de gain dans l'actuel régime.

Non seulement les indépendant-e-s et les freelances ont intérêt à bénéficier d'une meilleure protection, mais aussi la société dans son ensemble, car cela permet de décharger l'aide sociale. Une assurance perte de gain pour les indépendant-e-s s'impose d'autant plus que l'on observe ces dernières années une transition accrue d'emplois salariés vers des formes de travail plus flexibles et indépendantes. Les moteurs de cette transition sont multiples. Un grand nombre de jeunes faisant leur entrée sur le marché du travail sont face au choix de se mettre à leur compte en tant qu'entrepreneurs individuels ou au sein de petites structures autogérées, ou alors de changer de secteur d'activité. Il est particulièrement important pour le maintien des assurances sociales que toutes les travailleuses et travailleurs soient couverts de manière adéquate malgré les changements sur le marché du travail induits par la transformation numérique. La mise en place d'une assurance perte d'activité pour les indépendant-e-s (APA-I) constitue une étape importante pour renforcer sur le long terme les activités indépendantes.

L'APA-I élaborée dans ce rapport est un modèle d'assurance conçu pour les indépendants dont le modèle d'activité est opérationnel. Elle vise à soutenir les indépendant-e-s pour qu'ils et elles surmontent si possible eux/elles-mêmes une crise passagère (par exemple, difficultés momentanées à acquérir des mandats ou manque temporaire de liquidités), sans qu'un placement dans un emploi salarié vienne interrompre leur activité indépendante.

Le modèle d'assurance prévoit le financement paritaire des primes d'assurance par les indépendant-e-s et leurs mandants, respectivement par la clientèle (par analogie avec l'assurance-chômage pour les salarié-e-s). Comme pour la TVA, les cotisations aux primes des mandants ou de la clientèle sont facturées directement par les indépendant-e-s sur toutes les factures, puis doublées et versées à l'APA-I. Les indépendant-e-s versent par conséquent 1) une prime de 4% qu'ils et elles ont facturées à la clientèle et 2) une seconde prime de 4% à l'APA-I qu'ils et elles paient eux/elles-mêmes. Le montant de la prime, et donc aussi le versement éventuel de la prestation, se base sur le revenu brut pour couvrir, en sus du gain net, aussi les coûts professionnels comme le loyer de l'atelier ou les licences des logiciels qui continuent à courir en cas de perte d'activité. Avec les primes accumulées, deux comptes sont tenus pour chaque indépendant-e: un compte d'épargne avec les cotisations des indépendant-e-s et un compte d'assurance sur lequel sont versées les cotisations des mandants. Les cotisations accumulées sur le compte d'épargne demeurent dans tous les cas la propriété des indépendant-e-s. Lorsqu'un terme est volontairement mis à l'activité indépendante (p. ex. passage à un emploi salarié ou retraite), les cotisations d'épargne personnelles sont remboursées. Les cotisations d'assurance restent quant à elles dans l'assurance.

La prestation d'assurance se monte à 80% du chiffre d'affaires moyen réalisé sur toutes les années de cotisation. La prestation d'assurance est composée de 1) la garantie de base (max. 6 salaires mensuels assurés, financés par les cotisations d'assurance) et 2) le montant de l'épargne sur le compte d'épargne personnel, dont la somme dépend de la durée de cotisation. Un élément central de l'APA-I consiste à utiliser toujours en premier lieu l'épargne personnelle de l'indépendant-e pour couvrir une perte d'activité. Ce mode de fonctionnement a pour but d'éviter que ne diminue l'avoir d'assurance du collectif en raison de reports du chiffre d'affaires (par exemple en envoyant délibérément des factures plus tard) ou d'autres astuces («gaming the system»).

Le modèle d'assurance prévoit une obligation de s'assurer afin de remédier à la problématique de la sélection adverse. Pour éviter des comportements d'aléa moral, le modèle prend d'autres dispositions: l'APA-I connaît une période d'attente de trois ans, durant laquelle les cotisations doivent être versées, mais sans qu'une couverture d'assurance ne s'applique encore. La période d'attente est voulue pour orienter le modèle d'assurance de manière ciblée vers les indépendant-e-s dont le modèle d'entreprise fonctionne.

Dès le premier versement de prestations qu'ils et elles touchent, les indépendant-e-s doivent en outre être accompagnés et conseillés par un service spécialisé, à l'instar de l'Office régional de placement (ORP) pour les personnes au chômage.

La prime à hauteur de 4% que facturent les indépendant-e-s à la clientèle entraîne un renchérissement de la prestation ou du produit. D'un point de vue économique, on peut parler d'un impôt – par analogie avec l'imposition du travail. Il pourrait en résulter une baisse des commandes ou une délocalisation (p. ex. attribution de commandes à l'étranger ou tassement de la demande du côté de la clientèle). Une baisse sensible des commandes due au renchérissement aurait des coûts économiques. Un tel scénario est toutefois improbable pour deux raisons. D'une part, le montant de la prime de 4% est relativement faible, de sorte qu'il ne faut pas s'attendre à des déséquilibres importants de la demande. D'autre part, les services ou produits réalisés (p. ex. illustration, photographie, vidéo, podcast ou texte) sont d'une nature telle que des prestataires étrangers ne peuvent pas les fournir, ou seulement de manière limitée (p. ex. en raison de barrières linguistiques). Il est fort plus probable que l'introduction de l'APA-I n'induisse aucune baisse significative des mandats, parce que les indépendant-e-s parviennent à répercuter la majoration des prix de 4% sur les mandants. Les résultats du sondage mené auprès des indépendant-e-s et des freelances vont également dans ce sens.

## Conclusions et recommandations

Contrairement aux personnes salariées au bénéfice d'une assurance-chômage, les indépendant-e-s et freelances ne disposent d'aucune assurance pour les indemniser financièrement en cas de baisse des commandes ou de manque à gagner complet. La pandémie du coronavirus et le confinement général en Suisse ont montré à la classe politique et à la société en général que les personnes à leur compte dans notre pays ne sont pas suffisamment assurées contre une perte de revenu. Ce constat est corroboré par un sondage de syndicom (durée 2021-2022), dans lequel 78% des indépendant-e-s et freelances interrogés ne peuvent constituer aucune réserve financière ou uniquement des réserves insuffisantes pour se couvrir contre une perte de gain dans l'actuel régime.

### Renforcement des activités lucratives indépendantes

Non seulement les personnes directement concernées ont intérêt à bénéficier d'une meilleure protection, mais aussi la société dans son ensemble. Lorsque les indépendant-e-s ne peuvent pas se prémunir eux/elles-mêmes contre les crises, la collectivité doit venir à leur rescousse. Que ce soit par le biais de l'aide sociale dans laquelle tombent les indépendants lorsque leur revenu ne suffit plus à subvenir à leurs besoins, ou par la création d'une solution d'indemnisation via le régime des allocations pour perte de gain, comme ce fut le cas lors de la pandémie.

Une assurance perte de gain pour les indépendant-e-s s'impose d'autant plus que l'on observe ces dernières années une transition accrue d'emplois salariés vers des formes de travail plus flexibles et indépendantes. Les moteurs de cette transition sont multiples. D'une part, parce qu'il est devenu techniquement plus facile de proposer sa prestation de travail en indépendant-e, mais d'autre part aussi en raison de la diminution des emplois fixes qu'on ne trouve quasiment plus dans certaines branches. En conséquence, un grand nombre de jeunes faisant leur entrée sur le marché du travail sont face au choix de se mettre à leur compte en tant qu'entrepreneurs individuels ou au sein de petites structures autogérées, ou alors de changer de secteur d'activité. Notamment pour garantir le maintien des assurances sociales, il est primordial que même en cas de changements sur le marché du travail dus à la transformation numérique toutes les travailleuses et travailleurs bénéficient d'une couverture adéquate. Faute de quoi, il pourrait y avoir d'autres transferts de contrats de travail assurés vers des contrats non assurés, avec le risque que les coûts de la protection sociale soient laissés à la charge de la collectivité. La mise en place d'une assurance perte d'activité pour les indépendant-e-s (APA-I) constitue une étape importante pour renforcer sur le long terme les activités lucratives indépendantes.

### Principes fondamentaux de l'assurance perte d'activité pour les indépendant-e-s

L'APA-I élaborée dans ce rapport est un modèle d'assurance conçu pour les indépendants dont le modèle d'activité est opérationnel. Elle vise à soutenir les indépendant-e-s pour qu'ils et elles surmontent si possible eux/elles-mêmes une crise passagère (par exemple, difficultés momentanées à acquérir des mandats ou manque temporaire de liquidités), sans qu'un placement dans un emploi salarié vienne interrompre leur activité indépendante. L'APA-I ne remplace, ni ne vient compléter l'aide sociale.

Les principales caractéristiques de l'APA-I peuvent être résumées comme suit:

- L'assurance repose sur le financement paritaire des primes. Les indépendant-e-s et les mandants, respectivement la clientèle contribuent à parts égales au financement. Comme pour la TVA, les cotisations aux primes des mandants sont facturées directement sur toutes les factures.
- Les primes à hauteur chacune de 4% (indépendant-e-s et mandants) s'orientent sur le revenu brut. De même, les éventuelles prestations perçues sont calculées sur la base du revenu brut, de sorte qu'en cas d'absence de mandat, les frais professionnels tels que le loyer d'un atelier ou les licences de logiciels, qui continuent à être occasionnés, sont couverts en plus du gain net.
- Deux comptes sont gérés pour chaque indépendant-e avec les primes versées:
  - le compte d'épargne personnel (4% primes des indépendant-e-s)
  - le compte d'assurance (4% primes des mandant-e-s)
- Les cotisations accumulées sur le compte d'épargne demeurent dans tous les cas la propriété des indépendant-e-s. Lorsqu'un terme est volontairement mis à l'activité indépendante es (p. ex. passage à un emploi salarié ou retraite), les cotisations d'épargne personnelles sont remboursées. Les cotisations d'assurance restent quant à elles dans l'assurance.
- La prestation d'assurance se monte à 80% du chiffre d'affaires moyen réalisé sur toutes les années de cotisation. La prestation d'assurance est composée de
  - la garantie de base (max. 6 salaires mensuels assurés, financés par les cotisations d'assurance / le compte d'assurance) et
  - le montant de l'épargne sur le compte d'épargne personnel, dont la somme dépend de la durée de cotisation.
- Le compte d'assurance, sur lequel sont versées les cotisations des mandants, comporte un plafonnement de la perte d'activité pour six mois. Le plafond est atteint pour les indépendant-e-s qui ont déjà cotisé plusieurs années à l'assurance. Les cotisations aux primes qui dépassent le plafond fixé pour le compte d'assurance sont versées sur le compte d'épargne individuel (en sus des cotisations personnelles). Ce mécanisme constitue une incitation délibérée à l'épargne, qui favorise une durée de cotisation à l'assurance de plusieurs années.
- Pour couvrir une perte d'activité, l'épargne personnelle de l'indépendant-e est utilisée. Ce mode de fonctionnement a pour but d'éviter que ne diminue l'avoir d'assurance du collectif en raison de reports du chiffre d'affaires (par exemple en envoyant délibérément des factures plus tard) ou d'autres astuces («gaming the system»).
- Le modèle d'assurance prévoit une obligation de s'assurer afin de remédier à la problématique de la sélection adverse.
- Pour éviter des comportements d'aléa moral, le modèle prend d'autres dispositions: l'APA-I connaît une période d'attente de trois ans, durant laquelle les cotisations doivent être versées, mais sans qu'une couverture d'assurance ne s'applique encore. La période d'attente est voulue pour orienter le modèle d'assurance de manière ciblée vers les indépendant-e-s dont le modèle d'entreprise fonctionne.

- Dès le premier versement de prestations qu'ils et elles touchent, les indépendant-e-s doivent être accompagnés et conseillés par un service spécialisé, à l'instar de l'Office régional de placement (ORP) pour les personnes au chômage.