

ÉDITION 2024

GUIDE PRATIQUE



FREELANCE

Tout ce que vous devez savoir pour
vous lancer en freelance

Rédigé par notre équipe de juristes.

- Introduction
- À quoi correspond le métier de freelance ?
- Quel statut juridique pour un freelance ?
- Quelle protection sociale et quelles assurances en tant que freelance ?
- Comment débiter son activité de freelance?
- Quels sont les avantages et les inconvénients du métier de freelance?
- Comment devenir freelance ?
- L'offre Legalstart

Sommaire.

INTRODUCTION.

“Je suis entrepreneur.” “J’ai ouvert ma boîte.” “Je monte ma startup.”

Combien de fois avez-vous entendu ces mots avec parfois une petite pointe de jalousie ? Si vous lisez ces lignes, c’est que les sirènes de l’entrepreneuriat ne vous ont pas laissé indifférent. Au-delà du titre gratifiant de chef d’entreprise sur LinkedIn, créer son entreprise, c’est vous fixer des défis et des objectifs à relever, prendre des décisions quotidiennes pour améliorer et développer votre activité, faire des erreurs (parfois), apprendre de ces erreurs (beaucoup). Bref, créer son entreprise, c’est avant tout une belle aventure humaine !

Plus de 750.000 nous ont déjà fait confiance. On sait que ce n’est pas toujours de tout repos, qu’il y a mille choses à penser pour bien se lancer et pour s’épanouir dans son activité. Alors, on vous a concocté ce guide afin que vous puissiez y voir plus clair avant de faire le grand saut.

Nous y avons mis nos retours d’expérience et notre expertise juridique pour vous accompagner dans les aspects très concrets de votre projet (business plan, choix de la forme juridique, aides au financement, etc). Bonne lecture et belle aventure !



[Créer votre entreprise](#)

À QUOI CORRESPOND LE MÉTIER DE FREELANCE ?

Dans cette partie :

- Qui peut devenir freelance ?
- Êtes-vous fait pour travailler en freelance ?

Un freelance est une personne qui exerce son activité professionnelle en tant que travailleur indépendant, c'est-à-dire pour son propre compte. Il doit donc à la fois s'occuper de son cœur de métier, mais également de tous les autres aspects de son business. C'est un véritable entrepreneur. Il doit à la fois trouver de nouveaux clients, gérer sa facturation, sa communication, sa comptabilité, tout en réalisant ses missions.

Être freelance ce n'est donc pas un métier, c'est une organisation de travail. Cette organisation peut s'appliquer à de nombreux métiers et domaines d'expertise. Cependant, on remarque que ce sont majoritairement les métiers créatifs et les métiers du digital qui attirent le plus de freelances.

On retrouve alors sans surprise de nombreux graphistes, photographes, vidéastes, directeurs artistiques, mais aussi des développeurs, ingénieurs ou rédacteurs web. Sans oublier tous les métiers du conseil (stratégie, marketing, communication, etc).

Bon à savoir : de plus en plus d'entreprises font aujourd'hui appel à des freelances pour toutes sortes de missions.

Flexibilité, productivité et expertise sont les éléments déterminants qui rendent les freelance compétitifs et attractifs pour les entreprises !

Découvrez nos offres de création d'entreprise !



Qui peut devenir freelance ?

Il existe beaucoup d'idées reçues sur le statut de freelance. La première est justement de dire que "freelance" est un statut à part entière. En effet, le terme "freelance" n'est rien d'autre qu'un anglicisme pour désigner une personne qui travaille de manière indépendante.

La question demeure : qui peut devenir freelance ? La réponse : presque tout le monde ! En effet, seules les personnes faisant l'objet d'une interdiction de diriger ne peuvent pas être freelance.

Ce qui nous amène à la deuxième idée reçue : "les freelances sont tous des micro-entrepreneurs". Là encore, c'est faux. Il est évidemment possible d'exercer une activité indépendante en nom propre (c'est-à-dire sans créer une société à part entière) grâce au statut juridique de l'entreprise individuelle. Bien que méconnu, ce statut englobe en réalité plusieurs régimes juridiques et notamment le plus connu : le régime de la micro-entreprise (ou auto-entreprise).

Pour autant, vous pouvez tout aussi bien choisir de créer une structure juridique et, plus précisément, une société, pour exercer en tant que freelance.

Il n'y a donc pas de règles communes à tous les freelances : les règles dépendent du métier exercé et du statut juridique adopté. La plupart des métiers exercés en freelance ne sont pas des professions réglementées et n'exigent alors pas de diplôme spécifique.

Toutefois, il convient de rester réaliste. Tout comme dans une activité salariée, la plupart des métiers nécessitent des connaissances techniques, nécessaires au bon déroulement de l'activité. Ce qui suppose nécessairement un minimum de formation ou d'expérience en amont.

[Découvrez nos offres de création d'entreprise individuelle !](#)



Êtes-vous fait pour travailler en freelance ?

Vous l'aurez compris, être freelance suppose de jongler entre de multiples casquettes.

Vous devez être bon dans votre métier, mais aussi avoir d'autres cordes à votre arc : customer success, marketing, comptabilité, etc.

Quelles sont les compétences essentielles pour être un bon freelance ?

Organisation

On ne va pas vous mentir, être son propre patron suppose un minimum d'organisation. Prévoyez, par exemple, un agenda unique pour regrouper l'ensemble de vos rendez-vous clients ainsi que vos deadlines importantes (pour vos livrables, mais aussi pour vos formalités administratives : déclaration de revenus, etc).

Vous pouvez tout à fait tirer profit d'outils de gestion de projet tels que Trello ou Monday par exemple. Ce sont des outils qui sont utilisés par de nombreuses entreprises. L'avantage ? Si vous êtes déjà à l'aise sur ce genre d'outils, cela ne peut qu'améliorer votre coordination avec les équipes de vos clients. Un détail plutôt agréable pour ces derniers, qui contribue à une bonne expérience client !

Empathie

Pour réaliser au mieux vos missions, il est essentiel de bien comprendre les besoins de vos clients. Cela passe bien évidemment par une bonne préparation de vos rendez-vous clients, durant lesquels vous devez cerner leurs besoins. Cette étape n'est pas toujours aussi aisée qu'elle n'y paraît.

En effet, recueillir les désirs exprimés par le client est une chose, recueillir son besoin réel en est une autre, et ce n'est pas Henry Ford qui dira le contraire ! Il est donc important de savoir écouter, mais pas que, il faut savoir cerner les réelles priorités de vos clients !

Réactivité

Puisque vous travaillez seul, il est important de savoir vous montrer réactif et disponible pour vos clients, et ce, surtout si votre activité s'inscrit sur un marché déjà très concurrentiel. À compétences égales, une bonne réactivité et une véritable flexibilité peuvent parfois faire la différence.

Attention pour autant à ne pas tomber dans la précipitation, au risque de ne pas pouvoir tenir vos engagements.

Fermeté

Même si cela n'est pas dans votre nature, apprenez à dire non ! Il est essentiel de fixer certaines limites clairement établies, autant pour vous-même (limites vie professionnelle / vie personnelle) que pour vos clients.

Lorsque l'on se lance en tant qu'indépendant, on a rapidement tendance à accepter toutes les missions proposées, de peur de perdre un client. Pour autant, il est important de savoir dire non si vous vous rendez compte que la mission ne vous sera pas profitable (par exemple, si le prix proposé ne correspond pas au travail fourni).

Adaptabilité

On vient de le voir, il faut savoir poser des limites et les respecter. Pour autant, il est primordial que vous sachiez vous adapter à vos différents clients. En effet, même si beaucoup de missions se font désormais à distance, certains clients préfèrent que vous vous rendiez dans leurs locaux pour réaliser votre mission. Dans ce cas, vous devrez rapidement vous intégrer aux équipes afin de travailler efficacement.

Bon à savoir : n'hésitez pas à regarder notre vidéo dédiée afin de connaître les [5 étapes pour devenir freelance](#) !

QUEL STATUT JURIDIQUE POUR UN FREELANCE ?

Dans cette partie :

- L'Entreprise Individuelle (EI)
- La SASU
- L'EURL

Étant donné qu'un freelance se lance en solo, il a le choix entre plusieurs solutions : exercer en nom propre en choisissant l'EI, en optant ou non pour le régime simplifié de la micro-entreprise ou se lancer dans la création d'une société.

Bien souvent, la création d'une structure juridique peut paraître intimidante. On s'imagine tout de suite à la tête d'une entreprise avec des salariés et beaucoup de formalités, mais rassurez-vous. Oui, vous serez à la tête d'une véritable entreprise qui a une personnalité juridique à part entière, mais cela ne signifie pas nécessairement que vous devrez avoir des salariés ou passer un temps considérable le nez dans les dossiers.

En réalité, la création d'une société suppose simplement d'acquiescer quelques réflexes supplémentaires : comptabilité, formalités, etc. Pour autant, ces obligations juridiques peuvent facilement être déléguées ou réalisées directement en ligne.

Pour vous lancer en tant que freelance, vous avez principalement le choix entre : l'exercice d'une activité en nom propre (sous le statut de l'entreprise individuelle) ou la création d'une société (EURL ou SASU).

Activité en nom propre : Entreprise Individuelle	Création d'une société
Entreprise individuelle (EI)	Création d'une EURL
Régime du micro-entrepreneur	Création d'une SASU

L'Entreprise Individuelle (EI)

Ce statut est le plus simple et le plus rapide à créer pour commencer votre activité de freelance. Et pourtant, étonnamment, le statut de l'Entreprise Individuelle est assez méconnu en France. Pourquoi étonnamment ? Parce que plus de la moitié des entreprises créées chaque année sont en réalité des EI.

Bon à savoir : de plus en plus d'entreprises font aujourd'hui appel à des freelances pour toutes sortes de missions.

Flexibilité, productivité et expertise sont les éléments déterminants qui rendent les freelance compétitifs et attractifs pour les entreprises !

Le statut comprend en effet les EI classiques et le régime micro-entrepreneur. Pourtant, les caractéristiques de l'Entreprise Individuelle sont souvent obscures pour les entrepreneurs. C'est pourquoi nous avons concocté cette définition du statut EI, simple et concise, pour tout vous dire !

L'Entreprise Individuelle est le statut le plus "réduit" juridiquement pour entreprendre en France. Une Entreprise Individuelle ne possède pas de personnalité juridique. De ce constat de base découlent ses principales caractéristiques.

Le régime classique de l'entreprise individuelle

Démarches de création

Un des grands avantages de l'EI est qu'elle est très simple à créer.

Étant donné qu'il s'agit d'une structure juridique très souple et légère, les formalités juridiques à suivre pour créer une Entreprise Individuelle sont également très réduites.

Cette légèreté du formalisme, on la retrouve tout au long de la vie sociale de l'Entreprise Individuelle : nul besoin d'organiser des Assemblées générales ou de dresser des procès-verbaux de décisions, de déposer votre capital social à la banque, de présenter un bilan annuel...

C'est pour cela que l'Entreprise Individuelle est souvent choisie par les entrepreneurs qui veulent créer rapidement une entreprise pour une activité relativement modeste ! Vous ne vous encombrez pas avec les formalités administratives et pouvez vous concentrer sur votre activité elle-même !

En pratique, il faut effectuer, en ligne, une déclaration de début d'activité sur le guichet unique des formalités d'entreprises (Guichet unique).

Cette nouvelle plateforme remplace les CFE (centres de formalités des entreprises). Vous pouvez confier l'ensemble de vos démarches juridiques à un professionnel tel que Legalstart.

Régime fiscal

Le régime fiscal de l'Entreprise Individuelle est par défaut le régime de l'Impôt sur le Revenu. Vous déclarez donc les revenus tirés de l'EI dans la catégorie qui dépend de votre activité (BIC, BNC...). Dans ce cas, l'EI est transparente et votre bénéfice net est ajouté aux revenus de votre foyer pour calculer votre impôt sur le revenu selon le barème progressif classique. L'EI a aussi la possibilité d'opter pour l'impôt sur les sociétés. Cette option peut s'avérer intéressante dans un certain nombre de situations.

Responsabilité du freelance

Puisque l'EI n'a pas de personnalité juridique, il n'existe pas de notion de capital social en entreprise individuelle. Votre patrimoine personnel devient le patrimoine de l'EI.

Cela emporte une conséquence majeure sur votre responsabilité. Avant la création d'un statut unique de d'EI, votre responsabilité était illimitée : en cas de défaillance de l'entreprise, les créanciers pouvaient saisir vos biens personnels (à l'exception du domicile personnel qui est insaisissable).

C'est précisément pour cette raison qu'il était possible d'opter pour le régime de l'EIRL. Cette option permettait à l'entrepreneur individuel de limiter sa responsabilité en affectant une partie de ses biens à son activité professionnelle. On parlait d'un patrimoine d'affectation.

Aujourd'hui, il n'est plus possible de créer d'EIRL, le [statut unique de l'entrepreneur individuel](#) protège votre patrimoine personnel, et ce, sans faire de déclaration. Depuis cette date, votre responsabilité est limitée aux biens qui se trouvent dans votre patrimoine professionnel uniquement.

Il est composé des biens, droits, obligations et sûretés dont vous êtes titulaire et qui sont utiles à votre activité (exemple : fonds de commerce, biens meubles, biens incorporels, fonds de caisse, etc.).

Le régime de l'EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée)

Même s'il n'est plus possible de créer d'EIRL, les EIRL existantes n'ont pas été supprimées. Retour sur ce statut en voie de disparition.

L'EIRL était une option donnée aux entrepreneurs individuels pour déclarer un patrimoine affecté à leur activité professionnelle. Concrètement, vous définissiez un "périmètre" de ce qui pouvait ou non être saisi par les créanciers de l'entreprise.

Cette déclaration permettait de protéger le "reste" de votre patrimoine, c'est-à-dire vos biens personnels (non mentionnés dans la déclaration). Les biens affectés devaient obligatoirement être évalués par un expert si leur valeur est supérieure à 30.000€.

Plusieurs obligations découlaient de l'option pour l'EIRL :

- Publication d'un avis dans un journal d'annonces légales : en effet, il était nécessaire que vos potentiels créanciers soient informés de l'insaisissabilité de certains de vos biens.
- Obligation de tenir et déposer les comptes de l'EIRL : il s'agit d'une obligation annuelle qui génère des frais.

Sachez cependant, qu'en EIRL, vous aviez la possibilité d'option pour l'impôt sur les sociétés (impossible en EI ou micro-entreprise) ce qui pouvait être avantageux si votre foyer fiscal se situait dans une tranche d'imposition élevée.

Cette option pour l'IS est aujourd'hui possible aussi sous le statut unique de l'entreprise individuelle.

Le régime de la micro-entreprise (auto-entreprise)

- Dispense d'obligations comptables trop lourdes : vous n'avez qu'à tenir un livre de recettes (et un registre d'achats si besoin) et conserver l'ensemble de vos justificatifs.

- Simplifie le règlement de vos charges sociales, qui peuvent être payées mensuellement ou trimestriellement.
- Vous permet d'opter pour un prélèvement libératoire : vous payez en même temps vos impôts et vos charges sociales.
- Vous dispense de la TVA : vous n'êtes pas redevable et vous n'avez donc pas à la facturer.

En revanche, vous perdez les bénéfices du régime de la micro-entreprise dès lors que vous dépassez un certain plafond de chiffre d'affaires.

À noter : si vous avez une activité qui nécessite l'achat et le renouvellement de matériel coûteux ou encore le paiement de charges fixes régulières liées à votre activité, il peut être intéressant de créer une société. Cela vous permettra de déduire ces charges !

En 2024, ce plafond s'élève à :

- 77.700€ de CA HT pour les activités de prestation de services ; et
- 188.700€ de CA HT pour les activités de vente.

Si vous dépassez ces plafonds durant deux années consécutives, vous retombez automatiquement sous le régime classique de l'entreprise individuelle.

Il s'agit donc d'un régime très avantageux tant que vous ne développez pas votre activité de manière conséquente.

La SASU

Il s'agit d'une véritable structure juridique, personne morale à part entière. Elle permet une protection de votre patrimoine personnel : votre responsabilité est limitée aux apports au capital social que vous versez lors de la création de votre société. Sachez qu'il n'existe pas de montant minimum pour le capital social d'une SASU, votre responsabilité peut donc être largement réduite. Cependant, il ne faut pas oublier que le capital social de votre société est public et peut donc avoir une influence sur vos prospects comme sur vos partenaires.

La SASU est par principe soumise à l'impôt sur les sociétés (IS). Les bénéfices générés sont donc imposés au taux réduit de l'IS de 15% dans la limite des 42.500 premiers euros de bénéfices. Au-delà, les bénéfices sont soumis au taux normal de l'IS qui est de 25%.

Un exemple ? Si vous réalisez un bénéfice annuel de 50.000 euros (et c'est tout ce qu'on vous souhaite), vous serez :

- imposé au taux réduit sur les 42.500 premiers euros :
 $42.500 \times 15\% = 6.375$ euros
- puis imposé au taux normal sur les bénéfices restants :
 $(50.000 - 42.500 = 7.500) \times 25\% = 1.875$ euros.
- Vous aurez donc 1.875 euros d'impôts à payer au total.

Être indépendant en SASU, signifie que vous êtes à la fois l'associé unique de la société, mais également son Président.

Concrètement, cela signifie que vous êtes le seul décisionnaire de votre entreprise : vous prenez à la fois les décisions importantes (réservées à l'associé) et la gestion courante (réservée au Président de la SASU).

Vous êtes alors sous le régime social des "assimilés-salariés", et vous bénéficiez donc des mêmes avantages qu'un salarié (à l'exception du droit à l'ouverture des indemnités chômage).

Cependant, un tel statut protecteur génère des cotisations sociales importantes. Si vous préférez être rattaché au statut des indépendants et payer moins de charges sociales, mieux vaut alors opter pour l'EURL.

Bon à savoir : si vous envisagez de vous associer par la suite pour développer votre entreprise, la SASU est le statut idéal puisque l'entrée de nouveaux associés (et donc la transformation en SAS, la version "collective" de la SASU) y est très simple.

Découvrez nos offres de création de SASU !



L'EURL

En créant une EURL, vous disposez également d'une structure juridique indépendante. Aucun risque donc pour que votre patrimoine personnel soit saisi. En cas de difficultés, seuls les montants que vous aurez investis dans le capital social pourront être saisis.

Lorsque vous exercez votre activité d'indépendant en EURL, vous avez à la fois la qualité d'associé unique de votre société et la qualité de gérant de l'EURL. Quelle différence ?

L'associé unique d'une société est celui qui détient la totalité du capital social de l'EURL. C'est donc lui qui peut prendre seul les décisions importantes (distribution des dividendes, augmentation du capital, modification des statuts, transformation de la société, etc).

Le gérant de l'EURL, quant à lui, s'occupe de la gestion courante de la société : il prend les décisions quotidiennes. Il peut par exemple prendre des engagements et signer des contrats au nom de la société : il est son représentant légal.

À ce titre, puisque vous êtes l'associé (plus que) majoritaire ET le gérant de l'EURL, vous dépendez du régime des indépendants (ex RSI), aujourd'hui rattaché au régime général de la sécurité sociale. Vous ne bénéficiez donc pas d'autant d'avantages qu'un dirigeant de SASU assimilé-salarié. En revanche, puisque le régime social est moins protecteur, votre société paie moins de charges sociales.

L'EURL est, par principe, soumise à l'impôt sur le revenu et dépendra donc du barème d'impôt progressif de votre foyer fiscal. Toutefois, il vous est possible d'opter pour l'impôt sur les sociétés si vous le souhaitez (attention, il s'agit d'une option irrévocable).

À noter : le statut de EURL correspond à des projets de petite taille. On les retrouve dans les métiers du bâtiment, dans les professions artisanales, chez les coiffeurs, les esthéticiennes, etc.

Découvrez nos offres de création de SASU !



QUELLE PROTECTION SOCIALE ET QUELLES ASSURANCES EN TANT QUE FREELANCE ?

Dans cette partie :

- Régime de sécurité sociale des indépendants
- Faut-il souscrire à une mutuelle quand on est freelance ?
- Quelles sont les assurances pour les freelances ?

Régime de sécurité sociale des indépendants

Pour comprendre la protection sociale des indépendants, il est primordial de mettre à plat quelques informations.

Tout d'abord, sachez qu'il existe deux régimes différents pour les freelances :

- le régime des travailleurs non salariés (TNS) : c'est le régime applicable si vous exercez en entreprise individuelle (EI ou micro-entreprise) ou que vous souhaitez créer une EURL ; et
- le régime des "assimilés-salariés" : lorsque vous créez une SASU.

En bref, quelle différence ?

Le régime des assimilés-salariés est plus protecteur que celui des TNS. Le dirigeant dispose d'une protection similaire à celle d'un salarié, à l'exception des indemnités chômage.

À noter : lorsque l'on parle de la sécurité sociale des indépendants (SSI) beaucoup font encore référence au RSI (Régime social des indépendants) qui n'existe plus aujourd'hui. Le régime n'a pas fondamentalement changé pour autant : seuls les organismes de prise en charge ont évolué.

Pour ceux qui souhaitent rentrer dans les détails, on vous a reproduit le tableau comparatif de la BPI sur ces deux régimes :

	Travailleurs non-salariés (TNS)	Assimilés-salariés
Affiliations obligatoires	<ul style="list-style-type: none"> Assurances maladie-maternité, invalidité – décès, indemnité journalière (Caisse primaire d'assurance maladie) ; Veillesse (Sécurité sociale pour les indépendants ou CNAVPL pour les professionnels libéraux) ; Allocation familiale (caisse d'allocations familiales). 	<ul style="list-style-type: none"> Assurances maladie-maternité, allocations familiales, vieillesse de base (Urssaf) ; Caisse de retraite complémentaire (régimes cadres / Agirc) ; Prévoyance, etc.
Assiette des cotisations	<ul style="list-style-type: none"> Entreprises soumises à l'IR : bénéfice imposable (1), ou, chiffre d'affaires en cas en d'application du régime micro-social ; Entreprises soumises à l'IS : rémunération nette versée au dirigeant (2) 	Rémunération brute versée au dirigeant.
Couverture sociale	<ul style="list-style-type: none"> Hospitalisation : 80 % Gros risques (3) : remboursement total Petits risques (4) : 70 % - 65 % - 60 % - 30 %- 15 % Indemnités journalières (5) en cas de maladie, hospitalisation ou accident (artisans et commerçants uniquement) Allocation de repos et indemnité journalière forfaitaire en cas de maternité (6) Pas d'assurance accident du travail Retraite de base et complémentaire 	<ul style="list-style-type: none"> Hospitalisation : 80 % Gros risques (3) : remboursement total Petits risques (4) : 70 % - 65 % - 60 % - 30 %- 15 % Indemnités journalières maladie-maternité plafonnées Accidents du travail : prise en charge totale + indemnités plus élevées Retraite complémentaire de cadre

Sachez que depuis 2020, la distinction TNS - Assimilés-salariés, ne détermine plus les organismes de sécurité sociale dont vous dépendez : la protection sociale de tous les indépendants est automatiquement gérée par le Régime Général de la Sécurité Sociale.

Pour autant, il s'agit en réalité d'une fausse bonne nouvelle, car cela ne signifie pas que vous bénéficiez du même régime que les salariés, eux aussi rattachés au régime général ! Cela signifie simplement, que votre protection sociale est désormais gérée par 3 organismes :

- l'Urssaf pour les cotisations sociales ;
- la Caisse d'assurance maladie pour la santé ; et
- la Caisse d'assurance retraite (pour votre retraite).

Comment ça marche ?

Dès la création de votre entreprise, vous pouvez créer votre compte sur securite-sociale.fr pour gérer votre protection sociale en ligne :

- télécharger vos attestations ;
- suivre et payer les cotisations ;
- consulter votre dossier prévention ;
- etc.

Quelles sont les échéances à ne pas rater ?

- Avril à juin : la DSI (déclaration sociale des indépendants), permet d'établir la base de calcul de vos cotisations sociales dues pour votre activité d'indépendant. La déclaration se fait sur le site net-entreprises.fr.
- Suite à la DSI : régularisation des cotisations : dès que vous aurez déclaré vos revenus professionnels, vous recevrez un courrier unique comprenant :
 - la régularisation de vos cotisations pour l'année passée (N-1) ;
 - le recalcul de vos cotisations provisionnelles pour l'année en cours (N) sur la base des revenus de N-1 ;
 - le montant provisoire des premières échéances de vos cotisations provisionnelles pour l'année prochaine (N+1).

Ainsi, plus tôt, vous déclarez vos revenus, plus tôt, vous bénéficierez d'une régularisation de vos cotisations et du recalcul des cotisations. Vous disposerez ainsi d'une meilleure visibilité de votre trésorerie pour l'année en cours.

Faut-il souscrire à une mutuelle quand on est freelance ?

Avoir une mutuelle n'est pas obligatoire pour les freelances. Toutefois, il est fortement recommandé de souscrire à un tel contrat de complémentaire santé.

Pourquoi ? En tant que freelance, vous êtes la seule source de revenu de votre activité professionnelle. Si vous tardez à vous faire soigner par manque de moyens financiers, cela peut avoir de très lourdes conséquences pour votre santé, pour vos finances, et par voie de conséquence pour vos proches.

En effet, même si vos cotisations sociales vous permettent de bénéficier des indemnités de la Sécurité Sociale, la prise en charge des frais de santé reste parfois faible.

Si vous devez bénéficier d'une prise en charge médicale, ne pas avoir de mutuelle peut avoir un énorme impact sur votre budget.

Souscrire à une mutuelle vous permet de couvrir d'éventuels frais de dépassement d'honoraires, d'avoir accès à des soins de confort comme, par exemple, l'ostéopathie qui peut être remboursée.

Quels sont les 3 moyens d'avoir une mutuelle en tant que freelance ?

Plusieurs cas de figure sont à distinguer en fonction de votre situation.

- Tout d'abord, il est possible de bénéficier de la portabilité de votre mutuelle salariée pendant les 12 mois suivants votre départ de l'entreprise, dès lors que :
 - vous avez été licencié (sauf en cas de faute lourde) et êtes éligibles à une indemnisation par France Travail (nouveau nom de Pôle Emploi) ;
 - vous avez démissionné ;
 - vous avez quitté l'entreprise à la suite d'une rupture conventionnelle.

À la fin de cette période d'un an, vous pourrez décider de souscrire un nouveau contrat auprès du même organisme de mutuelle ou en changer.

- Une autre possibilité consiste à demander à être rattaché à la mutuelle de votre conjoint si le contrat proposé par son employeur le permet. Lorsque cette possibilité est prévue, elle peut être gratuite ou payante.
- Dernier cas de figure, vous souscrivez une mutuelle individuelle en tant que freelance.

Comment choisir une mutuelle freelance ?

Depuis quelques années, l'offre de mutuelle pour les indépendants s'est élargie. On retrouve ainsi, aux côtés des organismes de mutuelle traditionnels, des mutuelles pour freelances. Celles-ci se sont spécialisées dans la couverture santé des travailleurs non-salariés.

Les cotisations de mutuelle freelance sont-elles déductibles des impôts ?

Depuis la loi Madelin, les cotisations de mutuelle freelance peuvent être déduites des revenus imposables, tout comme la prévoyance freelance ou la garantie chômage.

Toutefois, cette possibilité est réservée aux freelances exerçant comme travailleurs non salariés (TNS) comme les associés uniques et président d'une SASU.

Les freelances auto-entrepreneurs ne peuvent pas déduire leurs cotisations de mutuelle de leurs impôts sur le revenu, car ils bénéficient déjà d'un abattement forfaitaire automatique.

Pour choisir votre mutuelle freelance, qu'il s'agisse d'une mutuelle spécialisée ou non, plusieurs critères sont à prendre en compte :

- le taux de remboursement ;
- les délais de remboursement ;
- les délais de carence applicables, c'est-à-dire les périodes de latence pendant lesquelles aucune prise en charge n'intervient ;
- les services complémentaires proposés (aide à domicile, téléconsultation, etc.) ;
- le coût des cotisations. Toutefois, ce point est à modérer si la prise en charge est vraiment importante ;
- le service client.

À noter : les freelances qui exercent en SASU peuvent déduire de leurs impôts le montant de leurs cotisations à la mutuelle !

Il est également important de prendre en compte vos besoins en fonction de votre état de santé, notamment si vous portez des lunettes ou si vous avez des soucis dentaires par exemple.

Vous pouvez comparer les différentes offres de mutuelles pour freelances en utilisant un comparateur en ligne.

Quelles sont les assurances pour les freelances ?

L'assurance prévoyance pour les indépendants

En complément de la mutuelle freelance, il peut être intéressant de souscrire à une prévoyance freelance.

Il s'agit d'une assurance pour les indépendants, à l'instar de l'[assurance RC pro](#), qui a pour objectif de vous protéger contre les aléas de la vie. En fonction des garanties retenues, le contrat pourra prendre en charge les frais liés à :

- un accident de la vie (chute, blessure, etc.) ;
- une incapacité de travail ;
- une perte d'autonomie ;
- une invalidité totale ou partielle ;
- le décès.

En outre, un contrat de prévoyance pour indépendant permet de compenser la perte de revenu liée à un arrêt maladie du freelance.

Une indemnité pourra alors être versée pour maintenir le niveau de vie en complément des indemnités journalières du régime général de protection.

Quelles sont les autres assurances pour les freelances ?

Avant toute chose, sachez que les assurances freelance ne sont pas obligatoires. Elles sont cependant vivement recommandées, surtout si vous exercez une activité indépendante à plein temps.

- **L'Assurance responsabilité civile pro** : cette assurance vous protège d'éventuels dommages causés à vos clients ou à des tiers dans le cadre de votre activité professionnelle. Ces assurances couvrent généralement les dommages matériels, immatériels et corporels (un peu comme votre assurance de responsabilité civile classique) ! Il s'agit de l'assurance classique, qui peut parfois être exigée par certains clients pour travailler avec vous.
- **Assurance responsabilité civile d'exploitation** : cette assurance a vocation à couvrir les dommages causés durant votre mission, mais qui ne sont pas directement liés à votre mission.

On prend un exemple ? Si vous renversez un verre d'eau sur le disque dur de votre client durant votre mission, c'est l'assurance responsabilité d'exploitation (RCE) qui intervient car :

- l'accident a eu lieu durant la mission,
- mais le verre d'eau ne rentrait pas dans le cadre de la mission.

Vous avez encore des questions ? Prenez rendez-vous avec un de nos expert !



COMMENT DÉBUTER SON ACTIVITÉ DE FREELANCE ?

Dans cette partie :

- Quitter un CDI pour se lancer
- Quelles sont les aides à la création ?
- Comment fixer ses tarifs en freelance ?
- Comment trouver des missions en freelance ?
- Relation client
- Comment gérer sa facturation ?
- Comment gérer sa comptabilité ?

On vous l'accorde, la décision de tout plaquer pour se lancer en freelance n'est pas toujours facile : comment financer le début de votre activité, comment fixer vos tarifs, trouver des clients, etc. On a donc mis à plat les grandes étapes de votre parcours vers l'indépendance !

Quitter un CDI pour se lancer

Si vous hésitez encore à quitter votre CDI pour vous lancer, sachez qu'il existe différentes solutions pour vous permettre d'effectuer une transition plus douce vers le travail en freelance.

Le cumul salarié et entrepreneur

Vous n'êtes pas obligé d'abandonner votre poste pour vous lancer en tant que freelance.

Il est tout à fait possible de cumuler salariat et entrepreneuriat. Il est simplement important de bien vérifier les conditions de votre contrat de travail qui ne doit pas contenir de clause d'exclusivité. Si vous êtes soumis à une telle clause, il ne vous est pas possible d'exercer une activité commerciale en parallèle de votre emploi.

Par ailleurs, sachez que même en l'absence de clause spécifique, vous êtes tenu à un devoir de loyauté à l'égard de votre employeur. Cela signifie que vous ne pouvez pas exercer une activité concurrente pour votre propre compte.

Une fois ces vérifications effectuées, vous pouvez vous lancer ! Certes, vous aurez besoin d'une bonne dose d'organisation dans les premiers temps, mais heureusement, il s'agit d'une compétence qui s'apprend : vous en êtes donc tout à fait capable !

À noter : en principe, lorsque vous démarrez une activité indépendante, vous devez en informer votre employeur. Attention : il s'agit d'une simple information et non d'une demande d'autorisation !

Le congé pour création d'entreprise

Il existe un dispositif qui permet aux salariés de demander à leur employeur un congé pour création d'entreprise. Différent du congé sabbatique, le congé pour création d'entreprise peut durer jusqu'à deux ans et vous permet de réintégrer votre entreprise au même poste (ou sur un poste équivalent) à l'issue des deux ans.

Les conditions d'éligibilité au congé pour création d'entreprise sont les suivantes :

- avoir au moins deux ans d'ancienneté dans l'entreprise ;
- avoir pour projet de créer ou reprendre une entreprise ;
- détenir le contrôle effectif de l'entreprise créée ou reprise ;
- développer une activité qui ne soit pas concurrente de celle de l'entreprise dans laquelle il est salarié ;
- ne pas avoir bénéficié d'un tel congé au cours des 3 ans précédents.

Si vous faites partie d'une entreprise de plus de 300 salariés, votre employeur ne peut pas refuser votre demande, à moins de justifier de conséquences préjudiciables pour l'entreprise (et ce, après consultation du CSE).

Pour autant, il sera possible pour votre employeur de différer votre départ de 6 mois sans justification ou plus longtemps si plus de 2% des effectifs de l'entreprise sont déjà en congé sabbatique ou pour création d'entreprise.

Sachez également qu'en cas de création ou de reprise d'entreprise, si vous êtes éligible aux indemnités chômage, vous pouvez continuer à percevoir totalement ou partiellement vos indemnités, même en démarrant votre activité indépendante.

Quelles sont les aides à la création ?

L'aide la plus accessible : l'ACRE

L'ACRE (Aide à la Création et à la Reprise d'entreprise) est une des aides accessibles aux plus grands nombres d'entrepreneurs.

Qu'est-ce que c'est ?

Avec l'ACRE, vous bénéficiez d'une exonération totale ou partielle de cotisations sociales pendant votre première année d'activité. Il s'agit d'une des aides les plus accessibles, ouverte à de nombreux entrepreneurs !

Qui peut en bénéficier ?

Cette exonération est accessible indépendamment du statut juridique que vous adoptez !

- demandeur d'emploi indemnisé ;
- demandeur d'emploi non indemnisé inscrit à France Travail depuis plus de 6 mois au cours des 18 derniers mois ;
- bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou du revenu de solidarité active (RSA) ;
- avoir entre 18 et 26 ans ;
- avoir moins de 30 ans et être reconnu handicapé ;
- avoir conclu un contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape) ;
- créer ou reprendre une entreprise implantée au sein d'un quartier prioritaire de la ville (QPV) ;
- bénéficiaire de la prestation partagée d'éducation de l'enfant (PreParE) ;
- être travailleur indépendant relevant du régime micro-social ;
- être travailleur indépendant ne relevant pas du régime micro-social.

Comment ça marche ?

L'exonération de charges sociales est totale, partielle ou nulle en fonction du montant des revenus de l'entrepreneur par rapport au plafond annuel de la Sécurité sociale (46.368€ en 2024) :

- l'exonération sera totale si les revenus sont inférieurs à 75% du plafond annuel de la sécurité sociale, soit 34.776 € ;
- l'exonération sera dégressive si les revenus sont compris entre 75% du PASS et le PASS, soit entre 34.776€ et 46.368€ ;
- l'exonération sera nulle si les revenus sont supérieurs au PASS, soit 46.368 €.

Comment en bénéficier ?

Cette fois-ci en revanche, tout dépend de votre statut !

- Si vous créez une EURL ou une SASU, vous n'avez rien à faire, si vous êtes éligible, c'est automatique !
- Si vous démarrez en entreprise individuelle (EI ou option pour le régime micro-entrepreneur) vous devez en faire la demande lorsque vous réalisez vos démarches de démarrage d'activité (attention, vous n'avez que 45 jours à compter de votre déclaration pour en faire la demande).

Les aides pour les demandeurs d'emploi indemnisés

L'ARE (Aide au retour à l'emploi)

Lorsque vous êtes un demandeur d'emploi indemnisé, vous touchez les ARE (Aide au retour à l'emploi) plus communément appelées "indemnités chômage".

Si vos revenus en tant que freelance sont faibles ou nuls, vous pouvez continuer de toucher ces allocations lors du lancement de votre activité.

Qui peut en bénéficier ?

Les demandeurs d'emploi qui ont fait l'objet d'un licenciement, d'une rupture conventionnelle ou d'une démission légitime.

Par ailleurs, si vous avez moins de 53 ans, vous devez avoir travaillé au moins 6 mois (soit 130 jours ou 910 heures) dans les 24 derniers mois à la date de fin de votre contrat de travail. En revanche, si vous avez plus de 53 ans, vous devez avoir travaillé au moins 6 mois (soit 130 jours ou 910 heures) dans les 36 derniers mois à la date de fin de votre contrat de travail.

Comment conserver les allocations chômage ?

- Première étape : en informer votre agence France Travail. Si vous avez créé une société, vous devez transmettre son extrait Kbis à votre conseiller.
 - Si vous ne vous versez pas de rémunération : vous devez également joindre les statuts de la société ou le procès-verbal d'Assemblée générale qui indique que vous ne percevez aucune rémunération. Dans ce cas, vous continuerez de bénéficier d'une indemnisation intégrale.

- Si vous avez créé une société, mais que vous vous rémunérez, vous devez transmettre l'extrait Kbis ainsi que votre fiche de paie pour bénéficier du maintien partiel de vos indemnités.
- Si vous exercez en entreprise individuelle, vous n'êtes pas nécessairement inscrit au RCS (registre du commerce et des sociétés), mais vous devez tout de même fournir un justificatif de votre situation (comme votre attestation d'inscription au répertoire SIREN). Le plus simple est de vous rapprocher directement de votre conseiller pour connaître les pièces précises à fournir. Attention, si vous êtes micro-entrepreneur, vous devez en principe vous inscrire au RCS et vous pouvez donc obtenir un extrait K.

L'ARCE (Aide à la reprise ou à la création d'entreprise)

Cette aide est une aide France Travail pour la création d'entreprise. Elle vous permet d'obtenir le versement de vos allocations chômage sous forme de capital. Au lieu de recevoir des indemnités mensuelles, vous percevez deux versements équivalant à 60% du montant total de vos allocations.

Cette aide est donc particulièrement utile si vous avez besoin d'investir dans du matériel pour commencer votre activité.

À noter : sur le long terme, cela revient à ne toucher que 60% de l'ensemble de vos allocations chômage.

Cette aide est évidemment destinée aux demandeurs d'emplois indemnisés. En effet, il convient d'être éligible à la perception des ARE (allocations chômage).

Bon à savoir : l'ARE et l'ARCE sont des aides qui ne peuvent se cumuler. Dans ce cas, il est nécessaire pour le freelance de choisir entre ARE et ARCE.

Vous êtes libre de choisir de bénéficier de l'ARCE ou de préférer le versement de vos allocations mensuelles (ARE).

L'ARCE est une aide ouverte quelle que soit la forme juridique choisie. Par exemple, il est tout à fait possible d'en bénéficier sous le statut de micro-entrepreneur.

Outre ces aides financières, sachez qu'il existe également des aides pratiques mises en place par France Travail pour vous aider au démarrage de votre activité. Il s'agit principalement d'accompagnement au montage de votre projet entrepreneurial, avec la possibilité de prêts à taux intéressants pour les projets plus ambitieux.

Comment fixer ses tarifs en freelance ?

En freelance, il est possible de facturer à l'heure, au forfait, à la commission ou au résultat, tout dépend du type de mission que vous réalisez, de ce que vous préférez et de ce que vous négociez avec votre client. Dans tous les cas, il est nécessaire de connaître votre TJM ou votre THM puisqu'ils vont vous permettre de savoir si vous êtes rentables ou non.

Qu'est-ce qu'un TJM ?

Le TJM freelance est le Taux Journalier Moyen pratiqué par le freelance. Il correspond donc au tarif payé par vos clients pour une journée de travail. Le TJM est souvent utilisé pour facturer des longues missions.

En pratique : on comptabilise de manière générale sept ou huit heures pour une journée de travail.

En ce qui concerne les missions ponctuelles, il est intéressant pour le freelance de connaître son Taux Horaire Moyen. Ce dernier détermine le montant que le freelance souhaite gagner par heure lors d'une mission de coaching par exemple.

Vous devez vous assurer que les tarifs que vous pratiquez vous permettront de payer vos charges et de vous verser le salaire dont vous avez besoin pour couvrir vos dépenses a minima.

Ainsi, si le prix proposé pour une mission est inférieur à votre TJM, cela signifie très probablement que vous allez travailler à perte.

Votre TJM vous permet également de vous positionner sur votre marché. Un TJM élevé vous positionne comme un expert haut de gamme et vous permet de faire valoir votre expertise. Un TJM plus modeste vous permet quant à lui d'attirer plus de clients, mais attention à ne pas brader vos prix, car le tarif annoncé ne correspond pas à votre gain net !

Comment calculer son TJM ?

Vous n'allez certainement pas travailler 365 jours par an. C'est pourquoi, la première étape pour calculer votre TJM est d'estimer le nombre de jours travaillés. Plus précisément, le nombre de jours travaillés pour vos clients. En effet, il faut tenir compte du temps que vous allez accorder à la prospection, à la facturation, aux appels avec les prospects, etc. Ce temps est à déduire de votre temps facturable. De même, vos congés doivent être financés par les périodes pendant lesquelles vous travaillez puisque vous n'aurez pas de rentrée d'argent.

Ainsi, si on part sur une base où vous ne travaillez pas le week-end et où vous prenez cinq semaines de congés, il reste environ 225 jours auxquels il faut déduire tout le temps travaillé non facturé.

En pratique : on estime généralement que 90 à 120 jours sont réellement facturables.

Ensuite, il faut prendre en considération :

- le salaire espéré sur l'année ;
- les charges afférentes à l'activité.

Pour calculer le salaire d'un freelance, il faut prendre en considération le chiffre d'affaires que vous souhaitez, les facturations faites à vos clients et les charges quotidiennes que vous devez payer.

Par conséquent, le salaire espéré doit, a minima, couvrir les charges fixes (en fonction de votre statut juridique) suivantes :

- les charges sociales ;
- la CFE ;
- les divers abonnements ;
- les frais généraux ;
- la mutuelle freelance ;
- les assurances ;
- etc.

Pour finir, le calcul du salaire d'un freelance dépend de son taux d'imposition sur le revenu. Cela permet de déterminer son salaire net, c'est-à-dire ce qui lui revient réellement.

Maintenant que vous connaissez tous les éléments qui vont entrer dans le calcul du TJM, vous pouvez procéder au calcul qui suit :

TJM freelance = (Salaire net annuel espéré - charges annuelles - impôt sur le revenu) ÷ nombre de jours travaillés et facturés.

Si vous souhaitez connaître votre taux horaire moyen, il ne vous reste qu'à diviser le résultat obtenu par sept ou huit (en fonction du nombre d'heures que vous souhaitez travailler par jour).

Afin de savoir si ce TJM correspond aux pratiques du marché, vous pouvez le comparer à celui pratiqué par d'autres freelances dans votre domaine.

Faut-il fixer un TJM négociable ?

Cette décision est personnelle et dépend de l'image que vous souhaitez renvoyer et des clients que vous souhaitez attirer.

Il existe deux stratégies quant à la détermination du TJM freelance : soit vous décidez d'être le plus compétitif possible afin d'attirer le plus de clients possible, soit vous décidez au contraire d'avoir moins de clients, mais de les fidéliser.

	Compétitivité	Sur-mesure
AVANTAGES	<p>En proposant des prix compétitifs, vous êtes certain de toujours trouver des clients et vous vous assurez une source de revenus certains.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Vous attirez des clients qui vous choisissent pour votre prestation et non pour le prix, ils sont donc plus faciles à fidéliser. • Vous ne travaillez jamais à perte. • Vous respectez les délais de livraison. • Vous garantissez des meilleures prestations aux clients et donc une meilleure satisfaction client. • Bonus : vous travaillez avec des clients qui connaissent et respectent votre éthique de travail et ça n'a pas de prix !
INCONVÉNIENTS	<ul style="list-style-type: none"> • Vous attirez des clients qui ne vous ont pas choisi pour votre travail, mais pour votre prix. Par conséquent, rien ne vous garantit qu'ils ne trouveront pas moins cher chez un autre prestataire. • Si vous acceptez toutes les missions proposées, vous risquez de travailler à perte, mais surtout, vous risquez de ne pas être capable de satisfaire tous vos clients dans les temps, ce qui rend la fidélisation plus compliquée. 	<p>Vous aurez peut-être moins de missions dans les premiers temps et la constitution de votre portefeuille client prendra un peu plus de temps.</p>

Comment trouver des missions en freelance ?

Il s'agit sans doute de l'une des questions que se posent le plus de freelances en devenir. À moins d'avoir un super réseau, lorsque vous commencez votre activité, vous partez plus ou moins de zéro. Il est donc important de vous construire votre clientèle pour percevoir des revenus, payer vos charges et surtout vous développer un réseau.

Première étape : soignez votre portfolio !

En tant qu'indépendant, votre portfolio est l'équivalent de votre CV : il s'agit de la première impression que les prospects auront de votre travail. Il ne faut donc surtout pas le négliger !

Que vous soyez un créatif, un développeur ou un consultant en stratégie, il est important que vos prospects puissent avoir un aperçu de votre travail. Votre portfolio doit refléter la qualité de vos services et doit être mis à jour régulièrement.

Soyez sélectif sur les contenus que vous présentez. Votre portfolio n'a pas vocation à présenter votre travail de façon exhaustive. C'est un peu comme les réseaux sociaux, vous avez le droit de ne montrer que le meilleur ! N'hésitez pas à proposer des projets variés, cela montre à vos clients que vous êtes capables de vous adapter à leurs besoins et tout comme votre CV, n'oubliez pas de mettre en avant les projets et expériences qui correspondent aux attentes de vos clients cibles.

Deuxième étape : soyez visible !

Une fois que vous êtes fier de votre portfolio, il faut le mettre en avant et le porter à la connaissance de vos futurs clients.

- Inscrivez-vous sur des plateformes dédiées aux freelances ([Malt](#), [Little Big Connection](#), [Crème de la crème](#) et bien d'autres) ou mieux encore, des plateformes dédiées à votre secteur d'activité !
- Parlez-en autour de vous : on n'insistera jamais assez sur l'importance du réseau et les opportunités qui peuvent en découler.
- Créez des contenus pertinents qui vous positionnent en tant qu'expert auprès de vos clients : réseaux sociaux, articles de blogs, contenus originaux, etc.
- Spécialisez-vous si cela est opportun, cela vous permet de vous démarquer de la concurrence en mettant en avant une expertise recherchée.

Troisième étape : choyez vos clients !

Le customer success est la clé de votre portefeuille client. Signer son premier contrat est une chose, mais une fois la mission terminée, il faut déjà en trouver d'autres.

Si vos clients sont satisfaits, votre travail de prospection en sera largement simplifié : vos clients reviendront directement vers vous lorsqu'ils en auront besoin et ils seront vos meilleurs ambassadeurs auprès de leur propre réseau.

N'hésitez pas à leur faire part de votre volonté de travailler et notamment de ce que vous recherchez. Si vous avez fait du bon travail, il vous recommandera facilement auprès de ses proches.

Quelle est la recette pour des clients satisfaits ? Il n'y a pas de formule magique et sachez à l'avance que vous ne pourrez jamais satisfaire entièrement TOUS vos clients. Voici quelques ingrédients présents dans la plupart des expériences client réussies :

- Un nouveau prospect vous a contacté pour un devis ? Soyez rapide, répondez lui dans les 48h même si c'est simplement pour accuser réception de sa demande. Cela montre que vous êtes réactifs, mais pas précipités.
- Une communication précise et transparente sur vos services et sur vos prix : concrètement cela se traduit par un devis détaillé pour la prestation demandée. Vos clients seront bien plus en confiance s'ils comprennent exactement ce qu'ils paient et pourquoi ils le paient.
- Fidélisez votre clientèle : tenez les au courant de vos nouveaux projets, prenez des nouvelles et saisissez toute occasion pour rappeler que vous êtes disponible.

Relation client

Puisqu'on parle de choyer ses clients, entrons un peu plus dans les détails. La relation client est un aspect primordial de votre activité, en effet comme dit précédemment, maintenant que vous êtes votre propre patron, vous êtes aussi l'unique responsable du service client, du recouvrement des factures, des négociations commerciales...

Pas de panique, il est difficile de faire des choses dont on n'a pas l'habitude de faire, mais vous allez apprendre et vous maîtriserez rapidement ces choses avec la pratique.

En attendant, voici quelques petites astuces pour bien commencer.

Le rendez-vous client

Comme vous le savez, plus tôt vous vous y prenez, mieux votre business se portera : un rendez-vous client ça se travaille en amont. Mais comment ?

Première étape : soignez votre discours commercial. Cela suppose d'avoir réfléchi au préalable au branding de votre entreprise. Il est essentiel d'avoir un discours construit qui met en avant la valeur ajoutée et l'expertise que vous pourrez apporter à vos clients.

Deuxième étape : faites vos recherches sur les prospects que vous allez rencontrer. Cela permettra de peaufiner votre discours commercial et surtout de mieux comprendre et anticiper leurs attentes et leurs besoins. Travaillez votre discours afin de personnaliser votre offre au client qui est en face de vous. Plus le client se retrouve dans votre offre, plus il sera attiré par vos services.

Troisième étape : lors du rendez-vous, vous pouvez commencer par une présentation succincte, mais pertinente pour votre client (grâce à vos recherches).

Quatrième étape : il est important de recueillir correctement les besoins du client. Ce dernier va sans doute arriver avec ses attentes, mais assurez-vous qu'il n'y ait pas de décalage entre le désir qu'il a exprimé, son réel besoin et le contenu de votre offre.

Cinquième étape : à la fin du rendez-vous, vous devez avoir récolté suffisamment d'informations pour établir un devis précis qui répond au cahier des charges de votre client.

Le déroulement de la prestation

Le déroulement d'une mission peut varier en fonction de votre activité et de ce qui est convenu avec le client. Il se peut que vous soyez en mission pour plusieurs mois dans les locaux du client ou alors que vous réalisiez une mission courte et ponctuelle à distance.

Dans les deux cas, il est important de garder votre client informé des avancées majeures du projet en temps voulu. Encore une fois, c'est à vous de trouver le juste équilibre entre un flot d'informations qui envahirait votre client et le silence radio qui pourrait l'inquiéter.

Et après ?

Une fois la prestation terminée, il faut se faire payer. Et ici encore, la difficulté de la tâche diffère en fonction du type de client que vous avez en face de vous. Certains vont vous payer très rapidement sans aucune relance, tandis que d'autres auront besoin d'être relancés plusieurs fois avant chaque paiement...

Là-dessus, pas de secret, il faut faire preuve de tact et diplomatie, mais aussi de fermeté quand cela est nécessaire.

Par ailleurs, n'hésitez pas à demander des retours aux clients avec qui la mission s'est bien déroulée. Cela vous permet de leur montrer que leur avis compte, ce qui les encourage à penser à vous pour une prochaine mission.

Ne négligez pas les clients mécontents, tous les feedbacks sont bons à prendre : ils vous permettront de vous améliorer !

En pratique : les clients mécontents doivent être encore plus choyés. Essayez de vous rattraper, proposez-leur un geste commercial, et n'hésitez pas à vous excuser si vous avez fait une erreur.

Comment gérer sa facturation ?

Dès que vous commencez votre activité, vous avez l'obligation légale d'émettre des factures pour vos clients. La facture est un document comptable, juridique et fiscal qui sert à documenter les transactions réalisées dans le cadre de votre activité.

En pratique : il s'agit d'un sujet à prendre au sérieux, car l'absence de facturation peut être sanctionnée d'un redressement fiscal et d'une amende de 75.000 €.

Même si la facturation pourrait faire l'objet d'un guide complet, on vous donne ici les grands principes de facturation à garder en tête.

Vos factures doivent contenir un certain nombre de [mentions obligatoires](#) pour être valables.

Chaque facture doit être numérotée dans l'ordre et émise en double exemplaire : une pour le client et l'autre dédiée au suivi de votre comptabilité.

Par ailleurs, il est important de comprendre que les factures suivent les mêmes principes que la comptabilité générale : rien n'est modifiable !

Exemple : vous vous êtes trompé de montant sur une facture, vous ne pouvez pas la modifier. Vous devez émettre une nouvelle facture rectificative, afin d'annuler l'erreur précédente.

Enfin, la [facture électronique](#) sera obligatoire en 2026.

Mentions obligatoires sur une facture :

- la date de la facture ;
- le numéro de facture ;
- vos coordonnées / numéro SIREN ;
- les coordonnées (et numéro SIREN si c'est un professionnel) de votre client ;
- la désignation, le volume et la date de réalisation de la prestation ;
- les intérêts de retard, taux de pénalités et le montant de l'indemnité forfaitaire légale en cas de retard de paiement ;
- le prix unitaire et le prix total Hors Taxes (HT) ;
- le prix unitaire et le prix final Toutes Taxes Comprises (TTC) ;
- les éventuelles réductions de prix ;
- la date limite de paiement (ou délais de paiement) ;
- si vous n'êtes pas redevable de la TVA : "TVA non applicable, art. 293 B du CGI".

Bon à savoir : depuis le 15 mai 2022, il est obligatoire d'ajouter la mention "EI" et "Entrepreneur individuel" à côté du nom et prénom de l'entrepreneur.

Vous pouvez, bien entendu, ajouter d'autres informations que vous jugez utiles, comme votre TJM (taux journalier moyen) par exemple. Sachez toutefois qu'aujourd'hui, il existe de nombreuses solutions pour simplifier votre facturation. Du simple tableau excel au logiciel de comptabilité. Solutions payantes ou gratuites, il existe forcément une solution adaptée à vos besoins !

Comment gérer sa comptabilité ?

Il s'agit sans doute de l'aspect le plus redouté par tout entrepreneur touché par la phobie administrative ! Mais on vous promet que ce n'est pas si terrible. Aujourd'hui, il existe de nombreuses solutions pour gérer votre comptabilité !

En attendant que vous trouviez la plus adaptée à vos besoins et à votre budget, sachez que vous n'êtes pas seul face à tous ces chiffres ! On vous explique les obligations comptables propres à chaque statut juridique que vous pouvez adopter en tant que freelance.

En pratique : ne sous-estimez pas l'importance de la comptabilité pour votre structure, car les conséquences peuvent être lourdes. Vous avez la possibilité de vous faire accompagner par des experts comptables ou alors opter pour l'utilisation d'un logiciel de comptabilité. Si vous êtes intéressé, obtenez plus de renseignements concernant notre logiciel de comptabilité [Comptastart](#).

Les obligations comptables de la micro-entreprise ou auto-entreprise

C'est là tout l'intérêt de ce régime si flexible : l'auto-entrepreneur a l'obligation de tenir une comptabilité. Cependant, celle-ci est une comptabilité dite allégée ou simplifiée !

En effet, avec le régime de la micro-entreprise, l'entrepreneur ne doit pas présenter de bilan comptable, de livre des comptes ou encore de cahier de comptabilité.

Cependant, il a l'obligation d'enregistrer chronologiquement ses recettes et ses achats au sein des documents comptables que sont le livre des recettes et le registre des achats en renseignant les informations suivantes :

- montant et origine des recettes / dépenses ;
- mode de règlement (chèque, espèces ou autres) ;
- références des pièces justificatives (numérotation des factures, notes).

Sachez qu'en cas de contrôle, vous devez pouvoir fournir tout justificatif ou facture pendant une durée de 10 ans. Vous avez la possibilité de les garder sous forme papier ou bien d'opter pour une numérisation.

Attention : si vous exercez plusieurs activités en tant que micro-entrepreneur, vous devez tenir une comptabilité pour chaque catégorie d'activité. Mais, vous ne devez remplir qu'une seule déclaration de chiffre d'affaires pour l'ensemble de ces activités.

Les obligations comptables du régime classique de l'entreprise individuelle

Lorsque vous vous lancez en nom propre sous le statut d'entreprise individuelle classique, vous avez des obligations comptables plus lourdes que si vous optez pour la micro-entreprise, mais moins importantes que si vous créez une société. Il existe un régime dit "réel" qui équivaut au régime des sociétés et un régime simplifié.

Comment savoir à quel régime vous êtes soumis ?

Tout dépend en réalité de votre chiffre d'affaires hors taxe (HT). Lorsque vous réalisez une activité de prestation de services, vous êtes soumis au régime réel si votre chiffre d'affaires hors taxe est supérieur à 254.000€.

Bon à savoir : en cas de contrôle, vous devez pouvoir fournir tout justificatif ou facture pendant une durée de 10 ans. Vous avez la possibilité de les garder sous forme papier ou bien d'opter pour une numérisation.

En dessous de ce seuil, vous bénéficiez du régime réel simplifié. Voici vos obligations comptables :

- Tenue d'une comptabilité simplifiée : bilan simplifié et compte de résultat.
- Livres comptables obligatoires : Livre journal - Grand livre.
- Inventaire annuel simplifié.

Vous êtes tenu de déposer votre liasse fiscale (composée du bilan simplifié, compte de résultat et de l'inventaire simplifié) auprès de l'administration fiscale dans les trois mois qui suivent la clôture de votre exercice.

Les obligations comptables du régime de l'EIRL

S'il n'est plus possible de créer d'EIRL depuis le 15 février 2022, les anciennes EIRL ne sont pas pour autant supprimées. Si vous avez créé votre EIRL avant cette date, les prochaines lignes vous concernent toujours.

L'EIRL est un régime optionnel de l'entreprise individuelle, mais les obligations comptables sont légèrement différentes puisque vous avez l'obligation annuelle de déposer vos comptes à la fois auprès de l'administration fiscale, mais également auprès du greffe.

Ces éléments forment la liasse fiscale, elle doit être envoyée aux impôts trois mois après la clôture de l'exercice. Il vous est possible de la réutiliser pour déposer vos comptes annuels auprès du greffe, dans les six mois suivant la clôture de votre exercice.

Le dépôt auprès du greffe permet d'actualiser votre patrimoine professionnel, mais contrairement à une société, les comptes déposés ne sont pas publics.

Bon à savoir : si vous avez opté pour une AERL (micro-entreprise + option au régime de l'EIRL pour protéger votre patrimoine personnel), vous êtes sous le régime comptable de la micro-entreprise.

Les obligations comptables en société : l'EURL et la SASU

Comme toutes les sociétés commerciales, la gestion d'une SASU ou d'une EURL implique de respecter l'obligation de tenir sa comptabilité.

Vous devez tenir a minima deux livres comptables :

- le livre-journal : il enregistre au jour le jour et chronologiquement les opérations comptables de la société ;
- le grand livre : il regroupe toutes les opérations comptables effectuées par numéros de comptes.

Et établir vos comptes annuels :

À la fin de votre exercice comptable, vous devez établir les comptes annuels de votre société. Ils sont composés de 3 documents :

- Le bilan comptable : c'est une photographie du patrimoine de l'entreprise. Il contient tous les éléments d'actif et de passif de l'entreprise.
- Le compte de résultat : il regroupe toutes les charges et tous les produits de l'exercice. La différence entre les deux donne le résultat de l'exercice comptable.
- L'annexe comptable : c'est un document qui complète et permet de mieux comprendre le bilan et le compte de résultat.

Outre les obligations comptables classiques (tenue du grand livre comptable et du journal comptable) les sociétés ont par ailleurs l'obligation de réaliser une approbation des comptes annuels.

C'est-à-dire ?

Chaque année, dans les six mois de la clôture de vos comptes, vous devez rédiger une “consultation de l’associé unique” pour approuver la tenue des comptes et décider du sort des bénéfices de la société. Vous pouvez décider de vous les verser sous forme de dividendes, ou de les conserver dans les réserves de la société.

Pourquoi réaliser une consultation... de vous-même ?

Dans les sociétés qui comportent plusieurs associés, ces derniers ont un droit de regard sur la gestion financière et courante de la société. L’approbation des comptes est donc le moment pour les associés de s’assurer que le dirigeant accomplit correctement sa mission.

Dans une société dite “unipersonnelle” comme la SASU ou l’EURL, cette obligation est restée : même si vous êtes à la fois associé et dirigeant, il est obligatoire de matérialiser la bonne gestion de la société. C’est pourquoi on ne parle pas réellement d’Assemblée générale (puisque vous êtes seul) mais plutôt de “consultation ou de décision de l’associé unique”.



Avec **Comptastart**, gérer sa comptabilité n’a jamais été aussi facile !

Découvrez notre abonnement pour gérer votre comptabilité



QUELS SONT LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DU MÉTIER DE FREELANCE ?

Dans cette partie :

- Les avantages
- Les inconvénients

Depuis quelque temps maintenant, on voit de plus en plus de personnes se lancer dans la vie de freelance. C'est parfois même devenu un mode de vie à part entière, mis en avant sur les réseaux sociaux, notamment avec les "digital nomades".

Devenir freelance présente son lot d'avantages, mais aussi quelques inconvénients, qu'il est important de mettre en balance avant de se lancer !

Les avantages

- Liberté :

On l'aura beaucoup répété tout au long de ce guide, mais être freelance, c'est avant tout disposer d'une grande flexibilité d'organisation. C'est vous qui décidez de quand, où, comment et avec qui vous travaillez, et ça fait vraiment toute la différence. Vous êtes libre de vos faits et gestes. Ceci signifie par exemple que si vous souhaitez travailler en freelance depuis l'étranger, rien ne vous retient puisque vous êtes le seul maître à bord.

- Apprentissage :

Lorsque vous êtes à votre propre compte, il est plus que jamais nécessaire de vous tenir informé des évolutions sur votre marché, de toujours vous former aux nouvelles pratiques, etc. En effet, l'entrepreneur indépendant doit mettre à profit ses compétences pour gérer l'ensemble de son activité, mais également tout l'envers du décor (gestion, stratégie, communication, comptabilité, fiscalité, etc). C'est un avantage puisque vous devez vous former, apprendre et vous débrouiller seul. Cela vous permet d'élargir considérablement vos compétences.

- Rémunération attractive :

Bien souvent, à travail égal, la rémunération en tant que freelance est plus attractive. Plus votre métier est recherché et plus la rémunération est intéressante.

Exemple : un développeur backend touche en moyenne 40k€ par an, alors qu'en freelance les TJM pour ce type de profils varient entre 100 et 200€ par jour. On vous laisse faire le calcul... !

Les inconvénients

- Solitude :

Être freelance, c'est faire le choix de travailler seul, mais il faut faire attention à ne pas vous sentir trop isolé pour autant. Pour cela, n'hésitez pas à travailler dans des espaces de coworking, avec d'autres amis freelances ou encore à alterner missions en entreprise et à distance. Faites en sorte de vous sentir à l'aise lorsque vous travaillez. On parle souvent du bien-être au travail et cela concerne tout autant les freelances que les salariés en entreprise. Apprenez à vous connaître et à connaître les conditions dans lesquelles vous êtes productif.

- Revenus instables :

Il est difficile d'anticiper précisément ses revenus. Cette situation peut être source de stress pour certains, mais cela ne devrait pas être un frein. Il est important d'être organisé et méthodique et de savoir équilibrer votre budget. Un peu comme la fourmi de Jean de la Fontaine, en mettant plus de côté durant les mois avec une forte activité, vous serez plus serein même les mois où les missions se font rares. Cela est d'autant plus important si vous évoluez sur un secteur saisonnier.

À noter : on a souvent tendance à être bien plus exigeant avec soi-même lorsque l'on est son propre patron ! Il reste important de conserver un semblant d'équilibre entre votre vie professionnelle et votre vie personnelle.

Vous avez encore des questions ? Prenez rendez-vous avec un de nos expert !



- **Responsabilité :**

Vous êtes autonome et seul responsable de tout ce que vous mettez en place. Il est donc nécessaire de vous discipliner si besoin afin d'atteindre les objectifs que vous vous serez fixés.

Ce n'est pas un exercice facile et c'est une organisation très personnelle, mais on est certains qu'après quelques mois d'essais, de succès et d'erreurs parfois, vous allez trouver l'organisation qui vous convient !

Tout est donc une question d'équilibre, de justes proportions et... d'expérience. Il faut accepter dès maintenant, que l'entrepreneuriat vous apportera des moments de grandes joies, mais aussi quelques déceptions parfois. C'est donc important de s'y préparer et de l'accepter pour mieux rebondir et ne pas avoir à subir.

Vous aurez beau lire tous les guides possibles sur les freelances, vous ne serez pas en mesure de connaître toutes les astuces qui marchent pour vous tant que vous ne les aurez pas testées.

[Découvrez nos offres de création d'entreprise !](#)



COMMENT DEVENIR FREELANCE ?

Dans cette partie :

- Comment déclarer son entreprise individuelle ?
- Comment devenir micro-entrepreneur ?
- Comment créer une société ?

Être incollable sur la relation client, les statuts juridiques et la comptabilité, c'est bien, mais il est désormais temps de se lancer ! La dernière étape avant de commencer votre activité est donc d'officialiser le tout par la déclaration de votre activité ou la création de votre société. On vous explique donc comment ça marche !

Comment déclarer son entreprise individuelle ?

Pour devenir entrepreneur individuel, les démarches sont particulièrement simples et rapides. Pas besoin de rédiger de statuts ou de déposer un capital social à la banque. Pour être inscrit en tant qu'entrepreneur individuel, il faut vous rendre sur le site de l'INPI pour accéder au guichet unique, sur lequel se déroulera toute la procédure de création d'entreprise.

Comment déclarer votre EI en ligne ?

Depuis le 1er janvier 2023, toutes les démarches de création sont centralisées sur le guichet unique. Vous pouvez vous faire accompagner par un professionnel tel que Legalstart.

Quand faut-il déclarer son entreprise individuelle ?

Vous devez réaliser vos formalités en ligne dans le mois qui précède le début d'activité ou, au plus tard, dans les 15 jours qui suivent la date de début d'activité.

Découvrez nos offres de création de micro-entreprise !



Où envoyer vos documents ?

Avant le 1er janvier 2023, une fois que vous aviez rempli le formulaire, vous deviez l'envoyer au Centre de Formalité des Entreprises (CFE) compétent selon votre activité :

- CCI (Chambre de commerce et d'industrie) : activité commerciale.
- CMA (Chambre des métiers et de l'artisanat) : activité artisanale ou activité artisanale ET commerciale.
- L'URSSAF : activité libérale.

Depuis le 1er janvier 2023, les CFE sont supprimés et remplacés par une plateforme en ligne : le guichet unique. Désormais, toutes les formalités d'entreprise doivent être réalisées en ligne, sur le site du guichet unique.

Que se passe-t-il après avoir transmis votre dossier ? Une fois que vous aurez déclaré votre entreprise sur votre compte personnel du guichet unique, vous recevrez votre numéro de Siret d'auto-entrepreneur et votre code APE code à 4 chiffres et une lettre.

Comment devenir micro-entrepreneur ?

Pour devenir micro-entrepreneur, les démarches sont assez similaires à celles détaillées pour le régime classique de l'EI. Toutefois, avant le 1er janvier 2023, le formulaire n'était pas exactement le même puisqu'il fallait remplir le formulaire PO Auto-entrepreneur (PO AE).

Il est plus simple à remplir que les deux précédents, puisque dans les options fiscales, vous n'avez qu'à choisir si vous optez ou non pour le prélèvement libératoire !

Depuis le 1er janvier 2023, la déclaration de votre micro-entreprise doit être réalisée sur le site du guichet unique.

Bon à savoir : vous ne vous sentez pas de réaliser les démarches de création seul ? Sachez que nous pouvons vous accompagner dans l'ensemble des démarches de [création d'entreprise](#) (et même pour la suite).

Comment créer une société ?

Le principe et les grandes étapes sont les mêmes pour la création d'une SASU ou d'une EURL car ce sont toutes les deux des sociétés commerciales. Pour être juridiquement constituée, une société doit faire l'objet d'un enregistrement (on parle "d'immatriculation") au greffe du Tribunal de commerce dont dépend le siège social. L'immatriculation de votre société est un passage obligé qui nécessite de suivre plusieurs étapes obligatoires.

Étape 1 : la rédaction des statuts

Les statuts sont la base de votre société. Ce sont eux qui organisent son fonctionnement.

Que mettre dans vos statuts ? Les statuts de SASU doivent obligatoirement contenir certaines mentions. Il est fortement recommandé de s'appuyer sur les conseils d'un professionnel, ou de se servir d'un [modèle de statuts de SASU](#) ou d'un [modèle de statut d'EURL](#).

Vos statuts doivent notamment indiquer :

- Le nom de votre société (si vous changez finalement d'avis, sachez qu'il est possible à tout moment de faire un changement de dénomination sociale).
- Le montant du capital social de la société (il n'y a pas de capital minimum).
- L'adresse du siège social de votre société (il est possible de mettre votre adresse personnelle sous certaines conditions).
- Le nom de l'associé unique (vous).
- La date de clôture des exercices fiscaux et la date de clôture du premier exercice.

En plus de ces mentions obligatoires, les statuts précisent le mode de direction de la société, nomment son dirigeant (le gérant pour l'EURL et le président pour la SASU) et indiquent éventuellement sa rémunération.

Sachez qu'en fonction de la forme juridique choisie, vous serez plus ou moins libre dans la rédaction des statuts et donc dans l'organisation de la société. En effet, l'EURL est un statut très encadré par la loi, ce qui laisse peu de liberté d'organisation. À l'inverse, la SASU est une société conçue pour être très flexible et vous pouvez donc organiser son fonctionnement beaucoup plus librement

Étape 2 : dépôt du capital social

Le capital social correspond à la somme des apports réalisés par l'associé au moment de la création de la société.

Le montant du capital social est mentionné dans les statuts et vous devez préciser si tout ou partie de ce montant sera libéré dès la création de la société.

Il est obligatoire de déposer le capital sur un compte bancaire dédié à votre activité. En échange, vous recevrez une attestation de dépôt des fonds, document indispensable pour immatriculer votre société.

Il est également possible d'effectuer le dépôt du capital social de votre SASU auprès d'un notaire.

Étape 3 : publication d'une annonce légale

Lorsque vous créez votre société, il est nécessaire de rendre son existence publique par la publication d'une annonce légale. Il s'agit en quelque sorte du "faire-part" annonçant la création de votre société.

Cette annonce doit obligatoirement être publiée dans un journal habilité : on parle de Journal d'Annonces Légales (JAL).

Étape 4 : immatriculation

Une fois toutes ces formalités accomplies, il ne vous reste plus qu'à réaliser vos formalités en ligne sur le [guichet unique](#). En effet, depuis le 1er janvier 2023, vous ne devez plus envoyer votre dossier d'immatriculation au greffe du tribunal de commerce, mais faire votre demande d'immatriculation en ligne. Vous pouvez vous faire accompagner par un professionnel pour réaliser vos formalités de création ou bien procéder aux démarches administratives seul.

Important : les services de Legalstart sont compatibles avec le nouveau guichet unique ! Toutes nos équipes sont préparées pour vous accompagner au mieux dans vos démarches de création, modification, ou encore fermeture d'entreprise.

Des documents justificatifs pourront vous être demandé de manière dématérialisée, comme :

- la liste des souscripteurs ;
- la déclaration de non-condamnation et de filiation ;
- la copie de votre carte d'identité ;
- les statuts signés ;
- l'attestation de dépôt des fonds ;
- une preuve de la publication de l'annonce) ;
- une copie de votre pièce d'identité ; et
- une déclaration de non-condamnation et de filiation : il s'agit d'une déclaration sur l'honneur que vous ne faites pas l'objet d'une interdiction de diriger une société ainsi que vos informations de filiation.

Pas de panique, il s'agit de la dernière étape avant de recevoir votre précieux Kbis! Ce dernier est la carte d'identité de votre société et sa réception marque le début de votre activité (et donc de votre belle aventure) !

Vous avez encore des questions ? Prenez rendez-vous avec un de nos expert !



L'OFFRE LEGALSTART

Chez Legalstart, nous sommes conscients que vous avez beaucoup de choses à gérer lors du lancement de votre activité (et même après) ! On sait aussi que certains choix ne sont pas simples, que les formalités à réaliser sont parfois complexes.

Afin de faciliter vos démarches pour lancer votre projet, Legalstart vous propose un accompagnement pour gérer vos besoins juridiques rapidement et vous concentrer sur l'essentiel : la création et le développement de votre entreprise !

Plus de 50.000 entrepreneurs nous ont déjà fait confiance, alors mettez toutes les chances de votre côté pour que votre projet soit une réussite !



Remplissez le questionnaire en ligne permettant de générer vos statuts et tous les autres documents nécessaires.



Accédez à votre espace personnel permettant de suivre l'évolution de votre dossier et de fournir les pièces justificatives.



Votre formaliste s'occupe de vérifier l'intégralité de votre dossier et des formalités administratives nécessaires pour créer votre entreprise.



Aucune inquiétude, votre formaliste gère les démarches sur le guichet unique jusqu'à l'obtention de votre Kbis.

 **Legalstart**

[Créer votre entreprise](#)