



Livret

FREELANCE

Formalités Administratives et Juridiques

GAËLLE GRITTE

AVERTISSEMENT

Cet eBook a été écrit à des fins d'information seulement. Tous les efforts ont été faits pour rendre cet eBook aussi complet et précis que possible. Cependant, il peut y avoir des erreurs de typographie ou de contenu.

De plus, cet eBook ne fournit des informations que jusqu'à la date de publication. Par conséquent, cet eBook doit être utilisé comme un guide et non comme la source ultime.

Le but de cet eBook est d'éduquer. L'auteur et l'éditeur ne garantissent pas que les informations contenues dans ce livre électronique sont complètes et ne seront pas responsables des erreurs ou des omissions. L'auteur et l'éditeur n'assument aucune responsabilité envers toute personne ou entité concernant toute perte ou tout dommage causé ou prétendument causé directement ou indirectement par ce livre électronique.

Sommaire

AVERTISSEMENT -----	2
Sommaire -----	3
1. Les Statuts Juridiques pour un Freelance -----	4
Les démarches légales -----	5
Les structures juridiques -----	5
2. Le Contrat -----	7
3. Le Tarif -----	9
Tarif horaire ou Prix fixe ? -----	9
Parcourir les plateformes de freelance -----	10
Utiliser un outil en ligne -----	11
4. La Facturation -----	12
La fréquence de facturation -----	12
Les solutions de paiement en ligne -----	13
Les solutions de comptabilité en ligne -----	14
Les plateformes de freelance -----	14
ANNEXE -----	15

1. Les Statuts Juridiques pour un Freelance

Le démarrage d'une entreprise est synonyme de formalités administratives parfois fastidieuses à accomplir, toujours ennuyeuses, mais nécessaires pour ne pas dire obligatoires sur le plan juridique. Si vous en avez les moyens, il est peut être judicieux d'embaucher un juriste pour quelques heures ou de faire appel à un service juridique en ligne payant, pour vous aider à accomplir toutes ces formalités.

Sinon, il est important que vous vous astreigniez à cette tâche afin de comprendre les éléments juridiques du travail indépendant car vous devez vous assurer que votre entreprise agit en toute légalité. Pour ce faire vous devez vous familiariser avec les exigences légales appliquées à votre secteur d'activité mais également dans le pays ou la région dans laquelle vous vivez.

J'en profite pour inclure ici une clause de non-responsabilité : cet livret ne fournit pas de conseils juridiques. Il donne des lignes directrices sur les choses auxquelles il faut réfléchir, mais ce n'est pas une liste exhaustive. Les lois et règlements diffèrent d'un endroit à l'autre, et doivent faire l'objet de recherches approfondies de votre part.

Les démarches légales

En général, vous devrez vous inscrire dans un centre de Finances publiques (impôts) et dans un organisme qui gère l'enregistrement des entreprises (par exemple, l'URSSAF ou un centre des formalités des entreprises, CFE).

Il faut peut-être également souscrire une assurance complémentaire, si vous prévoyez de travailler à domicile car certaines assurances habitation ne couvrent pas les entreprises. Vérifiez auprès de votre assureur si vous avez besoin de cette couverture ou si elle est déjà incluse dans votre assurance.

Voici d'autres éléments juridiques à prendre en compte : le droit à la propriété, les clauses d'exclusivité, la protection des données, et comment faire face aux conflits d'intérêts. Quand il s'agit de la loi, mieux être proactif, qu'être réactif.

Les structures juridiques

Il existe différents statuts afin de démarrer son activité en freelance : micro-entreprise, entreprise individuelle ou portage salarial, pour les formes les plus simples et les plus rapides. Il faut bien étudier ce qu'implique un statut ainsi que la part des cotisations et des impôts à payer, afin de vous faire une idée de votre rémunération nette à la fin du mois.

La micro entreprise est le régime majoritairement utilisé en freelance. Un des principaux avantages de ce statut est la simplicité des formalités.

L'entreprise individuelle est une forme simple et adaptée pour les projets peu risqués. Toutefois, il implique la responsabilité sur les biens personnels.

Le portage salarial est une relation contractuelle entre trois parties : l'Agent en portage salarial, la société de portage salarial et la société cliente pour laquelle vous effectuez la mission. Le réel avantage du portage salarial est que vous êtes indépendant mais profitez des avantages du salarié et notamment de l'assurance chômage ! Attention parce qu'il y a encore quelques années, quelqu'un qui était anciennement en portage salarial avait beaucoup de difficultés à faire valoir ses droits au chômage. Je ne sais pas si les choses ont beaucoup évolué depuis, il faudrait se renseigner.

Concrètement, comment ça se passe ? Vous recherchez vos clients, la société de portage gère l'administratif et en contrepartie vous lui laissez environ 50 % de votre chiffre d'affaires. Chaque mois vous recevez une fiche de salaire proportionnelle au chiffre d'affaires que vous rentrez.

Il existe également trois autres statuts juridiques pertinents pour une activité en freelance : l'EIRL, l'EURL et la SASU. Les différences sont notables entre ces possibilités, il faut donc bien mesurer les impacts du choix effectué et se faire conseiller si nécessaire.



2. Le Contrat

Un contrat indique clairement ce que vous et votre client attendez l'un de l'autre. Il décrit les termes de votre travail, par exemple, le nombre de révisions ou de modifications que vous appliquerez, ou le mode et les conditions de paiement.

Les contrats peuvent également décrire les détails du projet sur lequel vous serez amené à travailler. Cette clause est essentielle pour que votre client ne puisse pas exiger du travail en plus.

Décrivez aussi clairement que possible le travail que vous allez effectuer en nombre d'heures, en termes de jours, sans oublier d'énumérer toutes les tâches. Vous devez également inclure le calendrier du projet ainsi que les éventuels délais.

Et bien sûr, le contrat doit mentionner les conditions de paiement : quel mode de paiement, quelle devise, serez-vous payé à l'heure ou à la journée, le client doit-il payer un acompte en pourcentage ?

Vous pouvez simplement rédiger une liste de vos termes et conditions à envoyer à votre client ou les ajouter à une page de votre site web ou portfolio, récapitulant vos conditions de service ou vos conditions générales de vente (CGV).

Les contrats peuvent être utilisés pour vous protéger des clients qui essaient de profiter de vous et qui tentent de vous faire travailler plus sans rémunération supplémentaire.

Ils peuvent aussi vous éviter des quiproquos quant à la loi. Veillez toujours à ce que vos services, vos exigences et vos attentes soient clairement énoncés.

Toutefois, il faut garder à l'esprit que ce type de contrat a plusieurs particularités qui doivent être respectées, sous peine de conséquences qui peuvent vous porter préjudice si vous passez par un modèle tout fait sur Internet.

Attention à bien lire ce qui est stipulé dans votre contrat, vous devez modifier les clauses selon votre activité.

Il serait judicieux d'obtenir l'aide d'un juriste en ligne pour avoir des conseils avisés d'un expert.



3. Le Tarif

Déterminer le prix le plus juste pour vos clients est l'un des nombreux défis que vous rencontrez en tant que freelance débutant.

La façon dont vous calculez vos tarifs de freelance est importante car votre prix doit être juste pour remporter des missions. Si votre prix est trop élevé, votre prospect risque de ne pas répondre à votre proposition. Si vous facturez trop bas, il vous soupçonnera et vous considérera comme un freelance amateur bon marché.

Que vous soyez un indépendant débutant ou affirmé, il existe quelques astuces pratiques faciles à utiliser pour déterminer le prix idéal de vos prestations.

Tarif horaire ou Prix fixe ?

La question qu'il faut se poser est : faut-il facturer au tarif horaire ou proposer un prix fixe pour chaque projet ? C'est un dilemme pour la plupart des freelancers car les deux méthodes présentent un équilibre entre les avantages et les inconvénients.

Quand un projet est complexe et qu'il faut une grande quantité de travail pour l'exécuter, les taux fixes sont plus avantageux pour le freelance et surtout pour le client.

La tarification horaire quant à elle, a aussi ses propres avantages. Par exemple, c'est le cas pour des projets de rédaction de traduction. En effet, le freelancer ne peut pas définir un prix fixe par nombre de mots car ce type de travail doit être amélioré et revu maintes fois.

Selon le type de service que vous proposez, il sera assez facile d'opter pour un taux horaire ou un prix fixe.

Un prix fixe vous donnera toutefois, plus de liberté pour répartir vos heures de travail sur différents projets et offrir les meilleurs résultats en passant plus de temps à travailler sur chaque tâche sans avoir à vous soucier du taux horaire.

Pour les débutants n'ayant pas encore de repères concrets, le plus facile est de choisir une tarification fixe.

Parcourir les plateformes de freelance

Une autre façon de trouver le meilleur prix pour votre service, est de découvrir ce que les autres indépendants facturent sur les plateformes de freelance. Accédez à une plateforme populaire comme UpWork, Malt ou CoWorkees et explorez les catégories de ces sites pour voir comment les autres indépendants facturent leurs services.

Pour déterminer le prix de votre service, il faut aller dans la catégorie affichant votre secteur d'activité et choisir les deux freelancers facturant le montant le plus bas et le plus haut. Ensuite, examinez de plus près leurs profils pour voir quel type de compétences et d'expérience ils ont.

En fonction de l'expérience que vous avez dans votre activité, essayez de trouver un prix entre les tarifs des deux freelancers.

Gardez à l'esprit que cette méthode ne convient qu'aux débutants. Les indépendants sur les plateformes populaires facturent souvent à des prix bien inférieurs que ce qu'ils méritent. Alors, utilisez ces prix comme point de départ et augmentez progressivement vos tarifs.

Utiliser un outil en ligne

Vous pouvez également utiliser des outils en ligne pour connaître les tarifs pratiqués par les autres indépendants. Ils vous aideront à avoir une idée du prix facturé par les experts afin que vous puissiez trouver un prix compétitif à offrir à vos clients en tant que débutant. La calculatrice nommée TauxHoraire.com est facile et pratique d'utilisation pour calculer son tarif.



4. La Facturation

Si vous envisagez de travailler en freelance ou si vous le faites déjà, la première chose à savoir est comment facturer et se faire payer des clients.

Vous pouvez décider du mode de paiement et de la fréquence de paiement : certains freelances demandent un acompte avant de commencer à travailler, certains veulent être payés à une date fixe, tandis que d'autres souhaitent être payés dès le travail livré. Quel que soit votre choix, mettez-le par écrit dans un contrat et ne commencez aucun travail avant la signature du contrat.

Tout échange avec votre client doit être accompagné d'un devis, d'une proposition commerciale et d'un contrat d'indépendant, que les deux parties valideront. Une facture d'acompte peut être aussi proposée.

La fréquence de facturation

Lorsque vous venez de terminer un travail, n'attendez pas trop longtemps avant d'envoyer une facture à votre client. Si vous mettez trop de temps, vous allez sûrement devoir envoyer une succession de rappels.

Afin d'organiser votre facturation et vos paiements, privilégiez la facturation mensuelle ou juste après avoir terminé la mission. Enfin, n'oubliez pas que pour facturer, il faut avoir un numéro de Siret. Par conséquent, il vous faut

vous renseigner sur les démarches à effectuer pour déclarer votre entreprise.

Les solutions de paiement en ligne

Il convient de miser sur les plus populaires et les plus sûres tout en considérant les frais annexes.

PayPal est un mode de paiement courant pour les freelances. L'ouverture d'un compte est gratuite et les clients peuvent vous payer par voie électronique dès que vous avez terminé votre travail. L'argent apparaît instantanément dans votre compte PayPal, et vous pouvez ensuite facilement transférer les fonds (il y a des frais de transfert) sur votre compte bancaire. Payoneer et Stripe fonctionnent comme PayPal et sont une bonne alternative.

Le virement bancaire est un moyen de paiement rapide, facile et peu coûteux au sein d'un même pays ou d'une même région géographique comme l'Union européenne. Les paiements sont transférés directement d'un compte bancaire à un autre sans aucune application, il suffit simplement de transmettre un IBAN à votre client.

Cependant si votre client se situe à l'étranger, il n'est parfois pas possible d'être payé par virement. Attention également aux frais qui peuvent s'additionner lorsqu'il s'agit d'un paiement depuis l'étranger ou en devises étrangères.

Les solutions de comptabilité en ligne

Votre logiciel de comptabilité peut aussi faciliter la réception de votre rémunération. Les revenus sont automatiquement mis à jour et liés au client. L'autre avantage est que ce même logiciel gère en même temps la facturation et la comptabilité. Les solutions en ligne sont variées : QuickBooks ou FreshBooks font partie des plus simples et des plus accessibles.

Les plateformes de freelance

Une plateforme de freelance peut vous aider à trouver du travail mais elle peut aussi vous aider à être payé à temps. La plupart de ces sites se portent garants pour que les freelancers soient payés en temps et en heure. Avant de commencer la mission, le client doit déposer suffisamment de fonds pour couvrir le projet. Les plateformes détiennent ces fonds le temps que le freelancer termine le projet, puis les débloquent après vérification du contrat et du travail.



ANNEXE

Calculer son tarif

- ❖ La calculette nommée Taux Horaire est pratique pour calculer ses tarifs.
- ❖ On peut aussi regarder les tarifs que pratiquent les autres freelancers dans le même secteur d'activité, en regardant leurs profils sur les plateformes de freelance.
- ❖ Cet article traite de la tarification en freelance.

Les modèles de contrat freelance

- ❖ Modèle de contrat de prestation freelance en français
- ❖ Modèle de contrat de prestation freelance en anglais



À lire ! Quels sont les risques à utiliser des modèles de contrat de freelance ?

Outils de facturation gratuits

- ❖ Invoice Home
- ❖ Invoice Simple (plusieurs langues)

Outils de facturation payants

- ❖ FreshBooks
- ❖ QuickBooks

Liste de Choses à Faire

<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	

Notes & Idées

--