Comment devenir freelance

Description

Devenir freelance est une aventure palpitante qui gagne du terrain dans l'univers contemporain du travail. Opter pour le freelance, c'est embrasser une liberté professionnelle inégalée et une flexibilité qui permet de sculpter son propre emploi du temps, de sélectionner ses projets avec discernement et de choisir ses clients.

Toutefois, cette indépendance n'est pas sans défis. Elle exige une gestion financière rigoureuse et une prospection client efficace. Mais ne vous y trompez pas, ces défis sont autant d'opportunités pour se surpasser et réussir en tant que freelance.

Créer mon entreprise en ligne

Qu'est-ce qu'un freelance ?

Avant de plonger dans le vif du sujet sur comment devenir freelance, il est essentiel de clarifier ce que signifie être freelance. Bien que couramment utilisé dans le monde entrepreneurial, **le terme "freelance" ne correspond à aucun statut spécifique légalement défini**.

Un freelance opère sous un statut juridique, que ce soit en tant qu'entreprise individuelle ou société. La plupart du temps, les freelances optent pour le statut d'auto-entrepreneur, mais il est important de noter que d'autres options sont également disponibles.

Concrètement, il s'agit d'une personne qui **travaille de manière indépendante** pour des clients, généralement **sur des missions ponctuelles ou de courte durée** . En droit français, **un freelance est un travailleur indépendant**.

Enfin, contrairement au salarié qui a un lien de subordination vis-à -vis de son employeur, **le freelance n'a qu'une relation purement commerciale** avec son cocontractant, **il discute donc d'égal à égal avec son client**.

Qui peut devenir freelance et quelles sont les conditions ?

© 2023 LEGALPLACE SAS

Le statut de freelance est ouvert à toutes personnes physiques majeures voulant exercer une activité économique. Voyons cela plus en détail dans cette section.

Quels métiers exercer en freelance ?

Le monde du travail indépendant, ou freelance, connaît une croissance significative, en particulier dans les métiers nécessitant un haut niveau de compétences, notamment ceux liés aux nouvelles technologies. Historiquement, **le freelancing a été le domaine privilégié des métiers de l'informatique**, tels que les développeurs, les chefs de projet, les analystes de données, et des métiers créatifs, comme les graphistes, les designers, les illustrateurs, la traduction en freelance,

Cependant, l'évolution rapide du paysage professionnel a permis à d'autres domaines d'activité de bénéficier des avantages du freelancing. Ainsi, **des domaines tels que le marketing, les ressources humaines,** la formation, la vente et l'immobilier sont désormais fortement représentés dans l'univers du freelance.

De plus, avec l'essor de l'économie numérique, **de nouveaux métiers ont vu le jour** et sont parfaitement adaptés au freelancing. Par exemple, les consultants en marketing digital, les experts en référencement (SEO), les rédacteurs de contenu et les traducteurs sont de plus en plus nombreux à choisir le travail indépendant. De même, des professions telles que coach de vie, formateur indépendant, photographe freelance, journaliste et bien d'autres, sont également en plein essor.

Le dénominateur commun de toutes ces professions, c'est qu'elles peuvent être exercées de manière indépendante, flexible et autonome.

A noter: Le freelance est engagé dans l'accomplissement d'une mission ponctuelle de courte durée. C'est le cas de tous les contrats de prestation de DJ, les contrats de prestation de services agricoles, les contrats de prestation de services de location de bureau ou les contrats de prestation de restauration, etc.

Un salarié peut-il devenir freelance ?

Il est important de considérer deux scénarios possibles à ce stade.

Si vous choisissez de **quitter votre poste salarié pour vous lancer en tant que freelance**, vous êtes libre de toute contrainte spécifique et pouvez donc exercer votre activité en toute liberté.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Cependant, **une note de prudence est nécessaire** si vous envisagez d'exercer la même activité en freelance que celle que vous pratiquiez **en tant que salarié**. Dans ce cas, vous devez respecter certaines mesures :

1. Faire preuve de loyauté envers votre employeur ;
2. Respecter toute clause de non-concurrence présente dans votre contrat de travail ;
3. Vous conformer aux éventuelles clauses d'exclusivité présentes dans votre contrat de travail.

Bon à savoir : votre contrat de travail peut stipuler une obligation d'informer votre employeur ou d'obtenir son autorisation avant de créer une activité indépendante en parallèle. Par conséquent, il est essentiel de lire attentivement votre contrat de travail avant de prendre toute initiative.

Devenir freelance et chômage sont-ils compatibles ?

Il est tout à fait **possible de cumuler le statut de freelance avec le chômage** . En effet, démarrer une activité de freelance pendant que vous êtes en recherche d'emploi peut présenter plusieurs avantages.

Non seulement cela vous permet de **projeter une image proactive et dynamique** auprès des futurs recruteurs, mais cela vous donne également l'opportunité de continuer à percevoir, dans une certaine mesure, des allocations chômage en complément de vos nouveaux revenus. C'est également une excellente occasion de tester votre activité tout en continuant à bénéficier des allocations-chômage.

A noter: si vous devenez freelance après votre inscription à France Travail (anciennement Pôle Emploi), le montant de vos droits au chômage sera recalculé en fonction des revenus générés par votre activité de freelance. En pratique, vos revenus en tant que freelance seront déduits de vos allocations-chômage.

Quel statut juridique choisir pour devenir freelance?

L'exercice d'une activité freelance doit se faire sous couverture d'une forme juridique, il peut s'agir d'une EI (entreprise individuelle) ou une société unipersonnelle (EURL ou SASU). fAISONS le point dans ce passé

Devenir freelance en entreprise individuelle ou micro-entrepreneur

© 2023 LEGALPLACE SAS

Si vous choisissez de **devenir un freelance sous la forme d'une entreprise individuelle,** vous devez accomplir les démarches administratives suivantes :

Demande d'immatriculation

Après avoir choisi votre régime fiscal, **vous devez effectuer la demande d'immatriculation de votre entreprise**. Pour cela, vous devez préparer les pièces justificatives suivantes :

- Une copie de votre pièce d'identité valide ;
- Une attestation de filiation ;
- Un justificatif de domiciliation (au lieu de l'exercice de l'activité) ;
- Une déclaration de non-condamnation ;
- Un chèque pour régler les frais d'immatriculation à l'ordre du greffe du tribunal de commerce.

Si vous êtes marié, vous devez également fournir une attestation du conjoint attestant son consentement pour le sort des biens communs en cas de dettes professionnelles.

Ensuite, vous pouvez vous rendre sur le site du guichet unique pour effectuer votre demande d'immatriculation. Cette déclaration unique permet :

- L'inscription au Registre National des Entreprises (RNE) ;
- L'immatriculation au répertoire Sirene de l'INSEE et l'obtention d'un numéro SIRET, indispensable pour exercer votre activité ;
- Le rattachement au service fiscal des entreprises dont dépend le siège de l'EI ainsi qu'aux organismes sociaux.

Ouverture d'un compte bancaire dédié à l'activité professionnelle

Contrairement aux sociétés où l'ouverture d'un compte professionnel est obligatoire, **en tant que freelance, vous avez seulement l'obligation de souscrire à un compte bancaire dédié à votre activité professionnelle**. Ce compte peut être un compte professionnel ou un compte courant, du moment que seules les opérations bancaires professionnelles y sont consignées. Cette obligation s'applique uniquement lorsque votre chiffre d'affaires est supérieur à 10 000€ par an sur deux années consécutives.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Souscription aux assurances obligatoires

Enfin, n'oubliez pas de souscrire aux assurances obligatoires, comme **la Responsabilité Civile Professionnelle (RC Pro)** ou l'assurance décennale si vous opérez dans le secteur du bâtiment.

A noter: Entré en vigueur en 2009, le statut d'auto-entrepreneur ou de micro-entrepreneur définit toute personne qui se déclare comme entrepreneur individuel en optant pour le régime avantageux de la micro-entreprise. Ce statut ne s'applique donc pas à une personne morale distincte.

Devenir freelance en créant une société unipersonnelle

Si vous envisagez de devenir un freelance en créant une société unipersonnelle (comme une SASU ou une SARL / EURL), vous devrez suivre les étapes administratives suivantes :

Rédaction des statuts

La première étape pour devenir freelance par le biais d'une société est **la rédaction des statuts.** Cette étape est cruciale et il est préférable de se faire aider. La LegalTech est l'option la moins coûteuse. Vous pouvez également choisir de vous faire accompagner par un avocat ou un expert-comptable.

Dépôt du capital social

Les apports en espèces **doivent être déposés sur un compte bloqué**. Suite à cela, l'entrepreneur reçoit **une attestation de dépôt de capital**. Il est également possible de faire des apports en nature, dont la valeur devra être estimée.

Publication d'une annonce dans un support d'annonces légales

Un avis de constitution doit être publié dans le journal d'annonces légales du département du siège social. Le coût de cette publication varie d'un département à l'autre.

Dépôt du dossier au guichet unique

© 2023 LEGALPLACE SAS

Enfin, vous devrez déposer **votre dossier complet au guichet unique**. Ce dossier comprend les statuts de l'entreprise, l'attestation de dépôt de capital, l'avis de constitution et d'autres documents nécessaires. Une fois le dossier approuvé, **vous recevrez votre numéro SIRET**, marquant ainsi la création officielle de votre entreprise. Il est important de noter que des frais de greffe sont associés à cette étape. Ces frais varient en fonction de la forme juridique de l'entreprise.

Devenir freelance en portage salarial

Le portage salarial est une option intéressante si vous envisagez de devenir freelance, mais que vous souhaitez éviter de gérer toute la partie administrative. **Ce statut juridique, que l'on pourrait qualifier d'hybride**, présente une particularité majeure : il repose sur une relation tripartite entre le freelance (ou le salarié porté), l'entreprise de portage salarial, et la société cliente.

En pratique, le freelance travaille de manière totalement indépendante avec son client. Cependant, **c'est l'entreprise de portage salarial qui se charge d'éditer et d'envoyer les factures au client du freelance**, et même de s'occuper du recouvrement en cas de besoin. De plus, **le freelance bénéficie d'un contrat de travail**, en CDD ou en CDI, auprès de l'entreprise de portage. Il reçoit ainsi chaque mois un salaire et une fiche de paie, et cotise auprès des organismes sociaux comme un salarié classique, y compris à l'assurance-chômage. Toutes ces démarches et le paiement des cotisations sont pris en charge par l'entreprise de portage salarial.

En contrepartie de ces services, l'entreprise de portage **prélève une commission sur le chiffre d'affaires** généré par le freelance.

A noter: il faut avoir au minimum une qualification professionnelle de niveau 5 (Bac +2) ou une expérience significative d'au moins 3 ans dans le même secteur d'activité pour être éligible au portage salarial.

Quelles compétences pour se lancer en freelance ?

Étant livré à lui-même, le freelance doit avoir un certain nombre de compétences afin de s'assurer des revenus stables et durables. Voyons cela dans le détail.

identifier et développer son domaine d'activité

© 2023 LEGALPLACE SAS

La première étape consiste à identifier votre domaine d'expertise. C'est une étape cruciale qui vous permet de **déterminer dans quel domaine vous pouvez exceller et où vous pouvez apporter une valeur ajoutée**.

Une fois que vous avez identifié votre domaine, l'étape suivante consiste à **développer votre expertise dans ce domaine**. Cela peut impliquer l'acquisition de nouvelles compétences, l'amélioration des compétences existantes ou même la reconversion professionnelle.

A noter: la plupart des freelances ont d'abord acquis de l'expérience en tant que salariés, généralement dans le même domaine ou dans un domaine connexe. Cela peut être une excellente façon de développer votre expertise.

Organiser son activité

En tant que freelance, il est essentiel de bien organiser son activité. Cela comprend deux aspects principaux : la gestion du temps et la gestion de l'entreprise.

D'abord, **la gestion du temps**, en tant que freelance, et surtout si vous gérez plusieurs clients simultanément, vous devez apprendre à organiser efficacement votre temps. Cela implique de prioriser vos tâches, d'établir des échéanciers réalistes et de respecter les délais. **La maîtrise d'outils de gestion de projet et de planification** peut s'avérer très utile dans ce contexte.

Ensuite, pour ce qui est de la **gestion de l'entreprise**, cela comprend **la gestion financière**, l**e droit contractuel, la fiscalité et le droit social**. Si vous optez pour le portage salarial, cet aspect sera minimisé car l'un des avantages de ce dispositif est de déléguer les tâches administratives à votre société de portage.

Zoom : Pour la création de votre statut freelance, il faut suivre un certain nombre d'étapes. Aussi, il vous est possible de recourir à l'aide d'un professionnel tel que LegalPlace afin de vous aider dans les démarches de création de votre entreprise. Il vous suffit pour cela de remplir un formulaire en ligne, nous nous occupons de tout depuis votre saisie en ligne jusqu'à votre création d'entreprise.

Promouvoir son activité

© 2023 LEGALPLACE SAS

Cela commence par **la création d'un portfolio en ligne**, qui est un excellent moyen de montrer vos compétences et votre travail antérieur. Cela peut prendre la forme d'un site web personnel, d'un profil sur un site de freelance, ou même d'un compte sur un réseau social professionnel comme LinkedIn.

Ensuite, **le réseautage**, il peut s'agir d'assister à des événements de l'industrie, de rejoindre des groupes professionnels, ou même de se connecter avec d'autres freelances dans votre domaine.

Parallèlement à ces efforts, **l'utilisation des médias sociaux** peut être un outil puissant pour promouvoir votre activité. Vous pouvez partager des mises à jour sur votre travail, publier des articles pertinents pour votre domaine, et même interagir avec des clients potentiels.

Enfin, **l'optimisation pour les moteurs de recherche**, ou SEO, peut aider à augmenter votre visibilité en ligne. Cela peut impliquer l'utilisation de mots-clés pertinents, la création de contenu de qualité, et l'obtention de liens retour de sites web de confiance.

Il s'agit ici de stratégies à titre indicatif, vous pouvez faire le choix d'une tout autre forme de stratégie plus adaptée à votre domaine d'activité. L'essentiel est de pouvoir faire connaître vos services auprès de votre cible.

Quelles aides financières quand on se lance en freelance ?

Il existe diverses aides disponibles pour les freelances. Ceux qui sont au chômage peuvent bénéficier de :

- L'Aide à la création ou à la reprise d'entreprise (ACRE) auprès de France Travail (anciennement Pôle Emploi), qui leur donne droit au chômage ;
- Des réductions d'impôts spécifiques.

Quant aux **salariés qui envisagent de devenir freelances**, ils ont droit à un **congé de création d'entreprise d'une durée d'un an**. Cette disposition leur permet de retrouver leur emploi en cas d'échec du projet. Pour les personnes handicapées souhaitant adopter le statut de freelance, des soutiens techniques et financiers sont disponibles en fonction du degré de handicap.

© 2023 LEGALPLACE SAS

Comment fixer ses tarifs en freelance ?

Définir votre tarif en tant que freelance est une étape cruciale pour la réussite de votre projet. En effet, si vous facturez moins que vos charges, vous serez en déficit. À l'inverse, si vous facturez plus, vous serez en bénéfice. C'est cette capacité à fixer un prix juste qui contribuera au succès de votre projet. Examinons cela plus en détail.

Calculer son TJM en 2024

Calculer son Tarif Journalier Moyen (TJM) en 2024 est une étape essentielle pour tout freelance. Le TJM, qui est le tarif que vous facturez à vos clients pour une journée de travail, doit couvrir vos charges, vous permettre de dégager un bénéfice et être compétitif sur le marché.

Pour le calculer, **commencez par estimer vos charges annuelles**. Celles-ci comprennent vos charges d'exploitation (loyer, fournitures, déplacements, etc.), vos charges sociales et fiscales, ainsi que le coût de votre temps (formation, recherche de clients, etc.).

Ensuite, **déterminez le revenu que vous souhaitez dégager**. C'est-à-dire le montant que vous souhaitez gagner après avoir couvert toutes vos charges.

Puis, **estimez le nombre de jours travaillés par an.** Ce nombre est généralement d'environ 220 jours, en enlevant les week-ends, les jours fériés et les congés.

Enfin, calculez votre TJM en ajoutant vos charges annuelles et le revenu souhaité, puis en divisant le total par le nombre de jours travaillés par an.

Votre TJM peut évoluer en fonction du marché, de votre expérience et de la nature de vos projets. Il est donc recommandé de le réévaluer régulièrement.

A noter: le TJM est une moyenne : pour certains projets, vous pourrez facturer plus, pour d'autres moins. L'important est de maintenir une moyenne qui vous permet de couvrir vos charges et de dégager le revenu souhaité.

Le benchmarking : étudier les tarifs du marché

© 2023 LEGALPLACE SAS

Pour parvenir à une estimation juste du TJM, **il faut faire du benchmarking**. Entendez par là, **le fait d'étudier les tarifs pratiqués par d'autres freelances dans votre domaine d'expertise** et dans votre région.

Cette étude vous permettra de comprendre où vous vous situez par rapport à la concurrence. Cela peut vous aider à déterminer si vos tarifs sont compétitifs, trop élevés ou trop bas.

Comment trouver des missions en freelance ?

Trouver des missions en freelance peut sembler intimidant au début, mais avec une approche structurée, cela peut devenir une tâche gérable et même excitante.

La première étape consiste à **définir vos compétences et services**. Avant de commencer à chercher des missions, il est essentiel de définir clairement ce que vous pouvez offrir. Quelles sont vos compétences principales ? Quels types de services pouvez-vous fournir ? Une fois que vous aurez une idée claire de ce que vous pouvez offrir, il sera plus facile de trouver des missions qui correspondent à vos compétences.

Ensuite, **il est important de créer un portfolio en ligne**. Un portfolio en ligne est un excellent moyen de montrer vos compétences et votre travail précédent. Il peut s'agir d'un site web personnel, d'un profil sur un site de freelance, ou même d'un compte sur un site de médias sociaux. Assurez-vous que votre portfolio est professionnel, facile à naviguer et met en valeur vos meilleurs travaux.

Après avoir créé votre portfolio, vous pouvez commencer à **rechercher des missions sur des plateformes de freelance**. Il existe de nombreuses plateformes en ligne où les entreprises et les particuliers publient des missions pour les freelances. Vous pouvez rechercher des missions qui correspondent à vos compétences et postuler pour celles qui vous intéressent.

Parallèlement à la recherche de missions en ligne, **le réseautage peut être un moyen efficace de trouver des missions en freelance**. Assistez à des événements de l'industrie, rejoignez des groupes professionnels sur les médias sociaux, et faites savoir à vos contacts que vous êtes disponible pour des missions en freelance. Les recommandations de bouche à oreille peuvent souvent mener à de grandes opportunités.

© 2023 LEGALPLACE SAS

De plus, au lieu d'attendre que les missions viennent à vous, pourquoi ne pas **proposer proactivement vos services** à des entreprises ou des individus qui pourraient avoir besoin de vos compétences ? Cela peut nécessiter un peu plus d'effort, mais cela peut aussi mener à des opportunités que vous n'auriez pas trouvées autrement.

Enfin, une fois que vous avez trouvé une mission qui vous intéresse, assurez-vous de **communiquer de manière professionnelle et efficace**. Répondez rapidement aux messages, soyez clair et concis dans vos communications, et assurez-vous de comprendre les attentes de votre client avant de commencer le travail.

En suivant ces étapes, vous pouvez augmenter vos chances de trouver des missions en freelance qui correspondent à vos compétences et à vos intérêts.

Pourquoi devenir freelance ?

Les motivations peuvent varier d'une personne à une autre, afin de vous éclairer sur la question, nous vous présenterons une panoplie d'avantages et d'inconvénients liés au choix d'être un freelance.

Les avantages de devenir freelance

Comme indiqué juste avant, les motifs peuvent être divers.

Tout d'abord, **la flexibilité professionnelle** est un avantage majeur. En tant que freelance, vous avez la liberté de définir votre emploi du temps en fonction de vos préférences et contraintes personnelles. Cela permet une meilleure conciliation entre vie professionnelle et vie personnelle.

De plus, le choix des projets est un autre aspect attrayant du freelancing. Vous avez la **possibilité de sélectionner les projets qui vous intéressent** et qui correspondent à vos compétences et passions. Cela vous permet de travailler sur des sujets qui vous inspirent et vous motivent.

La liberté géographique est également un avantage significatif du freelancing. Le travail à distance est souvent possible, ce qui vous permet de travailler de n'importe où dans le monde. Vous pouvez ainsi voyager tout en continuant à exercer votre activité professionnelle.

© 2023 LEGALPLACE SAS

En ce qui concerne le potentiel financier, bien que le salaire freelance puisse être variable, certains freelancers réussissent à gagner un revenu confortable, voire supérieur à celui d'un emploi traditionnel. Cela est dû à la possibilité de facturer des tarifs plus élevés et de travailler sur plusieurs projets simultanément.

L'autonomie professionnelle est un autre aspect attrayant du freelancing. En tant que freelance, **vous êtes votre propre patron**. Vous prenez vos propres décisions et avez le contrôle total sur la manière dont vous gérez votre activité professionnelle.

Enfin, le freelancing offre l'opportunité de développement personnel et professionnel. **Vous avez la chance de développer une grande variété de compétences**, notamment en matière de gestion de projet, de marketing personnel et de relations clients. Cela peut contribuer à une croissance professionnelle et personnelle significative.

Les inconvénients de devenir freelance

L'instabilité financière est un défi majeur. Les revenus en freelance peuvent être irréguliers et imprévisibles, ce qui peut rendre la gestion du budget et la planification financière à long terme difficiles.

Le manque de sécurité de l'emploi est un autre inconvénient. Contrairement à un emploi traditionnel, il n'y a pas de garantie d'avoir un flux constant de travail ou de contrats à long terme en freelance. Cela peut engendrer un sentiment d'incertitude quant à l'avenir professionnel.

La recherche constante de clients est également un défi. Trouver de nouveaux clients et projets en tant que freelance peut être une tâche chronophage et stressante, nécessitant souvent un effort continu de prospection et de marketing.

La charge de travail variable est un autre aspect à considérer. Les freelancers peuvent parfois faire face à des périodes de surcharge de travail suivies de périodes plus calmes. Cela peut être difficile à gérer sur le plan de la charge de travail et du revenu.

La gestion administrative et comptable est une autre responsabilité importante. En tant que freelance, vous êtes responsable de la gestion de votre propre entreprise, ce qui comprend la tenue de registres comptables, la facturation, le suivi des paiements, la déclaration fiscale, etc.

Bon à savoir : Les freelances doivent tenir une comptabilité rigoureuse et conserver

© 2023 LEGALPLACE SAS

toutes les pièces justificatives liées à leur activité professionnelle pour faciliter leurs déclarations fiscales et sociales. De plus, il peut être judicieux de consulter un expert-comptable ou un conseiller fiscal pour s'assurer de respecter toutes les obligations légales et optimiser sa situation fiscale.

L'isolement professionnel peut également être un défi. Travailler seul de manière indépendante peut parfois entraîner un sentiment d'isolement et de solitude, surtout si vous n'avez pas beaucoup d'interactions sociales dans le cadre professionnel.

L'absence d'avantages sociaux est un autre inconvénient. En tant que freelance, vous ne bénéficiez pas des avantages sociaux traditionnels tels que les congés payés, les assurances santé ou les cotisations retraite, à moins de les mettre en place vous-même.

Enfin, le défi de l'équilibre vie professionnelle-vie personnelle est un aspect important à considérer. La frontière entre le travail et la vie personnelle peut être floue en tant que freelance, ce qui peut entraîner des difficultés à maintenir un équilibre sain entre les deux.

Ces inconvénients peuvent varier en fonction du domaine d'activité, du niveau d'expérience et des préférences personnelles de chaque individu. Cependant, ils constituent des défis courants auxquels de nombreux freelancers sont confrontés. Il est donc important de les prendre en compte lors de la transition vers le travail en freelance.

FAQ

Où travaillent les freelances ?

Selon la mission et le domaine d'activité du freelance, il peut travailler soit de chez lui, soit directement chez son client.

Quel salaire en freelance ?

Le salaire d'un freelance dépend de nombreux facteurs, notamment le domaine d'expertise, l'expérience, la localisation et le taux horaire ou journalier fixé. Il est donc

© 2023 LEGALPLACE SAS

variable et peut être significativement différent de celui d'un salarié traditionnel.

Quel freelance gagne le plus ?

Les freelances les mieux rémunérés sont généralement dans les domaines de l'informatique, du conseil en management, et de la finance. Cependant, le revenu dépend fortement de l'expérience, de la spécialisation et de la demande du marché.

© 2023 LEGALPLACE SAS