

Comment recruter un freelance

Description

Le recrutement d'un freelance est réalisé par les entreprises pour différentes raisons telles que le surcroît d'activité ponctuelle, le manque de ressources en interne, les difficultés de recrutement.

Recruter un freelance est un bon moyen pour une entreprise d'acquérir de nouvelles compétences pour réaliser des projets.

[Modèle de contrat de prestation de services personnalisé](#)

Qu'est-ce qu'un travailleur freelance ?

Le statut du freelance n'est pas légalement défini, il s'agit d'un travailleur hybride dont le statut peut être variable.

Définition

[Travailler en freelance](#) signifie travailler en tant que "travailleur indépendant".

Il s'agit d'une personne qui est à la fois un entrepreneur, un propriétaire et son propre employé.

Il ne s'agit pas d'un statut juridique en soi. Le freelance a d'ailleurs le choix entre **plusieurs statuts**.

Généralement, les EI (entreprises individuelles) et le régime de la micro-entreprise sont souvent privilégiés par les indépendants pour leur simplicité fiscale et leur souplesse.

Le freelance est affilié au régime des indépendants pour sa protection sociale.

Attention: Il est important de distinguer le [statut du travailleur freelance](#) qui est un indépendant de celui du salarié.

Comment devenir freelance ?

Le futur travailleur freelance devra passer par plusieurs étapes avant d'acquérir ce statut :

1. Obtenir des renseignements sur le marché du freelancing français ;
2. Choisir le meilleur statut juridique pour développer son activité ;
3. Réaliser une étude de marché ;
4. Etablir un business plan ;
5. Faire de la prospection et communiquer ;
6. Aménager son lieu de travail.

Afin de devenir travailleur freelance, il faut **s'enregistrer** auprès du Registre du Commerce et des Sociétés (RCS). A l'issue, il pourra facturer ses clients.

Bon à savoir: il ne faut pas oublier que devenir freelance signifie devenir entrepreneur avec les responsabilités relatives à ce statut. De ce fait, il y a une erreur dans la terminologie car en réalité les entreprises ne "recrutent" pas un freelance mais ont "recours" à ce dernier.

Le recrutement s'applique aux salariés engagés par un contrat de travail ([CDI](#),CDD).

Sachant que l'on peut également [requalifier un CDD en CDI](#).

Les freelance sont en réalité des professionnels recrutés dans le cadre de missions encadrées par un contrat de **prestation de services** (contrat de freelance).

Quelles sont les modalités du recrutement d'un freelance ?

Le recrutement d'un freelance suppose de procéder méthodiquement par étapes.

La rédaction d'un cahier des charges

Un cahier des charges est un document que l'on utilise afin de **développer** un projet.

Il permet de **définir** le projet et de le **contextualiser** afin de permettre au candidat freelance de connaître exactement la nature de la mission qui lui sera confiée.

Le cahier fait également mention des **objectifs** qu'il devra remplir et des **moyens** mis à sa disposition pour se faire. Ainsi, le freelance saura immédiatement ce que l'entreprise attend de lui et quelle stratégie adopter.

Il est également indispensable à l'entreprise pour définir ses **besoins et contraintes** avant la création de ses projets.

En réalité, le cahier des charges doit comporter les éléments suivants :

- Exigences en matière technique : par exemple un [freelance journaliste](#) ;
- Durée de la mission du freelance et ses modalités (dates de début et de fin, rythme choisi etc.);
- La nature des tâches à effectuer;
- La répartition du travail;
- Le délai de livraison du projet à réaliser;
- La liberté de manœuvre;
- Les résultats attendus.

Cette liste est non exhaustive et montre que le cahier des charges répond à un certain **formalisme**.

A noter: Il est dans l'intérêt de l'entreprise et du freelance d'être le plus précis possible dans la description des tâches confiées pendant la mission. Le freelance adaptera mieux sa stratégie et l'entreprise obtiendra les résultats attendus.

Fixer le budget pour la mission du freelance

L'entreprise doit fixer précisément le budget global de son projet et également déterminer une **fourchette de rémunération** (budget maximal et minimal) qui pourra être allouée à la prestation du freelance.

Le budget global est fixé en prenant en compte les tarifs pratiqués sur le **marché des travailleurs indépendants**.

Bon à savoir : La réalisation d'une fourchette de [rémunération de la prestation](#) permet aux parties d'avoir une marge de négociation lors de la phase de recrutement.

La recherche du freelance

Il existe plusieurs manières de recruter un freelance :

- Le bouche à oreille : l'entreprise fait part de son désir de recruter un freelance à ses contacts (partenaires, fournisseurs etc). Cela permet généralement de recruter un individu de confiance ;
- Les nombreux réseaux sociaux (notamment LinkedIn) ;
- Les sites spécialisés dans la mise en relation avec des freelance ;
- Les plateformes de freelance.

Le choix du meilleur profil pour la mission freelance

Une fois la mission détaillée et les recherches de profils effectuées, l'entreprise procédera à la **sélection** de son freelance.

Afin de recruter le profil le plus en adéquation avec la mission, l'entreprise peut lui demander de détailler ses compétences ainsi :

Les questions à poser au candidat freelance

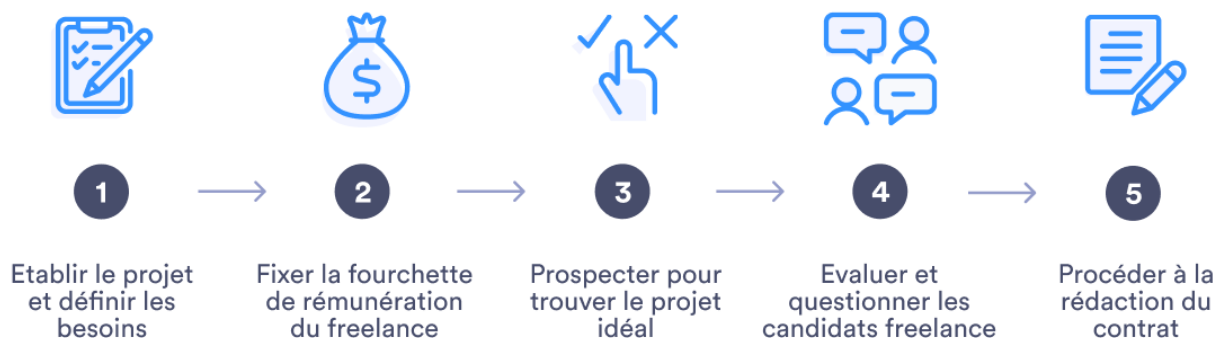
- | | |
|--------------|--|
| Question n°1 | Quels sont vos domaines de prédilection ? |
| Question n°2 | Quelles sont vos différentes expériences ? |
| Question n°3 | Avez-vous des références ? |
| Question n°4 | Avez-vous des exemples de travaux réalisés ? |

Bon à savoir : Un candidat déterminé et qui souhaite s'investir dans un projet posera souvent des questions préalables pertinentes concernant la mission.

Dans certains secteurs d'activité, il est vivement conseillé de faire passer au candidat freelance des **tests**.

Cela permet **d'évaluer rapidement** et facilement ses compétences et d'assurer l'entreprise que le freelance mènera à bien le projet.

Les étapes de recrutement d'un freelance



LegalPlace.

Comment réaliser un contrat de freelance ?

Le contrat de freelance n'étant pas encadré par la loi, il est important pour les parties d'insérer des clauses spécifiques pour le protéger au mieux.

Un contrat de prestation de services

Avant toute chose, il faut préciser que le contrat de freelance n'a **rien à voir** avec le [contrat de travail](#) des salariés (CDD, CDI).

Le freelance est un professionnel missionné et ainsi il faudra réaliser un contrat de [prestation de services](#) également appelé "contrat de freelance".

Le contrat de prestation de services est encadré par [l'article 1710 du code civil](#) qui le nomme d'ailleurs **louage d'ouvrage**.

Ce contrat est généralement une convention conclue à **titre onéreux** entre deux parties : un prestataire et son client. Il fait ainsi naître entre eux des droits et obligations.

Attention toutefois car le contrat de freelance n'est en réalité pas encadré par la loi.

A ce titre, il convient d'être vigilant dans la **rédaction des clauses**, afin de prévenir les éventuels différends avec le client.

Zoom : Pour sécuriser les relations entre un freelance et son client, il est recommandé d'établir un contrat de prestation de services. LegalPlace propose un modèle de [contrat de prestation de services](#). Il vous suffit de remplir un questionnaire en ligne, et les réponses apportées permettront d'établir un contrat sur mesure et adapté à votre situation.

Quelles sont les clauses à ne pas négliger dans le contrat de freelance ?

Le contrat de freelance n'étant pas expressément encadré par la loi, il appartient aux parties d'insérer des clauses afin de se protéger.

Il en existe quelques principales.

La clause de non-concurrence

Elle permet d'empêcher le freelance de travailler pour des entreprises **concurrentes** ou de créer une **activité concurrente** à celle de l'entreprise qui le missionne.

Attention: La clause de [non concurrence](#) doit faire mention d'une activité spécifique et doit être limitée dans le temps.

La clause de confidentialité

Elle est insérée dans le contrat par l'employeur lorsque le freelance a accès à des **informations confidentielles**.

Le but est de **protéger** les informations que l'entreprise ne souhaite pas rendre publiques.

La clause compromissoire

Elle permet d'avoir **recours à l'arbitrage** plutôt qu'aux tribunaux en cas de conflit entre l'employeur et le missionné.

Il est également possible de **prévoir** quelle juridiction sera compétente en cas de litige.

La clause d'objectifs

Cette clause peut être particulièrement intéressante dans le cadre du contrat d'un freelance car la rémunération est souvent **variable**.

Il est alors important de préciser par cette clause la réalisation des objectifs à atteindre.

Ainsi, la rémunération peut être modulée selon les objectifs atteints.

La clause de résiliation anticipée

Il s'agit de prévoir dans le contrat des **circonstances spéciales** qui pourront mettre fin au contrat de freelance.

Avec cette clause, si une des parties ne remplit pas ses obligations contractuelles alors la **résiliation anticipée** du contrat pourra avoir lieu.

Bon à savoir: Il est également possible d'inscrire dans le contrat un engagement de non plagiat grâce à une [clause de propriété intellectuelle](#).

Comment rémunérer le freelance ?

La rémunération du freelance n'est **pas un salaire** et n'est pas soumise à une obligation de minima horaire comme l'est le SMIC.

Elle est **librement négociée** entre l'entreprise et le prestataire freelance. Son mode de paiement est également négocié et fixé librement par les parties.

Elle peut être fixe ou proportionnelle à un résultat, avec une prime ou non.

Elle est, sauf quelques exceptions, soumise à la TVA.

Si la mission du freelance s'effectue dans un pays étranger hors de l'UE, la [TVA pour prestation de service extra communautaire](#) s'appliquera différemment.

Au sujet des impôts dans le contrat de freelance, le [choix d'un BIC ou un BNC](#) pour une prestation est un choix qui se fait en fonction du type d'activité.

A noter: Contrairement au salarié, le freelance doit lui-même se charger de sa

comptabilité et de sa rémunération. Cela prend aussi en compte les charges professionnelles, cotisations sociales etc.

Comment résilier le contrat de freelance ?

Ce contrat peut être à durée **déterminée ou indéterminée**.

Il peut également prendre fin à la fin de la **livraison** de la prestation.

Il peut être résilié **à tout moment** s'il a été conclu pour une durée indéterminée.

Attention toutefois à respecter le délai de préavis prévu contractuellement, le cas échéant.

En réalité, les **modalités et effets** de la résiliation sont prévus par les parties dans le contrat.

Le contrat peut également prévoir des motifs de résiliation ou encore la possibilité d'un [transfert du contrat de travail](#).

Bon à savoir: Quand un contrat de [freelance commercial](#) n'a pas de durée prévue, il est alors considéré comme à durée indéterminée et donc résiliable à tout moment sous réserve du respect du préavis raisonnable.

FAQ

Quelle responsabilité et assurance pour le freelance ?

En sa qualité de prestataire indépendant, le freelance a une responsabilité civile contractuelle et délictuelle générale vis-à-vis de l'entreprise qui le missionne. Cela notamment en cas de faute ou de dommage causé dans l'exercice de sa mission. Il est conseillé pour l'entreprise d'exiger du freelance qu'il ait souscrit une assurance appelée RC professionnelle.

Est-ce qu'un non salarié est forcément un prestataire de service ?

La validité d'un contrat de prestation de services ne peut pas découler uniquement de

la présomption de non salariat. Ce n'est pas parce que l'auto-entrepreneur remplit les conditions d'inscription et d'immatriculation de son activité qu'il est à l'abri du salariat déguisé dans le cadre de ses missions.

Quelles sont les charges d'un freelance ?

Les charges du freelance sont les suivantes : mutuelle santé (entre 40 et 150€), les cotisations sociales (46% de ses revenus), l'impôt sur les sociétés (28% de ses bénéfices) et enfin la cotisation foncière des entreprises CFE (entre 150 et 1 000€).