

Statuts de freelance

- [Introduction](#)
- [Les CAE](#)
- [L'auto-entreprise](#)

Introduction

Quand on veut être indépendant (pour faire des fresques, du conseil, de la cuisine ou n'importe quelle autre activité auprès d'entreprises), il existe de nombreux statuts juridiques possibles (auto-entrepreneur, SARL, EURL, SAS, SASU, CAE...).

Chaque'un de ces statuts a des avantages et inconvénients. C'est important de choisir le plus adapté à nos besoins en conscience des enjeux cachés derrière.

Aujourd'hui beaucoup de monde utilise le statut d'auto-entrepreneur, car il est très répandu, facile à mettre en place, léger et semble avantageux économiquement parlant. Cependant ce statut est la continuité d'une volonté politique de précarisation des individus et de destruction progressive des acquis sociaux (en effet en auto-entreprise pas d'arrêt maladie, pas de chômage, pas de retraite...) et d'une approche individualiste de la société.

Dans les articles suivants, je me focaliserai sur le statut d'auto-entrepreneur et de Cooperative d'Activité et d'Emploi (CAE). Les autres statuts existants peuvent être adaptés pour des personnes ayant de très gros revenus, car leur structure de coût est bien supérieure.

Les CAE

Principe

Le principe d'une Coopérative d'Activité et d'Emploi (CAE) est assez simple: on rejoint une CAE existante pour y monter son projet à l'intérieur, on profite donc de la mutualisation de beaucoup de choses (une seule structure juridique, un·e comptable partagé·e...), on peut lancer rapidement son activité et une fois qu'on a généré suffisamment de chiffre d'affaires, on peut se salarier dans la CAE avec un vrai CDI (donc avec des droits sociaux).

Ethique

Les CAE sont des structures issues de la culture coopérative (1 personne = 1 voix), avec souvent une recherche de gouvernance partagée, des valeurs de l'ESS et un engagement pour de l'entrepreneuriat qui vient maintenir les acquis sociaux et y donner accès aux indépendant·es.

Fonctionnement

Je vais vous parler de mon expérience en CAE, le fonctionnement peut varier d'une CAE à une autre, mais les grandes lignes doivent être les mêmes.

1ère étape - réunion d'information

Dans un premier temps, il faut participer à une réunion d'information (en présentiel ou en visio). C'est un espace d'explication du principe des CAE, des spécificités de la CAE qu'on envisage de rejoindre et de poser ses questions.

2ème étape - entretien individuel

Si vous souhaitez aller plus loin, il faut réaliser un entretien individuel avec une personne de la direction de la CAE. L'idée ici est de présenter son projet entrepreneurial à la CAE. L'idée n'est pas un entretien d'embauche ou de démontrer la réussite de son projet, mais de montrer qu'on a la tête sur les épaules, bien compris les enjeux de l'entrepreneuriat et envie de faire fonctionner son

projet dans la CAE.

C'est un bon second espace pour poser toutes les questions réstantes !

3ème étape - rejoindre la CAE en contrat CAPE

C'est le premier contrat que vous allez signer avec la CAE, c'est un contrat d'un an, renouvelable une fois (donc 2 ans max d'affilé). À cette étape vous pouvez commencer à facturer vos produits ou services grace à la CAE (vous avez accès au SIRET et au RIB de l'entreprise, ainsi qu'à tous les outils de facturation interne). L'idée est de générer suffisamment de chiffre d'affaire pour pouvoir ensuite vous salarier (voir étape 4).

Dans ce contrat CAPE, vous ne pouvez pas vous payer, l'argent que vous gagnez est mis de côté pour le moment ou vous pourrez vous payer (il est tout de même possible de faire lors de cette étape des notes de frais pour alléger un peu votre quotidien: plus d'infos après).

Si vous touchez le chômage, vous continuez de la toucher durant tout le long de votre contrat CAPE, il n'est pas alteré. C'est donc une super opportunité d'entreprendre avec le chômage jusqu'à ce que vous puissiez vous rémunérer par vous même.

Vous n'êtes pas obligé d'aller jusqu'au bout du contrat CAPE (1 an ou 2), mais pouvez passer en contrat CESA dès que vous le souhaitez à partir du moment ou vous avez énééré suffisamment de chiffre d'affaire.

4ème étape - signer un CDI: le contrat CESA

Une fois que vous avez généré suffisamment de chiffre d'affaire (3 mois de salaire chargé), vous pouvez vous salarier en CDI dans la CAE. Vous avez donc un contrat de travail avec tous ces avantages (droits sociaux) et vous vous payez tous les mois avec l'argent que vous avez accumulé dans la CAE.

Il vous faut toujours avoir 2 mois d'avance en terme de trésorerie afin de pouvoir maintenir ce contrat. Si à un moment vous ne pouvez plus vous payer, alors vous allez vous licencier pour "non atteinte d'objectif". Ce licenciement vous ouvrira vos droits de chômage et vous pourrez continuer votre activité en contrat CAPE (cf: étape 3), jusqu'à ce que vous puissiez à nouveau vous salarier.

5ème étape (optionnelle) - devenir coopérateur·ice

Si vous souhaitez vous engager plus dans la gouvernance de la CAE, vous pouvez devenir coopérateur·ice de la CAE. Vous aurez donc votre place en AG et un pouvoir de décision (1 personne = 1 voix) pour les décisions structurelles de la coopérative.

Avantages

Droits sociaux

Lorsqu'on passe en contrat CESA, on a un véritable CDI qui nous ouvre donc les droits sociaux auquel tout·e travailleur·euse a droit:

- Une vraie couverture santé (avec la notion d'arrêt maladie)
- L'assurance chômage (1 mois travaillé = 1 mois de chômage)
- La cotisation à la retraite (même si bon, toi même tu sais on aura pas de retraite)

Une vraie structure d'entreprise

Si jamais vous voulez sous-traiter une partie de vos missions (par exemple demander de l'aide à quelqu'un pour co-animer un atelier), vous pouvez le faire sans charge supplémentaires.

Vous pouvez également passer une partie de vos dépenses en notes de frais. Cela à plusieurs avantages économiques: on ne paye pas de charge sociales sur les notes de frais et on peut récupérer la TVA sur une partie. Un exemple ? Si tu rachètes un ordi à 1000€ TTC, il te coutera 800€ (20% de TVA). Si tu l'avais payé de ta poche il t'aurait couté 1000€, mais sur ces 1000€ tu aurais payé de l'URSSAF pour le toucher, donc au final pour acheter ton ordinateur tu aurais du générer entre 1200 et 1500€ de chiffre d'affaire. Tu peux passer d'autres charges en notes de frais: ton forfait téléphone, internet, une partie de ton loyer, tes frais de déplacements, etc.

Un écosystème de soutien

La plupart des CAE proposent de l'accompagnement et de la formation (comptabilité, définir son prix de vente, argumentaire commercial, prospection, communication...) si jamais tu en as besoin.

Travailler en CAE est aussi un moyen d'avoir accès à un écosystème d'autres entrepreneur·euses (pour échanger, répondre à des marchés publics, etc).

Certaines CAE ont des certifications qui sont partagées avec leurs entrepreneur·euses, tu n'as donc pas besoin de les acquérir par toi même pour en profiter (par exemple: Qualiopi pour faire de la formation avec le CPF).

Inconvénients

La CAE a à mes yeux deux inconvénients majeurs:

tu ne touches pas directement l'argent que tu gagnes, mais au travers d'un salaire. Donc comme un salarié tu as ton argent en fin de mois. Typiquement tu sors un peu de la dynamique d'indépendant "si j'ai besoin de plus d'argent ponctuellement je cravache un coup et c'est bon". Tu peux évidemment t'augmenter ton salaire mais c'est moins fluide qu'en auto-entreprise par exemple.

Tu es dans une structure plus grosse que toi, tu as donc une part de lourdeur administrative supplémentaire (qui n'est pas énorme mais existante).

Également, vu que pour te rémunérer il faut te sortir un salaire, ça n'est pas du tout adapté si tu as des revenus très faibles et/ou irréguliers.

Combien ça coûte ?

Dans une CAE tu as principalement trois coûts:

- Les frais fixes (payer l'outil de compta, l'assurance responsabilité civile, fiche de paye ...), ça coûte une cinquantaine d'euros par mois.
- Le coût de la CAE: environ 12% de ton chiffre d'affaire (moins ce que tu sous-traite)
- Les charges sociales URSSAF: entre 10% et 100% de ton salaire net (plus ton salaire est bas, plus le pourcentage est bas). Tu peux faire des simulation avec [cet outil](#).

Exemple

Faisons une simulation d'un cas concret :

- Je paye un loyer de 600 € par mois pour un appartement de 40m² (donc 20m² sont utilisés pour travailler), dans ce logement je paye 50€ d'électricité, 20€ de box internet et 20€ de forfait téléphonique.
- Je souhaite être payé mensuellement 1 650€ net.

En CAE on peut récupérer une partie de ses charges en note de frais (donc non soumises à l'URSSAF ou aux impôts). Le calcul est donc :

- Sur mon loyer et mon électricité, je peux récupérer **345€** de charges
- Je peux donc me payer un SMIC (**1 305€ Net**) pour arriver à mes 1 650€ mensuel
- Le SMIC chargé à un coût de **1 750€** (grâce à ce simulateur de l'URSSAF)
- En frais courant de CAE j'ai **50€** (20 € d'assurance pro, 20 € de fiche de paye et 5 € d'outil de gestion)
- Ensuite on rajoute le pourcentage que prend la CAE pour fonctionner (12 %): **292,44€**

Donc il me faut au total **2 437€** de CA mensuel (donc **29 232€** de CA annuel)

L'auto-entreprise

Principe

Le principe d'une auto-entreprise est un statut juridique très léger et simplifié pour permettre à n'importe qui d'entreprendre sans grandes connaissances ou compétences en entrepreneuriat. C'est un statut qui est apparu pour permettre plus de fluidité dans le marché de l'emploi. Il est souvent utilisé pour maintenir des personnes dans des situations de précarité (livreur·euse Deliveroo, chauffeur·euse Uber, ...).

Ethique

Le statut d'auto-entrepreneur vient proposer une alternative plus légère à des statuts de salariat. L'idéologie politique derrière consiste à réduire ou supprimer des droits sociaux acquis dans l'histoire (chômage, assurance santé, retraite).

Fonctionnement

Vous allez sur le site [des auto-entrepreneurs](#) de l'URSSAF, vous remplissez un formulaire en ligne, en 1 mois vous avez votre confirmation de création de statut.

Avantages

Le statut d'auto-entrepreneur à plusieurs avantages:

- Facilité de création de statut et légèreté de gestion
- Coût très faible (~22% de votre CA en charges URSSAF)
- Rémunération directe lors de la prestation: ton client te paye, tu reçois l'argent. Qu'importe combien tu gagnes.

Inconvénients

L'auto-entreprise ne te donne aucun accès à des droits sociaux (chômage, assurance santé, retraite, ...). Il faudra donc te débrouiller seul à ce niveau.

Également tu contribues à une dynamique politique qui va dans la direction de l'affaiblissement des droits sociaux plutôt que dans leur maintien.

Combien ça coûte ?

En auto-entreprise tu as une structure de coût très simple: tu payes de l'URSSAF sur ton chiffre d'affaire. Par défaut c'est environ 22% (possibilité de réduction en début d'activité avec l'[ACRE](#))

Exemple

Faisons une simulation d'un cas concret :

- Je paye un loyer de 600 € par mois pour un appartement de 40m² (donc 20m² sont utilisés pour travailler), dans ce logement je paye 50€ d'électricité, 20€ de box internet et 20€ de forfait téléphonique.
- Je souhaite être payé mensuellement 1 650€ net.

En auto-entreprise le calcul est assez simple (il est même fait tout seul par [ce simulateur](#) de l'URSSAF). Pour avoir 1 650 € sur mon compte à la fin du mois, il faut que je génère **2 185€** de CA mensuel (donc 26 200€ de CA annuel).