

Connexions #25

Comment exercer une activité indépendante ?

DOSSIER

Analyse comparative
des différents statuts

ÉTUDE XERFI

Le freelancing :
chiffres-clés et perspectives

FOCUS

Rémunération et couverture sociale

Smart decisions. Lasting value.

Le freelancing au service de la transformation et de la flexibilisation des organisations



Notamment depuis la crise sanitaire, qui a impulsé de nouveaux modes de vie et favorisé le travail à distance et en autonomie, **le freelancing est dans l'air du temps**. Face aux tensions du marché de l'emploi et aux incertitudes économiques, les entreprises y trouvent leur compte, puisque le recours à des indépendants leur permet de rester à la fois réactives et flexibles. Encore faut-il maîtriser l'ensemble du processus de sous-traitance !

Pourquoi et quand ? Utiliser des ressources externes pour répondre à des demandes pointues ou non récurrentes permet de faire face à l'exceptionnel, sans perturber l'organisation des équipes en place, ni nuire à la productivité.

Pour quels dossiers et pour quels clients ? Même attachés à l'intuitu personae, la plupart de ces derniers sont positifs, s'il s'agit d'une mission précise. Quant aux grands groupes, ils perçoivent généralement le côté positif du turnover, apporteur d'expertise. Tout cela à condition d'avoir su, en amont, sélectionner une personnalité de freelance adaptée aux attentes de chacun, au cas par cas.

Pour **optimiser le recours à un freelance**, mieux vaut ainsi le tester, puis exiger de lui un reporting. Faut-il rappeler que la responsabilité finale est toujours celle du donneur d'ordre ? Essentielle est la qualité du contrat. Il doit être précis, limité dans le temps et, bien entendu, non exclusif, afin de ne pouvoir être requalifié en contrat de travail.

Dans le cas de métiers réglementés, il convient en outre de vérifier si le sous-traitant remplit l'ensemble des conditions requises.

Bien géré, le détachement de freelances auprès des clients est un levier ! Les experts-comptables sont d'autant plus légitimes à le souligner auprès de leurs propres clients qu'ils pratiquent eux-mêmes cette démarche, inscrite dans leur éthique, qui leur donne capacité à répondre efficacement à toute demande et à toute urgence (non seulement comptable mais juridique, informatique, RSE, etc.), en temps réel.

La parole aux intervenants du dossier, qui abordent ici l'autre versant du sujet : **les problématiques des consultants indépendants, en particulier lors de leur création d'entreprise.**

Aurélien Desroches
Dirigeant Associé
chez Crowe Fiduciaire Rochelaise

Sommaire #25

p3-6.....Etude XERFI

p7.....Le point avec une plateforme

p8.....La création d'entreprise

p10-11.....Focus sur le volet social

p12-13.....Cas pratique en chiffres

p14-15.....Des réponses d'experts

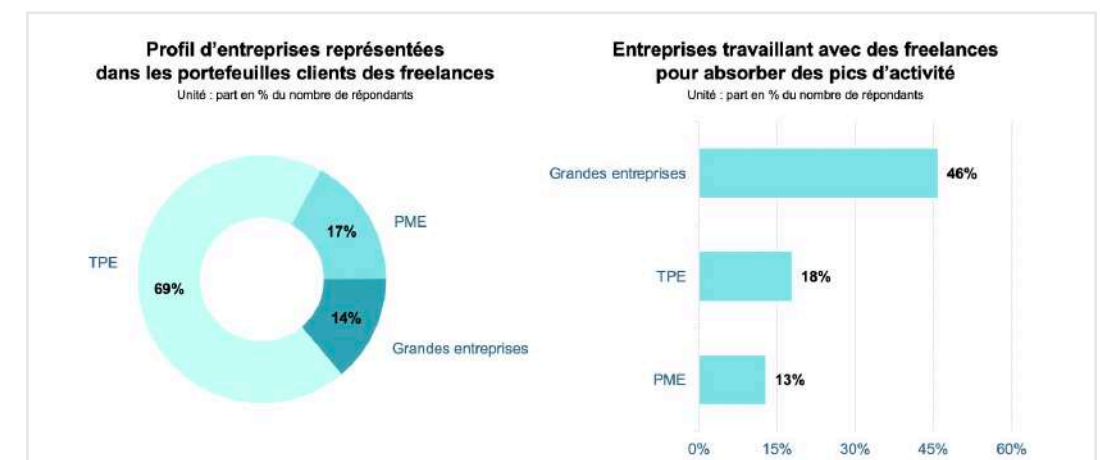
p16.....L'assistance administrative externe

Suivez nos actualités sur  @CroweFrance

ÉTUDE XERFI

L'essor du freelancing : Chiffres clés et perspectives

Le développement du freelancing répond aux attentes et nécessités des entreprises face aux difficultés de recrutement et au besoin de flexibilité.



Source : Malt-BCG, Freelancing in Europe 2022. Enquête menée entre juillet et septembre 2021 auprès de 3 334 freelances français, espagnols et allemands de la communauté Malt. Les données présentées ci-dessus portent uniquement sur les réponses des freelances français.

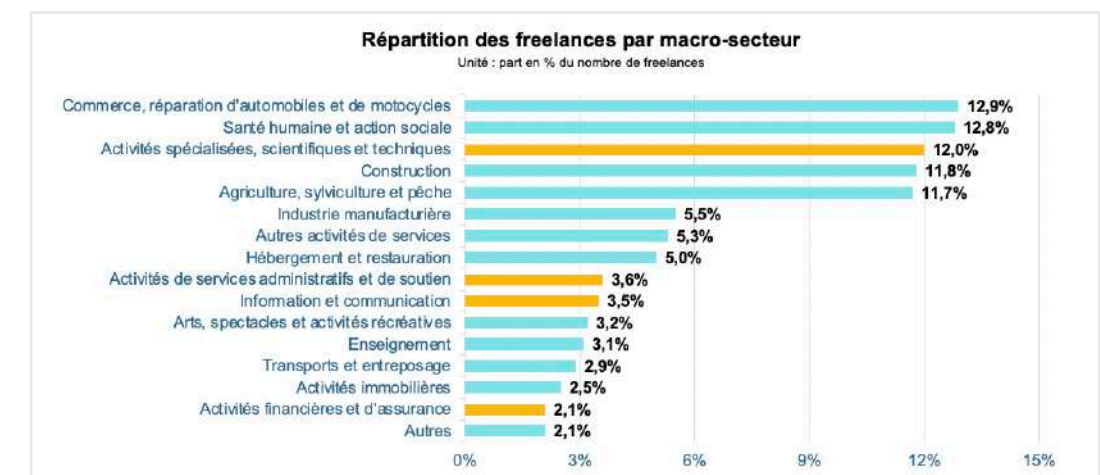
Les TPE, et en particulier les startups, font régulièrement appel à des freelances, faute de moyens pour recruter des salariés mais aussi en raison de formalités administratives relativement simples.

Les grandes entreprises ne sont pas en reste et sont de plus en plus nombreuses à recourir à des freelances, notamment pour des questions de coûts.

60% des freelances dans 5 macro-secteurs

Sur les 21 macro-secteurs de l'économie française, 5 d'entre eux concentrent plus de 60% des freelances en 2021. De nombreux commerçants et professionnels de santé exercent par exemple en tant qu'indépendants. 4 macro-secteurs (en jaune dans le graphique) font régulièrement appel à des freelances pour des

prestations de conseil : activités spécialisées, scientifiques et techniques (ex : conseil juridique, de gestion, en stratégie), activités de services administratifs et de soutien (ex : conseil en ressources humaines), information et communication (ex : conseil informatique) et activités financières et d'assurance (ex : conseil financier).



Source : Eurostat, données 2021

Qui sont les freelances ?

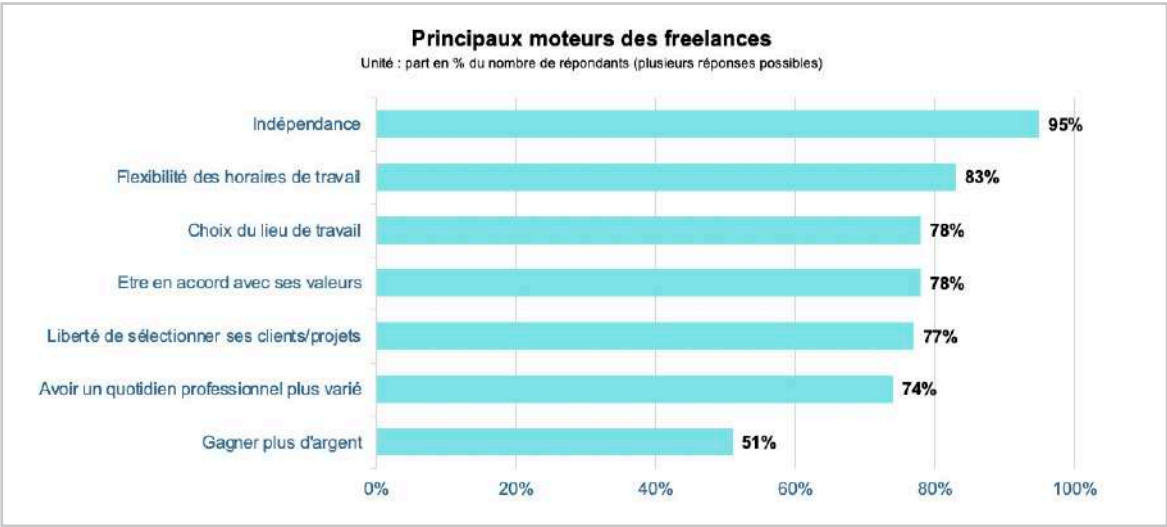
Dans un marché du travail en pleine mutation, de plus en plus de travailleurs exercent en tant qu'indépendants. Selon l'INSEE, ces freelances (terme utilisé dans l'étude) représentent une population hétérogène recouvrant les exploitants

agricoles, les commerçants, les artisans ou encore les professionnels libéraux. Ils sont liés par l'absence de lien de subordination juridique à l'égard d'un donneur d'ordre et ne disposent pas de contrat de travail. La plupart n'ont pas le statut de salarié et sont donc non-salariés.

Pourquoi choisir d'être freelance ?

Le choix du freelancing, délibéré dans la grande majorité des cas, répond principalement à des aspirations d'indépendance, de flexibilité et de liberté dans la sélection des clients et des missions. Il permet également aux travailleurs

d'avoir un quotidien professionnel plus varié et de trouver un meilleur équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Au regard de ces atouts, la plupart des freelances sont satisfaits d'avoir « sauté le pas » et ne cherchent pas à devenir / redevenir salarié.



Source : Malt-BCG, Freelancing in Europe 2022. Enquête menée entre juillet et septembre 2021 auprès de 3 334 freelances français, espagnols et allemands de la communauté Malt. Les données présentées ci-dessus portent uniquement sur les réponses des freelances français.

Les différents statuts des freelances

Le choix du statut juridique est une question essentielle pour les freelances, puisqu'il détermine notamment les cotisations dues et les droits associés (assurance maladie, indemnités en cas d'arrêt maladie, retraite, etc.).

Plus des trois quarts des freelances exercent leur activité sous le statut de la micro-entreprise, dont l'attractivité s'est renforcée avec les relèvements

successifs du plafond de chiffre d'affaires autorisé. Ce statut est privilégié par les jeunes et les néo-freelances, notamment pour la simplicité des démarches administratives.

Souvent, les micro-entrepreneurs basculent ensuite vers l'entreprise individuelle ou créent leur société lorsque leurs revenus deviennent plus importants.

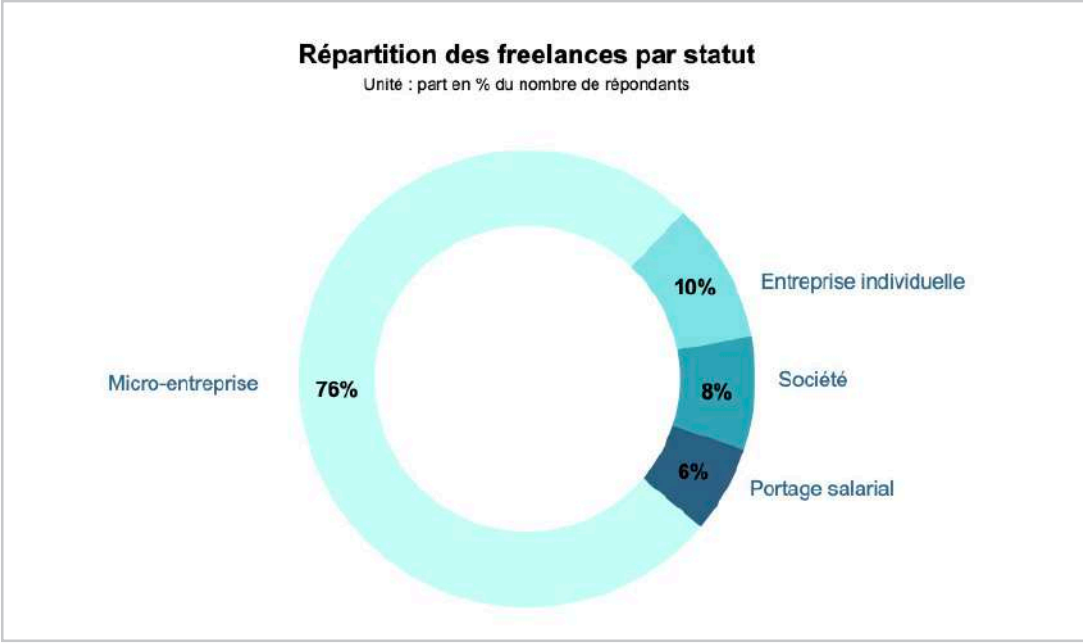
	Micro-entreprise	Autres entreprises (EI, EURL, SARL, SAS, SASU)	Portage salarial
Qui est concerné ?	Toute personne désirant exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale	Toute personne désirant exercer une activité commerciale, artisanale ou libérale (2)	Toute personne désirant exercer une activité de manière indépendante avec le statut de salarié
Quel plafond de chiffre d'affaires ?	- Achat / revente de marchandises, vente de denrées, prestations d'hébergement : 189 k€ - Autres prestations de services commerciales ou artisanales et activités libérales : 78 k€	Aucun	Aucun
Quelle activité ?	Tous types de prestations de services intellectuelles ou manuelles	Tous types de prestations de services intellectuelles ou manuelles	Tous types d'activité sauf les professions réglementées
Quelle rémunération ?	Achat / revente de marchandises, fourniture de denrées, prestations d'hébergement (1) : environ 88% du CA HT Autres prestations de services commerciales ou artisanales et activités libérales : environ 79% du CA HT	Variable en fonction du type d'entreprise	Environ 50% du CA HT
Quel régime social ?	Affiliation à la sécurité sociale des indépendants Protection sociale limitée (pas d'assurance chômage)	- EI, EURL (2) : affiliation à la sécurité sociale des indépendants / Protection sociale limitée (pas d'assurance chômage) - SAS, SASU : affiliation au régime général de la sécurité sociale avec statut d'assimilé salarié (pas d'assurance chômage) - SARL : affiliation à la sécurité sociale des Indépendants ou au régime général de la sécurité sociale selon les cas de figure	Statut de salarié avec la protection sociale correspondante (assurance chômage, retraite, prévoyance, etc.)
Quelle comptabilité ?	Gestion comptable minimum à assurer	Comptabilité détaillée (sauf EI où elle peut être allégée). Recours à un expert-comptable fortement conseillé	Pas de comptabilité. La société de portage gère tous les aspects administratifs et comptables liés à l'activité
Quelle responsabilité financière ?	Sur la totalité du patrimoine, sauf avis notarié Uniquement sur le patrimoine professionnel depuis mai 2022	- EI : limitée au patrimoine professionnel - EURL, SARL, SAS, SASU : limitée aux apports à l'entreprise	Aucune

Source : Xerfi, d'après ABC Portage et Le Coin des Entrepreneurs. / (*) Quelques exceptions existent pour l'EURL. / EI = entreprise individuelle, EURL = entrepreneur individuel à responsabilité limitée, EURL = entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, SARL = société à responsabilité limitée, SAS = société par actions simplifiée, SASU = société par actions simplifiée unipersonnelle.

Des freins essentiellement liés au statut



Source : Sondage Ifop pour Freelance.com, Les cadres du privé et les nouvelles formes du travail, 2021. Enquête menée du 18 au 26 novembre 2021 auprès d'un échantillon de 1 000 personnes représentatif de la population cadre du privé âgée de 18 ans et plus.

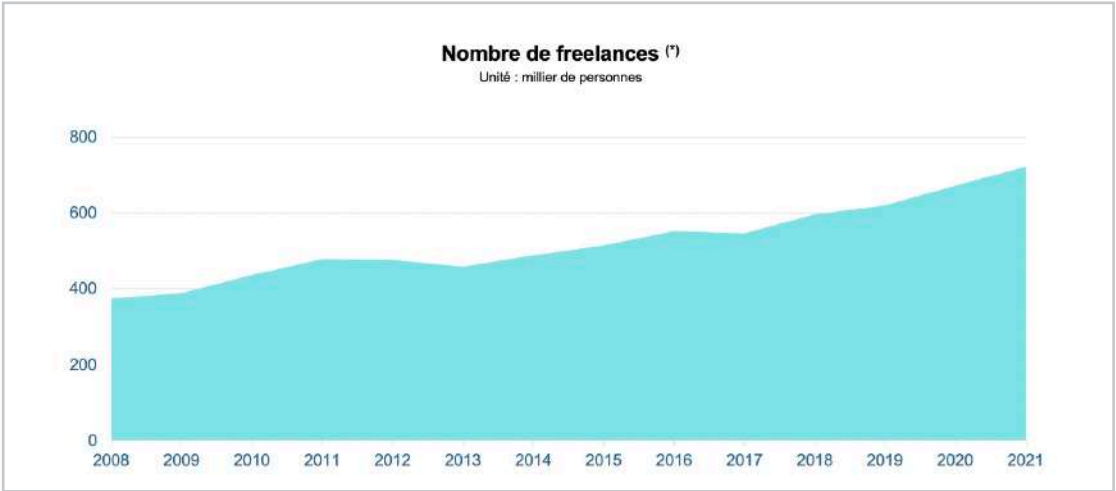


Source : 404Works, Etude sur les freelances 2020, données 2019. Enquête menée auprès de la communauté de plus de 50 000 freelances de 404Works.

Un nombre croissant de freelances

Les freelances dans les 4 macro-secteurs retenus pour l'analyse (*) représentent 2,6% de l'emploi total (tous secteurs confondus), mais près de 15% des personnes occupées dans leur périmètre d'activité. Leur nombre a augmenté de 92% en 13 ans, pour atteindre 721 000 en 2021.

Cette croissance a été favorisée par la création du statut d'auto-entrepreneur en 2009. Elle a également été portée par la transformation des attentes des travailleurs depuis la crise sanitaire, en matière de qualité de vie au travail, de télétravail, de sens des missions, etc.

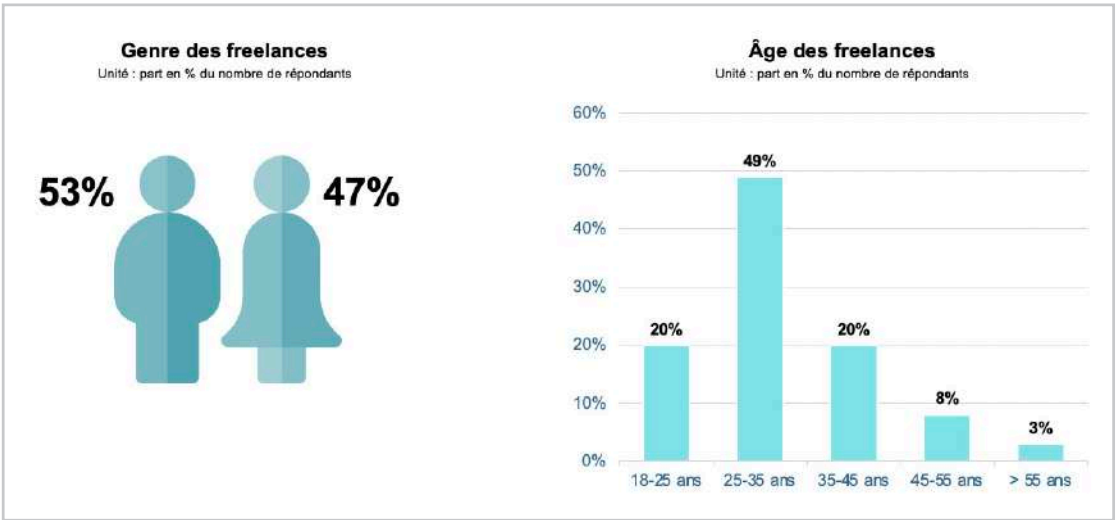


Source : Eurostat. / (*) Périmètre portant sur 4 macro-secteurs : Information et communication, Activités financières et d'assurance, Activités spécialisées, scientifiques et techniques, Activités de services administratifs et de soutien.

Le profil des freelances sur les plateformes d'intermédiation

La population de freelances est marquée par une prépondérance des hommes, des personnes âgées entre 25 et 35 ans et des titulaires d'un master. Elle se caractérise également par une nette augmentation des nouveaux arrivants, plus de la moitié des freelances ayant moins de 4 années d'expérience en tant qu'indépendant. Avant de sauter le pas, ces derniers ont toutefois

accumulé en moyenne 9 années d'expérience en tant qu'employé à temps plein. Notons que ces données font référence aux freelances inscrits sur des plateformes d'intermédiation. Elles présentent des écarts, parfois majeurs, avec celles relatives à l'ensemble des freelances (population présentant une moyenne d'âge plus élevée, une présence féminine plus limitée ou encore un niveau d'éducation inférieur).



Source : 404Works, Etude sur les freelances 2020, données 2019. Enquête menée auprès de la communauté de plus de 50 000 freelances de 404Works. Activités de services administratifs et de soutien.

Le phénomène freelance est-il en train de révolutionner le monde du travail ?

Les entreprises demandent toujours plus de flexibilité et les talents, toujours plus d'indépendance. Tour d'horizon avec Jean-Charles Varlet, fondateur et CEO de **Crème de la Crème**, la plateforme sélective de freelances tech qui a séduit les plus grandes entreprises françaises.



Jean-Charles Varlet,
CEO @Crème de la Crème

Qui sont « vos » freelances et quel est leur statut ?

Crème de la Crème n'est pas un simple réseau d'affaires mais se positionne comme une communauté bienveillante, dédiée à « ses » 15000 experts Digital & Tech, triés sur le volet. Nous leur offrons d'être indépendants... mais pas solitaires, avec un produit complet qui leur permet non seulement de bien choisir leurs clients (et d'être repérés par les meilleurs !) pour des missions tech, ux, design, data, ou marketing digital, mais aussi de bénéficier d'échanges et de groupements de compétences, d'assistance administrative et de services professionnels.

Nous opérons sur la plateforme, grâce à nos propres algorithmes, une première sélection des profils puis celle-ci est complétée par une approche humaine : une interview avec une « vraie personne », disponible au cas par cas. C'est là que nous évaluons leurs réelles compétences, leur niveau de « séniorité » et leur expérience, avec si possible des recos clients à la clé.

Quels que soient leur statut et leur organisation, les freelances qui réussissent à percer sont en réalité des chefs d'entreprise, capables d'identifier leur propre domaine d'excellence et de porter un regard business sur leur marché. Aujourd'hui, parmi ceux référencés sur Crème de la Crème, environ 70% sont autoentrepreneurs et 20% à 25% en société (sas, sas...). Quant au portage salarial, c'est un schéma du passé, de plus en plus marginal.

Vu du côté des entreprises ?

Un cliché veut que l'essor du freelancing découle de celui des startups. En réalité, il semblerait bien que ce soit les grosses entreprises qui mènent à grande échelle cette transformation du monde du travail. Plus de 5000 entreprises ont fait appel aux freelances de Crème de la Crème, et parmi elles des géants, comme Google, LinkedIn, Airbnb, Accor, SNCF, Carrefour ou encore Doctolib. Pourquoi ? Notamment en raison des tensions du recrutement et de l'emploi, en particulier dans tous les champs du digital. La « plateformesation » de l'accès aux experts permet à ces énormes structures de rester compétitives, rapides et agiles, donc efficaces. En accédant à la bonne compétence, au bon moment, elles peuvent à la fois innover et répondre aux demandes de leurs marchés.

Et la protection sociale ?

Face à ces nouveaux paradigmes, alors que selon l'IFOP 50% des Français se disent aujourd'hui prêts à tenter l'aventure de l'indépendance, il faudrait bâtir une protection sociale adaptée et de nouveaux appareils administratifs compatibles avec les usages de cette « génération digitale ». Un des risques sans cela est, entre autres, le recours par nos freelances à des pays plus avancés en la matière, telle l'Estonie.

Une relation de confiance et de proximité

Les problématiques des consultants indépendants, en particulier lors de leur création d'entreprise
Et comment les Experts-Comptables peuvent les accompagner



Quand nous recevons un futur consultant indépendant, nous nous mettons à l'écoute de son projet professionnel. Nous lui posons également des questions sur ses étapes antérieures. Il a souvent été salarié. Dans ce cas, il rentre vraiment dans un nouveau monde : l'entrepreneuriat. Il a donc un grand besoin d'informations et de conseils. A nous, Experts-Comptables, de lui indiquer les avantages et les inconvénients de chaque type de structure (Autoentrepreneur, Entreprise individuelle au réel, SARL, SAS, ...). Le futur consultant indépendant vient souvent avec une idée en tête, par exemple : « Je veux monter ma SAS ». Commence alors, avec lui, un travail de mise à plat : nous abordons sa situation actuelle, les données prévisionnelles de son activité, sa rémunération souhaitée.

LE CHOIX D'UN STATUT ADAPTÉ

Il n'existe pas une structure idéale. L'autoentrepreneur peut être le bon profil pour un jeune consultant qui n'a pas de certitude sur le potentiel de l'activité qu'il souhaite développer. Le choix de constituer une SARL peut être la bonne démarche pour un consultant qui souhaite minimiser certains coûts des premières années (les charges sociales principalement). Le tout nouveau retraité qui démarre une deuxième vie professionnelle peut, quant à lui, avoir plusieurs raisons de choisir la SAS.



© Stock Adobe

LES OBLIGATIONS D'UN CONSULTANT

Ces obligations sont minimales pour un Autoentrepreneur (une déclaration trimestrielle à l'URSSAF). Un entrepreneur au réel doit notamment tenir une comptabilité, déclarer périodiquement sa TVA et établir une liasse fiscale annuelle. Un gérant de SARL devra, en plus, tenir le juridique de sa société et déclarer annuellement son revenu aux organismes sociaux des non-salariés (via sa déclaration d'IR). Un consultant à la tête de sa SAS n'aura pas à réaliser cette dernière tâche mais devra établir ses bulletins de paies et des déclarations périodiques auprès des organismes sociaux du régime général des salariés. En tant qu'Experts-Comptables, nous pouvons prendre en charge toute ou partie de ces travaux et libérer ainsi le consultant de ces tâches administratives.

LES CONSEILS À APPORTER AU CONSULTANT INDÉPENDANT

Si la phase de démarrage est structurante, il reste aussi à accompagner le consultant indépendant sur le long terme.

Un dirigeant de SARL aura tout intérêt à compléter sa couverture sociale de non salarié par des cotisations complémentaires (avec des contrats Madelin en matière de mutuelle, de prévoyance, et de retraite). Le consultant, président de SAS, devra arbitrer la perception des fruits de son activité entre rémunérations et dividendes.

Par rapport à ces problématiques, le consultant indépendant, accompagné et conseillé par son Expert-Comptable, pourra prendre les bonnes décisions, afin de gérer au mieux sa structure. Serein, il pourra pleinement se consacrer aux développements de son activité.

Dans une étude d'avril 2020 sur les indépendants en Europe, l'Insee rappelle que depuis le début des années 2000, de nouvelles formes d'emploi indépendant émergent (travail freelance, plateformes numériques, etc.), contribuant au dynamisme du travail indépendant.

Considéré comme un instrument de lutte contre le chômage, le travail indépendant a ainsi fait l'objet de mesures de soutien dans de nombreux pays, s'inscrivant dans une stratégie européenne (stratégie de Lisbonne 2000, Small business act de 2008, European economic recovery plan de 2009). La mise en place du statut d'auto-entrepreneur en France en 2009 en est un exemple. Depuis le début des années 2000, les évolutions sont cependant contrastées selon les pays. Alors que la part de l'emploi indépendant hors agriculture a diminué dans plusieurs pays comme en Italie, elle a progressé régulièrement dans d'autres pays, comme le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France. Cependant la part des indépendants parmi les personnes en emploi (données 2018) demeurait plus faible en France (11,4 %) que la moyenne européenne (14,3 %), notamment par rapport à la Grèce (29,8 %) et l'Italie (21,7 %), ou au Royaume-Uni (14,8 %).

Extrait du Rapport d'information du Sénat du 8/7/2021

Focus sur le volet social

Lors du démarrage en indépendant, les recherches conjointes de la forme juridique et de la protection sociale les plus adaptées sont déterminantes, au cas par cas.

Entretien croisé avec **Stéphane Bernard-Migeon** (Président- CEO de Crowe Fidelio) et **Suzanne Darchis** (associée Crowe Fidelio)



Bien démarrer ensemble... Plutôt que d'attendre d'être confrontés à des obligations ou difficultés imprévues, il est largement préférable que les entrepreneurs viennent nous rencontrer en phase de démarrage. Ils ne doivent pas appréhender le coût de cette consultation car nous ne facturons pas le premier rendez-vous, sauf demande spécifique. Nous intervenons en effet dans une optique d'accompagnement et de conseil. Nous savons qu'il faut « apprendre à se connaître » sur le long terme et nous sommes prêts à investir sur chaque nouveau dossier. Par la suite, nous veillons à adapter notre niveau de prestations et notre facturation aux besoins réels du client.

Chaque cas est individuel. Nous prenons en compte la situation personnelle et les attentes de l'entrepreneur : son âge et son parcours, la couverture sociale dont il dispose, ses avoirs et liquidités, le chiffre d'affaires qu'il pense réaliser, l'éventuelle rémunération qu'il veut se verser, etc. Au-delà du revenu immédiat qu'il souhaite dégager

par son activité, nous attirons son attention sur la nécessité de choisir une mutuelle adaptée et de financer une retraite.

Les carences souvent méconnues du régime des travailleurs non salariés. Quand ils n'envisagent pas le salariat, nous leur conseillons de compléter leur couverture sociale minimum par une complémentaire santé, en appréciant bien les risques liés à l'activité exercée, à leurs besoins et à ceux de leur famille. Et, ces besoins évoluant, de mettre régulièrement les garanties à jour. Il est également raisonnable d'anticiper les cas de baisse soudaine des revenus liés aux problèmes de santé, en souscrivant un contrat de prévoyance solidaire, qui leur assurera le maintien d'un certain niveau de vie en cas de maladie (ou à leurs proches en cas de décès). Il en va de même pour la retraite. Il ne faut pas oublier que : à cotisations plus faibles... retraite plus faible ! Il y a donc lieu à se préparer au plus tôt, grâce à des contrats complémentaires constitutifs d'épargne.



Quid de la microentreprise ?

Aujourd'hui dénommé microentreprise, le statut autoentrepreneur avait pour philosophie de départ de fournir aux indépendants un cadre simple, leur permettant de mettre le pied à l'étrier ou d'exercer en toute légalité des activités accessoires, transitoires et/ou d'appoint. En raison-même de sa simplicité, il a connu un succès immédiat et croissant. Pour autant, il ne s'adapte pas à toutes les situations, parce que limitatif à différents niveaux.

Tout d'abord, l'application du régime est plafonnée. Si le seuil s'élève (pour 2023, 2024 et 2025) à 188 700€ pour les activités commerciales et fournitures de logements, il n'est que de 77 700€ pour les activités de prestations de services. Dans le domaine du consulting, c'est ce dernier qui doit être pris en compte. Il en va de même pour la franchise de TVA, avec un seuil de 36 800€ pour

les prestataires de services. En pratique, cela signifie que le consultant doit facturer avec TVA au-delà d'un chiffre d'affaires de 36 800€/an, donc s'astreindre à des déclarations fiscales et à la tenue d'une comptabilité. L'ampleur des frais professionnels est aussi à considérer, eu égard au système forfaitaire applicable. Il faut avoir conscience que le montant annuel facturé est imposable, une fois l'abattement forfaitaire déduit. Si l'autoentrepreneur a en réalité subi des pertes, celles-ci ne peuvent ni être prises en compte, ni reportées sur l'année suivante. L'intérêt du modèle est donc à relativiser !

Autre considération qui a son importance, en ce qui concerne le consultant indépendant : le statut d'autoentrepreneur risque, en le rendant moins crédible face à d'importantes structures, de limiter sa clientèle à de petites ou jeunes entreprises.

QU'EST-CE QUI CARACTÉRISE L'INDÉPENDANCE ?

Extrait du Rapport d'information du Sénat du 8 juillet 2021 « Évolution des modes de travail, défis managériaux »

Il n'existe pas de définition unique du travailleur indépendant. **On peut néanmoins rappeler que le travailleur indépendant est avant tout caractérisé par l'absence de lien de subordination -élément essentiel dans le contrat de travail entre l'employeur et le salarié-**.

L'indépendant peut exercer son activité sous quatre formes juridiques rappelées par le HCFiPS (Haut Conseil du Financement de la Protection Sociale) :

- **les entrepreneurs individuels** (EI depuis Le 16/02/2022 et EIRL déjà existantes antérieurement à cette date)
- **les entrepreneurs individuels ayant opté pour le régime microfiscal et/ou microsocial** (qui n'est pas en soi une forme juridique d'entreprise, mais un régime fiscal-social simplifié)
- **les gérants majoritaires** de sociétés soumises à l'impôt sur le revenu (SARL, EURL)
- **les dirigeants d'entreprises** soumises à l'impôt sur les sociétés (SA, SAS, SASU, SEL, SELARL...) et gérants minoritaires de SARL, assimilés salariés au sens de la sécurité sociale

L'Insee, en 2017, rappelait qu'une petite partie des indépendants (0,3 M), présidents ou directeurs généraux de sociétés anonymes, présidents de sociétés par actions simplifiées ou gérants minoritaires de sociétés, sont « assimilés salariés » : ils cotisent au régime général de la Sécurité sociale (comme les salariés), mais pas à l'assurance chômage. **La grande majorité des indépendants (3,2 M, soit 92 % des indépendants) sont affiliés à un régime de protection sociale des travailleurs non-salariés et, de ce fait, sont dénommés « non-salariés »** : ils sont entrepreneurs individuels classiques, micro-entrepreneurs ou gérants majoritaires de société.

Cumul d'une activité indépendante avec un emploi salarié

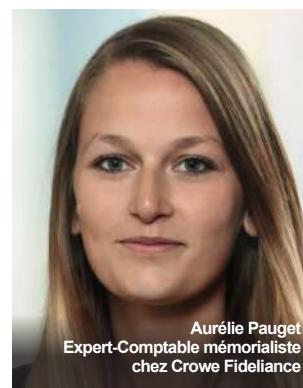
Lors d'une simulation, nous prenons en compte le CA et les charges (en prévision annuelle), le montant de la rémunération souhaitée, ainsi que l'éventuelle activité salariée exercée en parallèle. Chaque situation est différente et nécessite une analyse au cas par cas. Exemple chiffré.

Notre cas pratique concerne ici une personne salariée (Mme ENTREPRENEURE), forte d'une opportunité qui lui permet, tout en conservant son emploi, d'envisager un CA, en tant qu'indépendante, de plus de 60 000€ la première année et vraisemblablement bien moindre les suivantes. Du fait de son activité salariée, elle ne souhaite pas nécessairement de rémunération. Nous axons donc notre analyse sur les coûts engendrés par la forme sociétaire choisie.

D'un point de vue cotisations sociales, l'entreprise individuelle et la micro-entreprise s'avèrent en l'espèce nettement plus coûteuses. En effet, les cotisations sociales représentent environ 31% du bénéfice réel pour l'entreprise individuelle et 50 % du chiffre d'affaires pour la micro-entreprise. Pour l'EURL et la SASU, en cas d'absence de rémunération, une cotisation minimum de 1 103 € est à verser pour l'EURL et aucune cotisation pour la SASU.

Créer son entreprise et exercer une activité indépendante, c'est possible en cumul du salariat. Pour rester en conformité sur le plan juridique :

- Le contrat de travail ne doit pas comporter de clause interdisant l'activité indépendante et celle-ci ne doit pas nuire aux intérêts de l'employeur
- Les règles de non-concurrence, d'exclusivité, de loyauté et de confidentialité éventuellement fixées dans le contrat de travail doivent être respectées.



LA PLURIACTIVITÉ CONCERNE PLUSIEURS CENTAINES DE MILLIERS DE PERSONNES !



Sur près de 3M5 d'indépendants :

- 3,2M cotisent au régime de protection sociale des non salariés
- 0,3M cotisent au régime général des salariés
- + 33% de non salariés en 10 ans
- 29% des microentrepreneurs et 9% des non salariés classiques sont aussi salariés

L'activité non salariée est secondaire pour ¾ des pluriactifs et souvent différente de l'activité salariée (à part santé et enseignement)

Source : INSEE (Emploi et revenus des INDÉPENDANTS ÉDITION 2020)

Au niveau des impôts (IR/IS) ce sont, à l'inverse, les statuts d'EURL et de SASU qui sont les plus pénalisants. Toutefois, si on tient un raisonnement d'un point de vue global, on constate que la SASU et l'EURL sont plus avantageuses.

L'économie représente entre 7 000 € et 11 000 € environ pour la simulation de Mme ENTREPRENEURE, entre le choix de l'EI ou celui de la société. C'est ce principal élément qui argumente la décision, outre le fait que, si elle

le souhaite, Mme ENTREPRENEURE dispose de plus de 29 000 € de dividendes distribuables (environ 21 000 € net).

Dans le cas propre à Mme ENTREPRENEURE, le choix de la SASU lui évite de verser des cotisations sociales « en doublon » (vu son statut de salarié), donc de minimiser ses coûts. Cette forme de société lui permet également de se verser des dividendes en fin d'exercice, ou bien de conserver cette somme en trésorerie.

Tableau comparatif : La SASU sort gagnante !

	Entreprise Individuelle	Micro-entreprise	EURL	SASU
Bénéfice réel	35 500	35 500	35 500	35 500
Cotisations sociales	11 050	13 640	1 100	0
Impôt sur le revenu	1 520	2 890	0	0
Impôt sur les sociétés	0	0	5 290	5 260
Total cotisations/impôts	12 570	16 530	6390	5 260
Ce qu'il reste au chef d'entreprise	19 730 €	15 760 €	29 960 de bénéfice distribuable	29 790 de bénéfice distribuable

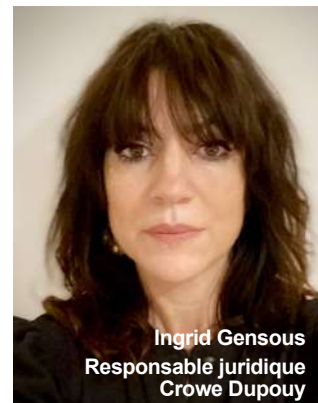
NB : Cette analyse n'est qu'un exemple, spécifique à la situation de Mme ENTREPRENEURE

LE PROFIL DE M^{ME} ENTREPRENEURE

- Une activité salariée
- Prévoit de réaliser une prestation de service à hauteur de 62 000 € au global sur l'année 2023 puis 20 000 € les années suivantes
- L'estimation de ses charges s'élève à 26 500 € sur l'année
- N'envisage pas de se verser un salaire
- Se pose la question du meilleur statut juridique à retenir entre l'entreprise individuelle, la micro-entreprise, l'EURL et la SASU
- Le bénéfice réel, quel que soit la forme juridique retenue, est identique : 35 000 € (62 000 – 26 500 €).

Le point sur l'EI

Près de 3 créateurs d'entreprise sur 4 choisissent d'exercer leur activité en individuel, sous le régime de la microentreprise ou de l'entreprise individuelle (EI)*. Celle-ci est d'autant plus à considérer que de nouveaux avantages découlent de la loi du 14 février 2022.



Qu'est-ce qu'une EI ?

L'entreprise individuelle est une entreprise incarnée par la personne physique elle-même. Il en découle un fonctionnement allégé, à la différence d'une société qui nécessite la rédaction de statuts, des apports, etc. ainsi que des décisions collectives. Elle représente souvent l'évolution naturelle de la microentreprise, puisque permettant de dépasser les seuils de facturation imposés à cette dernière, ainsi que de décompter les charges réelles au-delà de l'abattement forfaitaire, s'il y a lieu.

Fiscalité et Sécurité sociale

L'entrepreneur peut choisir entre l'EI classique (soumise selon l'option de départ, soit à l'IR, soit à l'IS) et le statut microentreprise (soumise à l'IR uniquement, avec possibilité d'un prélèvement forfaitaire). Sa protection sociale en découle (régime de la Sécurité sociale des indépendants), puisque le calcul des cotisations s'effectue, soit sur la base des bénéfices imposables, soit sur la base du chiffre d'affaires.

Une protection du patrimoine renforcée

La loi du 14/02/2022 en faveur de l'activité professionnelle indépendante a créé un statut unique pour l'entrepreneur individuel. Il n'est plus possible de créer d'EIRL (ancien statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée).

Les principales caractéristiques de l'EIRL sont reprises dans le nouveau statut.

L'avantage principal de la nouvelle EI réside dans le fait que seuls les éléments utiles à l'activité professionnelle de l'entrepreneur peuvent aujourd'hui être saisis en cas de défaillance professionnelle.

La séparation des patrimoines s'effectue donc automatiquement, l'entrepreneur n'a plus de démarches à effectuer en ce sens.

* Sur 12 mois, d'octobre 2021 à septembre 2022 : 60,9% des entreprises créées sont des microentreprises et 11,6% des EI classiques (27,5% seulement d'autres formes sociétaires). Source : Note INSEE (INSEE, REE, SIRENE)

LES AVANTAGES DE L'EI

- une création simplifiée
- une responsabilité limitée au patrimoine professionnel
- la possibilité d'opter pour un régime microentreprise, au formalisme allégé

Les charges prévisionnelles et les frais déductibles

Ils peuvent orienter le choix du statut de départ ou déterminer une modification de celui-ci, si la situation évolue.

Une rencontre avec l'expert-comptable pour une simulation ciblée permettra d'y voir clair !



Tout d'abord, quid de la microentreprise ?

La microentreprise est imposée sur son chiffre d'affaires et non sur son résultat. L'autoentrepreneur ne peut donc pas déduire de charge au réel. S'il relève du régime micro-BNC, il bénéficie d'un abattement forfaitaire annuel, de 34 % pour les prestataires de services et les activités libérales. Si l'indépendant considère son démarrage comme une phase de « test », il appréciera la simplicité de ce dispositif. En revanche, s'il projette dès le départ des charges et des investissements importants, mieux vaudra effectuer une étude précise chiffrée et peut-être choisir d'emblée un régime réel d'imposition (simplifié ou normal).

Quels sont les frais généraux déductibles ?

Seules les dépenses strictement nécessaires au fonctionnement de l'activité peuvent être déduites : les loyers et charges locatives, les frais de bouche (réception, représentation, participation aux BNI...), les frais de déplacement et le matériel, jusqu'à 500 €HT par produit. Au-delà de 500€ HT les équipements divers passent dans les immobilisations et sont amortis – généralement sur 3 ans à 5 ans.

Et si on travaille chez soi ?

C'est souvent le cas pour les freelances ! Les règles sont les mêmes. Le loyer du local professionnel peut être facturé ou refacturé (selon que l'indépendant est locataire ou propriétaire), ce qui n'est d'ailleurs pas incompatible avec un loyer de coworking. Idem pour les charges (électricité, internet, téléphone) et le matériel : mobilier, PC, téléphonie, vidéo, espace de réception et machine à café, etc., sans limitation mais sur justificatif bien sûr.

Quelques « pièges » à éviter ?

Une erreur courante consiste à vouloir déduire des frais de bouche « quotidiens », sans lien avec des rencontres clients/partenaires. Si l'indépendant mange tous les jours au restaurant, c'est son choix... mais l'entreprise ne pourra pas déduire la totalité de cette charge et des cotisations sociales devront être calculées sur cet avantage ! Quant aux frais de déplacement, ils n'incluent pas le trajet du domicile au lieu de travail. Là encore, en cas de doute, mieux vaut consulter.

Une solution d'assistance administrative externalisée au sein du réseau

Selon l'OCDE, les charges administratives pèsent pour 3 à 4 % du PIB français, soit 60 à 80 milliards €/an. Et les entrepreneurs évoquent leur anxiété face aux éléments administratifs parmi les premières causes de blocage (Opinionway/CCI). Un contexte qui donne tout son sens à un service apte à proposer aux clients des cabinets comptables un Office Management « à la carte », modulable selon leurs besoins et leurs budgets.

La parole à Caroline de SÈDE, Responsable Fid'Office

Recourir à des services d'assistance administrative externalisée, c'est une vraie solution pour des freelances ou des entreprises en démarrage, qui ont besoin de se structurer mais qui ne disposent ni du temps, ni du budget nécessaires pour cela. Les cabinets comptables peuvent diagnostiquer quels sont les réels besoins administratifs de ces « jeunes pousses », dès le départ puis à mesure que leurs structures grandissent.

L'aide apportée par Fid'Office peut porter sur l'organisation et la gestion (incluant notamment la préparation des pièces comptables en lien avec l'expert-comptable, la rédaction des devis et factures, le traitement des commandes et la relance des impayés), ou encore sur la digitalisation.

Sans oublier la communication, cruciale en phase de décollage : rédaction et présentation de contenus, courrier, traductions,

campagnes de (e-)mailings ou community management. Reste encore tout le volet social et humain : paie, mutuelle et congés, notes de frais, rédaction et publication d'annonces, gestion des agendas et des déplacements, etc.

La liste n'est évidemment pas exhaustive ! Qu'il s'agisse de tâches régulières, de quelques heures à quelques jours par semaine, d'une mission ponctuelle ou bien de la passation des dossiers à un permanent quand l'entreprise embauche, nous nous efforçons de nous adapter au plus juste au besoin de chaque client, afin de pouvoir lui proposer la bonne compétence, au bon endroit et au bon moment.

Notre volonté, au quotidien, est de constituer, aux côtés de l'expert-comptable, un renfort « sur mesure » pour les TPE/PME, et notamment pour les indépendants.



Notre cœur de métier, c'est l'aide administrative et le lien fait avec l'expert-comptable. Nous intervenons en tant qu'Office Manager, en France entière. Impulsé par Crowe Fideliante, Fid'Office reste autonome et peut intervenir pour le compte des cabinets du réseau, comme pour le réseau lui-même. Qu'il s'agisse d'un remplacement ponctuel ou de missions régulières (de quelques heures à quelques jours par semaine), sur site ou à distance, nous mettons à la disposition des clients, petits ou grands, une assistante dédiée, capable de s'adapter rapidement à leurs méthodes de travail et de répondre à leurs attentes, même précises et ciblées. Toutes nos assistantes sont expérimentées et fidélisées. Si elles sont amenées à orienter l'entreprise vers des prestations plus poussées (appui comptable / juridique / informatique / RH, etc.), elles repassent le relais au cabinet d'expertise-comptable prescripteur.



Caroline de Sède
Responsable Fid'Office

