

LES STATUTS DE REDACTEUR WEB N COTE D'IVOIRE

Tout d'abord, vous devez savoir qu'il n'existe pas de statut freelance dans notre pays. Ce terme désigne un travailleur non salarié, un indépendant qui, comme un entrepreneur, devra choisir une structure juridique correspondant à ses besoins. Voici tout ce qu'il faut savoir sur le sujet !

1. Les solutions pour devenir freelance

Il existe plusieurs solutions pour [démarrer une activité de freelance](#). Le choix de votre statut juridique devra prendre en compte vos besoins et votre contexte afin de choisir la solution la plus avantageuse pour vous.

Il sera plus judicieux d'utiliser les solutions les plus légères, comme une auto-entreprise ou le [portage salarial](#), pour :

- Démarrer une nouvelle activité ;
- Tester une activité ;
- Tester vos capacités à être indépendant ;
- Assurer des prestations en complément d'une activité principale.

Quand vous aurez démarré votre activité, que celle-ci fonctionnera bien ou que votre chiffre d'affaires aura dépassé le plafond autorisé en auto-entreprise, vous pourrez passer à l'étape suivante et choisir de créer une société ou une entreprise individuelle.

Micro-entrepreneur (auto-entrepreneur)

Si vous êtes un particulier, vous pouvez vous inscrire en micro-entreprise pour vendre des prestations de service ou des marchandises et bénéficier de formalités administratives réduites. On choisira ce statut pour un niveau d'activité modeste (petite activité ou activité complémentaire d'une activité salariée).

Le régime micro-entrepreneur est conseillé si vous êtes déjà salarié et que vous souhaitez compléter vos revenus avec une activité secondaire. Par la

même occasion, cela vous permettra de tester cette nouvelle activité et voir si votre projet est viable.

Avantages :

- Coûts de création et de gestion inférieurs à 65000 FCA
- Inscription et déploiement rapide
- Pas de déclaration de résultats ou de comptes annuels à réaliser
- Calcul des charges et des impôts basé sur le CA
- Paiements des clients directement encaissés

Inconvénients :

- CA annuel plafonné
- Aucune déduction des charges (loyer, matériel, frais)
- Cotisations foncières (CFE) élevées en proportion du CA

À lire aussi : [Auto-entrepreneurs : les avantages de l'impôt sur le revenu](#)

Le portage salarial

Le principe est simple : la [société de portage salarial](#) facture vos prestations à vos clients et encaisse leurs paiements. Elle vous reverse ensuite le paiement sous forme de salaire, en déclarant les cotisations sociales et en établissant une fiche de paie.

Grâce au portage salarial, vous pourrez vous concentrer sur le démarchage de votre clientèle, [négocier votre rémunération](#) ainsi que vos modalités d'intervention, et vous concentrer pleinement à la réalisation des prestations pour démarrer votre activité.

Avantages :

- Protection sociale bien meilleure que celle de l'entrepreneur

- Pas de seuil de chiffre d'affaires ni de cotisation foncière (CFE)
- Déduction des charges
- Droit à la formation
- Cotisations pour la retraite
- Possibilité d'assurance chômage et d'[assurance responsabilité](#)

Inconvénients :

- Facturation par le biais d'un tiers
- Cotisations sociales élevées
- Cotisation supplémentaire pour le service de portage
- Facturation TTC avec TVA

Au sein de cette relation d'affaires, deux principaux contrats doivent être établis par les parties :

- **Un contrat de prestation de service**, de nature commerciale, conclu par écrit entre la société de portage et l'entreprise cliente (au plus tard dans les 2 jours ouvrables suivant le début de la prestation), pour une durée maximale de 3 ans (36 mois),
- **Un CDI ou un CDD**, conclu entre le salarié porté et l'entreprise de portage salarial (le contrat doit porter la mention suivante : « [contrat de travail en portage salarial](#) à durée déterminée/indéterminée »).

La rupture du contrat commercial de la prestation de portage salarial n'entraîne pas la rupture du contrat de travail du salarié.

Vous pouvez effectuer une [simulation de revenus en ligne](#) pour vous aider à franchir le cap et profiter de tous les avantages du salariat avec la flexibilité et l'indépendance qu'offre le portage salarial.

L'entreprise individuelle (EI, EIRL)

Si votre activité s'étend, en termes de chiffres d'affaires et/ou de charge de travail, vous devrez sans doute changer de statut juridique et vous tourner

vers l'entreprise individuelle. Cela conviendra si les risques de l'activité sont encore peu importants et les investissements limités.

Attention : Contrairement à une société, il n'y a pas de séparation entre les biens du gérant et l'entreprise. Il est donc important de savoir que l'entrepreneur sera responsable des dettes professionnelles sur l'ensemble de son patrimoine personnel. Ainsi, en fonction du choix de votre régime matrimonial, vous pouvez engager les biens de votre conjoint !

Pour protéger votre patrimoine personnel, vous pouvez recourir à une EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée), mais cela comprend des formalités supplémentaires.

Avantages :

- Simplicité de constitution
- Structure souple et peu coûteuse

Inconvénients :

- Responsabilité totale et indéfinie
- Nécessite un comptable (si régime réel)

La création d'une société (EURL, SARL, SASU)

À la différence de l'entreprise individuelle, la société permet de faire une distinction entre le capital de l'entreprise et celui de l'entrepreneur. Ainsi, une partie du patrimoine personnel est exclue du risque de l'entreprise.

La création d'une société peut être intéressante pour certaines activités, comme pour un [freelance ingénieur](#) qui aurait besoin d'investir dans des logiciels, des machines ou des outils particuliers. En cas d'obtention d'un gros contrat, cela permet également d'embaucher pour absorber la hausse d'activité.

Il existe plusieurs types de sociétés avec pour chacune un lot d'avantages et d'inconvénients spécifiques. Voici ci-après les avantages et inconvénients d'une société de manière globale.

Avantages :

- Possibilité de s'associer à plusieurs pour plus de compétences internes
- Responsabilité limitée
- Recruter des collaborateurs
- Structure pensée pour le développement de l'activité

Inconvénients :

- Structure lourde et coûteuse
- Création complexe et coûteuse
- Nécessite un comptable

Cumuler freelance et emploi salarié

La reconversion professionnelle pour devenir freelance peut être source de risques financiers, ce qui pousse de nombreux salariés à souhaiter conserver leur statut tout en se lançant comme travailleur indépendant. Cette approche peut être réalisée, mais nécessite une compréhension approfondie des contrats de travail et des limites imposées par le cumul de ces deux statuts.

Avant de se lancer dans le freelancing tout en étant salarié, il est essentiel de bien comprendre les implications légales et les limites imposées par le cumul de ces deux statuts. Plusieurs points méritent une attention particulière :

Le devoir de loyauté du salarié

Tout salarié a un devoir de loyauté envers son employeur, ce qui signifie qu'il doit agir dans l'intérêt de son entreprise et ne pas entrer en concurrence déloyale avec celle-ci.

Lorsque l'on envisage de devenir freelance, il est primordial de s'assurer que l'activité indépendante ne va pas à l'encontre de ce devoir de loyauté.

La clause de non-concurrence

Certains contrats de travail incluent une clause de non-concurrence qui interdit au salarié de travailler pour des concurrents de l'entreprise pendant une période déterminée après la fin de son contrat.

Cette clause peut également restreindre la possibilité de se lancer en tant que freelance dans un domaine en lien avec celui de l'employeur.

La clause d'exclusivité

Une clause d'exclusivité peut être insérée dans le contrat de travail, empêchant ainsi le salarié de mener d'autres activités professionnelles en parallèle de son emploi actuel. clause peut restreindre la possibilité de développer une activité indépendante tout en étant salarié.

Délimiter son champ d'activité indépendante

Lorsque l'on souhaite cumuler le statut de salarié avec celui de travailleur indépendant, il est essentiel de bien délimiter son champ d'activité indépendante. En effet, certaines activités peuvent être en conflit avec l'emploi actuel, tandis que d'autres peuvent être complémentaires ou totalement différentes.

Par exemple, un informaticien salarié peut choisir de se lancer en tant que freelance dans la création de bijoux fantaisie, une activité totalement différente de son travail actuel, ce qui ne devrait pas poser de problème au niveau du devoir de loyauté ou des clauses de non-concurrence et d'exclusivité.

Cependant, il serait plus délicat pour lui de proposer ses services informatiques en freelance, car cela pourrait entrer en concurrence avec son employeur actuel.

Il est crucial de bien étudier son contrat de travail et de délimiter clairement son champ d'activité indépendante pour éviter tout conflit ou violation des clauses contractuelles. Avec une approche méthodique et

réfléchi, il est possible de réussir votre transition et de profiter des avantages de deux statuts professionnels.

N'hésitez pas à consulter un expert juridique ou un conseiller en gestion pour vous assurer d'être en conformité avec la législation en vigueur lors de votre passage au statut de freelance.

Pour résumer, voici les avantages et les inconvénients à cumuler freelance et emploi salarié :

Avantages :

- Diversification des revenus
- Transition progressive
- Exploration de nouvelles opportunités
- Flexibilité
- Développement du réseau

Inconvénients :

- Charge de travail élevée
- Conflits d'intérêts
- Contraintes légales et contractuelles
- Fatigue et stress
- Manque de temps pour se consacrer pleinement au freelance

2. Le régime social

Le régime social de vos cotisations va dépendre de votre activité principale. Si vous réalisez des prestations de service, vous cotiserez généralement auprès de l'URSSAF, du RSI ou de la CIPAV.

Attention : pour les artistes, vous devrez cotiser à la Maison Des Artistes (MDA) pour les graphistes et auprès de l'AGESSA pour les photographes.

3. La facturation

La facture est un document officiel qui atteste l'achat d'un produit ou d'un service.

Cette pièce comptable définit un échange commercial entre deux parties et se trouve être obligatoire dans la plupart des transactions entre deux personnes. Pour être valable, celle-ci doit comporter des mentions obligatoires.

Les mentions obligatoires sur votre facture

Commençons tout d'abord par les données que vous devez préciser sur le document, afin d'être en conformité avec la loi :

- Le [numéro de la facture](#) : la numérotation doit suivre des règles précises basées sur une séquence chronologique
- La date d'émission de la facture et la date de la prestation ou de la vente du produit ou service
- Les coordonnées complètes du vendeur : la raison sociale, l'adresse, le [numéro SIRET](#) et la forme juridique
- Les coordonnées complètes de l'acheteur : le nom ou la raison sociale, si c'est une entreprise, et l'adresse
- Votre numéro de TVA (pour les factures supérieures à 150 €)
- La dénomination précise des produits ou services, ainsi que la quantité et le coût unitaire
- Les prix : prix unitaires HT, frais de transports, de conditionnement, etc.
- Le taux de TVA
- Le total HT et TTC
- Les éventuelles remises ou rabais

- La date de règlement
- Les conditions d'escompte (si vous l'appliquez)
- Le taux des pénalités exigibles en cas de retard de paiement
- Les [conditions générales de vente](#)

La facture doit être éditée en 2 exemplaires : un pour vous et un pour le client.

En cas d'établissement d'un document non conforme, vous risquez une amende de 75 000 €. Cela peut monter jusqu'à 375 000 € pour les personnes morales. Alors mieux vaut éditer vos factures dans les règles de l'art et bien configurer vos [logiciels de facturation](#) !

Les cas particuliers

Il existe certains cas où des mentions doivent être ajoutées ou être différentes. Voyons ensemble ces cas particuliers.

L'auto-entreprise

Étant franchisé de TVA, l'auto-entrepreneur ne pourra pas indiquer le taux de TVA. Il facture en net.

Dans ce cas, il doit indiquer « Franchise de TVA, art. 293B du CGI » sur la facture.

L'e-commerce

L'e-commerçant devra également s'acquitter de mentions complémentaires sur sa facture, concernant le délai de rétractation et les garanties légales et contractuelles.

La société en cours d'immatriculation

Vous ne le savez peut-être pas, mais vous pouvez émettre des factures, même si vous n'avez pas reçu tous les identifiants concernant votre entreprise.

Si vous avez entamé les démarches d'inscription et déposé votre dossier au greffe, il est possible d'indiquer « en cours d'immatriculation » en face du SIRET et du numéro de TVA.

Les mentions conseillées

Certaines mentions sont facultatives, mais nous vous recommandons quand même de les apposer. Vous pouvez, par exemple, **compléter vos coordonnées** pour que le client puisse vous joindre plus facilement. N'hésitez pas à mettre votre adresse email, votre site internet et votre numéro de téléphone pour assurer un meilleur service après-vente.

Vous avez également la possibilité d'**indiquer les méthodes de paiement acceptées**. Cela permet au client de voir ses options et cela évite des malentendus si ce dernier voulait payer via PayPal alors que vous ne l'acceptez pas, par exemple.

D'ailleurs, si vous acceptez le virement bancaire, il est possible de **mettre directement votre IBAN sur la facture**, afin d'éviter la multiplication de documents à envoyer. Cela permet aussi de retrouver plus facilement les coordonnées, car une facture se conserve plus précieusement qu'un RIB.

Conclusion

La facture est encadrée par la loi, elle permet de clôturer le contrat qui vous lie au client. Un document en bonne et due forme vous protégera en cas d'[impayés ou de retard de paiement](#). C'est aussi un gage de qualité et de sérieux fourni à vos clients, alors ne la négligez pas !

