

Auto entreprise

- Limité à 77 700 € HT de Chiffre d'Affaire
- Les cotisations sociales (23%) sont calculées sur le CA (et non sur le bénéfice)
- Relativement simple à créer, à gérer.
- Bien pour commencer.
- Pas adapté si vous avez beaucoup de charges

CAE - Coopérative d'activité et d'emploi

- Vous êtes salarié en CDI de la CAE avec tous les avantages d'un CDI.
- Il faut trouver la CAE qui vous convient en termes de fonctionnement et de valeurs.
- L'administratif est géré par la CAE
- Vous n'êtes pas seul !
- Ça a un coût, généralement de l'ordre de 10%

Jours facturés

- Il y a **251 jours ouvrés** dans une année moins :
 - - 35 jours de vacances
 - - 10 jours de maladie du freelance ou de ses enfants
 - - 24 jours de "relation client" de la prospection à la facturation
 - - 12 jours de veille, formation & conférence
 - - 6 jours d'administratif, de maintenance & co
- Au maximum un freelance **facture 164 jours** pour environ 210 jours travaillés, en réalité c'est **120 à 150 jours par an**.

Entreprise individuelle

- Vous agissez « en personnes ».
- Comptabilité « simple » : Faisable soi-même avec logiciel et une petite formation
- EI et EIRL sont maintenant confondus, donc votre patrimoine perso est protégé par défaut.
- Vous êtes tous seul : peu protecteur
 - Pas de boulots, pas de revenus, pas de parachutes,
 - Forfait congé maternité 3 666 €

Artiste - auteur

- Si votre activité est dans la liste artiste - auteur
 - lamaisondesartistes.fr ou AGESEA
- Le taux de cotisations sociales est de 16,20 % de votre bénéfice artistique majoré de 15%
- Fiscalement, c'est une profession libérale donc :
 - En micro BNC si moins de 77 700 € HT
 - Régime de la déclaration contrôlée

Charges

1 000 € / mois

- | | |
|----------------------|------------|
| • Assurance | 100 €/mois |
| • Informatique | 275 €/mois |
| • Bureau | 300 €/mois |
| • Déplacements | 250 €/mois |
| • Formation & veille | 100 €/mois |
| • Comptabilité | 100 €/mois |

SASU

- Vous devez passer par un comptable
 - C'est donc le statut préféré des comptables.
- Pour vous rémunérer, vous pouvez jouer entre
 - vous versez des dividendes. (Bénéfice - impôt)
 - vous versez un salaire. (Cotisations sociales)
- C'est un plus protecteur qu'une EI et adapté si vous voulez embaucher.

Combien je veux ou je dois gagner par an ?

Tarif jour moyen

Jours facturés

$$\text{TJM} = \text{Revenu} \times 1,6 / 120$$

TJM
833 €

Revenu
60 000 €/an

CA
100 000 €/an

Maladie Chronique & autres désagréments

- Tomber malade, se blesser gravement, se faire opérer :
 - Même si votre travail est intellectuel, votre productivité va être divisé par deux au minimum (fatigue, rendez-vous médicaux, ...)
- Une petite pandémie mondiale ?
- Depuis juin 2021, le freelance est couvert à hauteur de 22€ à 169€ par jour d'arrêt : 1/730e du revenu annuel moyen des 3 dernières années, 90 jours max.

Jours facturés

Versus

Jours travaillés

CAE - Coopérative d'activité et d'emploi

Auto entreprise

Trouver des clients

- Prospection et autres méthodes de marketings
- Notoriété : podcast, blog, conférence,
- Réseau professionnel
- Plateforme de freelancing (ou pas)

Formez vous au marketing, à la communication, ce n'est pas que gros mots

Contractualiser

- Une proposition commerciale vous ferez signer avant de commencer.
- Un acompte de 30 à 50% vous demanderez.
 - Vous ne commencerez pas tant qu'il n'est pas sur votre compte.
- Des CGV vous pouvez joindre.
 - Le tribunal de commerce compétent, vous préciserez.

Charges

Artiste - auteur

Entreprise individuelle

Relation client

- La relation client - freelance est régit par le droit du commerce.
 - Elle commence quand les deux parties sont d'accord.
 - Elle fini quand vous êtes payés, généralement.
 - Un contrat ça sert quand ... ça se passe mal.
- Les entreprises sérieuses contractualisent et payent un acompte temps et en heure.

Cotisations sociales

- C'est une assurance pour
 - Maladie (Sécurité social), La vieillesse (Retraite) , Les aléas de la vie (Allocation familiale) , CSG-RDS (un peu tout ça),
- Les simulateurs de l'URSSAF :
<https://mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs-et-assistants>.

Maladie Chronique & autres désagréments

Combien je veux ou je dois gagner par an ?

SASU

Négociation

- Parlez d'argent : demandez le budget, dites votre TJM
- C'est a vous de faire une proposition commerciale, de donner VOTRE prix. C'est comme l'artisan qui vient chez vous, c'est lui qui fixe le prix.
- N'ouvrez pas la négociation.
 - Non, n'y pensez même pas. ... NON.
- Si vous acceptez de négocier, c'est donnant/donnant, fixez les limites et ce que vous voulez ou pas.

Contractualiser

Trouver des clients

Cotisations sociales



Relation client

Négociation