

LE GUIDE JURIDIQUE SUR LE CONTRAT DE FREELANCE



Se lancer dans l'auto-entrepreneuriat demande une grande réflexion, à plusieurs niveaux. En effet, toute personne souhaitant travailler à son compte doit prendre en considération un grand nombre de points, afin d'assurer le bon déroulement de ses collaborations. D'ailleurs, l'indépendance est telle qu'il est erroné de parler de recrutement de freelance. Ce statut confère en effet une grande liberté, quand bien même le prestataire serait amené à collaborer avec une personne ou une entreprise sur le long terme.



Statut, forme juridique, création d'entreprise, conditions, contrats encadrant la collaboration avec d'autres entités sont autant de sujets abordés dans ce guide. Captain Contrat fait le tour de la question et vous aide à y voir plus clair avant de vous lancer dans la concrétisation de votre projet de travailler en totale indépendance.



Sommaire du **guide**

1. La notion de freelance
2. Les clauses du contrat de freelance
3. La rémunération du freelance
4. La responsabilité civile professionnelle
5. La résiliation et la fin du contrat



La notion de freelance

Par définition, un freelance est un travailleur indépendant. Contrairement au salarié, il n'a pas de lien de subordination avec un employeur, et sa collaboration n'est d'ailleurs pas encadrée par un contrat de travail à proprement parler.

Libre de s'organiser comme il l'entend, le freelance peut choisir son statut juridique, de même que les projets sur lesquels il souhaite travailler. En parallèle, l'employeur, qu'il est plus approprié de désigner comme étant le client, évite les conséquences financières d'un vrai contrat de travail (cotisations, possible action devant le conseil de prud'hommes, etc.).

Prestations et réputation

Le freelance doit s'interroger sur sa spécialité et sur sa stratégie de communication.
Tout repose sur l'organisation du professionnel.

Voici donc une petite liste de questions à se poser afin d'y voir plus clair au niveau des prestations et de la communication du freelance.

- A quel nom, ou à quelle marque puis-je associer mon activité ? Dois-je penser à une identité visuelle (logo, cartes de visite, papier à en-tête, etc.) ?
- Quels moyens de communication dois-je utiliser pour faire connaître mes prestations (site internet, réseaux sociaux, journaux, publicité, réseautage, sites de mise en relation entre les clients et les freelances, etc.) ?
- Puis-je réunir quelques exemples des réalisations afin de donner un aperçu de mon savoir-faire à mes prospects ?
- Comment vais-je m'organiser pour la gestion des tâches administratives (contrats, facturation, assurance professionnelle, etc.) ?

Freelance et finances

Le freelance doit aussi réfléchir à la mise en place d'une **grille tarifaire** pour les prestations proposées. La fixation des prix est libre, mais il reste recommandé de se renseigner dans un premier temps sur les tarifs moyens pratiqués sur le marché, dans le même secteur d'activité et pour le même type de service. Une petite recherche sur internet peut suffire, de même qu'il est possible de participer à des forums ou de se constituer un réseau.

Il est également important de tenir **compte des frais annexes** liés au statut de freelance : les frais encourus pour l'achat de matériel, le paiement de services ou encore les déplacements, les cotisations sociales, les impôts et autres taxes, entre autres.

Pour aller plus loin, il est également possible de réaliser une étude de marché avec l'aide d'un professionnel.



Forme juridique

Un auto-entrepreneur a le choix entre plusieurs types de sociétés :

- **la SASU** (société par actions simplifiées unipersonnelle),
- **l'EURL** (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée),
- **l'EIRL** (entrepreneur individuel à responsabilité limitée),
- **la micro-entreprise**
- **le travail en portage salarial.**

Important : Si le freelance jouit d'une grande liberté au niveau de l'exploitation de l'argent gagné dans le cadre de ses prestations, l'ouverture d'un compte associé exclusivement à son activité professionnelle est obligatoire sous certains statuts juridiques (EURL et SASU).

Aussi, lorsqu'un freelance fait le choix de démarrer en salarial – une alternative qui gagne en popularité –, il s'épargne alors toutes les formalités liées à la création d'entreprise et de déclaration auprès des autorités compétentes. Néanmoins, le degré d'indépendance s'en voit amoindri, puisque le professionnel demeure libre au niveau de ses missions, tout en étant redevable, au moins financièrement, envers la société de portage salarial qui l'emploie en CDD ou en CDI, à l'instar d'un salarié.

Quel que soit le statut juridique choisi, il existe quelques étapes communes à la création de l'activité du freelance. Il s'agit notamment de l'établissement de conditions générales de vente (CGV) et du dépôt de marque. A noter également que des conditions particulières s'appliquent aux professionnels en freelance souhaitant se lancer dans une activité de type e-commerce. Dans un tel cas, les CGV doivent répondre à un certain nombre de règles annexes.

Si le freelance fait le choix de mettre en ligne un site autour de son activité, celui-ci doit obligatoirement comporter des mentions légales.

L'objectif : permettre aux utilisateurs du site d'identifier et de contacter les administrateurs. Elles engagent également la bonne foi et la transparence de l'éditeur et/ou du freelance vis-à-vis des utilisateurs, des prospects et des clients.

Il est également important de se renseigner quant à l'exploitation des informations fournies par les prospects et clients, à partir du moment où le freelance enregistre et/ou traite des données personnelles. En effet, conformément à la Loi informatique et libertés, **cinq principes doivent être respectés** :

i

Quoi qu'il en soit, avant de se lancer en tant que freelance, il est recommandé de rencontrer un professionnel afin de faire le point sur le projet. Cela permettra non seulement de choisir la forme juridique adaptée, mais également de procéder à toutes les opérations nécessaires pour démarrer sereinement l'activité.

- A quoi sont destinés la collecte et le traitement des informations ? **La finalité** doit respecter les droits et libertés des individus
- Seules les données strictement nécessaires à la réalisation de l'objectif peuvent être collectées, conformément au **principe de pertinence et de minimisation** de la collecte
- Lorsque l'objectif est atteint, il n'y a plus lieu de conserver les données, qui doivent alors être supprimées. Cette **durée de conservation** doit être définie au préalable
- Les données doivent être collectées à condition que les personnes aient été informées de l'opération, conformément au principe du **respect des droits des personnes**
- Toutes les mesures nécessaires doivent être prises pour garantir la sécurité des données collectées et leur confidentialité, par **principe de sécurité**



Certes, le parcours avant la concrétisation du projet de travail en freelance semble long et fastidieux. Toutefois, ce statut comporte plusieurs avantages, tant pour le professionnel que pour le client qui y a recours.

Le freelance jouit **d'une grande indépendance et d'une certaine liberté** au niveau de son rythme et de ses horaires de travail, et du choix de ses missions. De plus, de par la diversité de celles-ci, le professionnel a la possibilité de monter en compétence autant qu'il le souhaite, étant tout à fait libre d'aménager son temps de travail pour se former.

Concernant **la rémunération**, le freelance est libre de fixer le tarif de ses prestations. Si le salaire n'est pas fixe, les charges, elles, le sont. Il s'agit là d'un avantage majeur au statut de freelance, quelle que soit la forme juridique choisie (excepté pour le portage salarial).

Du côté du client, ce dernier profite d'une certaine flexibilité de la part du freelance avec lequel il collabore. Ce, à plusieurs niveaux : disponibilité, communication, ajustements, négociation des tarifs, ponctualité des missions, etc. Sans compter l'ablation des charges patronales, qui peuvent parfois représenter une somme trop importante par rapport aux besoins de l'entreprise ou du particulier.

Enfin, le client peut également profiter **du réseau du freelance** en question pour d'autres tâches sur lesquelles ce dernier n'aurait peut-être pas de compétence.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle le réseautage est particulièrement important, afin d'enrichir son catalogue de prestations ou, tout simplement, d'être en mesure de répondre rapidement et efficacement aux problématiques rencontrées par les clients.



Les clauses du contrat de freelance



D'une manière générale, les freelances ont recours à la conclusion d'un contrat de freelance, aussi appelé contrat de mission.

Ce document peut être rédigé librement, par la société cliente ou par le prestataire, puis faire l'objet d'une négociation entre les parties.

Par ailleurs, si le client propose un contrat-type sur lequel il demande au freelance d'apposer sa signature, cela peut s'apparenter à un contrat de travail.

Dans ce type de collaboration, il est donc important de négocier les points suivants :

Horaires de travail

Directives de réalisation

Objectifs de la mission

Moyens et étapes de paiement



Le contrat de freelance doit impérativement contenir les éléments suivants :

Bien entendu, **ces clauses sont personnalisables**, et il est même totalement recommandé aux deux parties d'en discuter et d'en négocier les termes.

Important : Dans l'éventualité où le contrat n'aurait pas été négocié, et où le freelance s'en verrait imposer les termes, le document peut être requalifié en contrat de travail, puisqu'il supposerait et établirait un lien de subordination entre les parties.

- Identité et adresse respectives des parties
- Objet de la mission
- Durée de la mission
- Rémunération, délai et mode de versement
- Garanties de paiement en cas d'impayé
- Conditions d'annulation ou de report de la mission
- Clause de de résiliation pour les deux parties
- Mode de gestion des litiges
- Clause de résiliation en cas d'inexécution
- Responsabilité et pénalités en cas de manquements à l'une des obligations des parties
- Principe d'indépendance réciproque (aucun lien de subordination n'existe entre les parties)

Si la mission consiste en la création de texte, de codes, de logiciels, de visuels ou de toute autre œuvre, il est important de mettre en place une clause de protection relative à la propriété intellectuelle (interdiction ou engagement de non-plagiat, cession des droits d'auteur au client, interdiction d'exploitation ultérieure du produit de la mission par le freelance, par exemple).



De même, si cela est nécessaire, le client peut demander à insérer une clause de non-concurrence dans le contrat. Celle-ci doit explicitement être limitée dans le temps et géographiquement. Par ailleurs, il est important de garder à l'esprit que les clauses de non-concurrence sont strictement encadrées par la loi.

Important : En cas de modification des conditions inscrites dans le contrat de freelance, un avenant devra être signé par les deux parties.

Aussi, si le prestataire choisit de rédiger son propre contrat-type qu'il pense appliquer dans le cadre de toutes ses collaborations, il est conseillé de le faire rédiger par un avocat. Ce contrat-type peut par la suite être adapté en fonction de chacune des missions.

A noter, par ailleurs, que si cette alternative semble être la plus pratique puisqu'elle requiert une seule et unique intervention de la part d'un avocat (facultative de surcroît), il demeure **conseillé de privilégier la conclusion de contrats personnalisés**.

En effet, le contrat-type comporte aussi un certain nombre de dangers : manque de crédibilité face aux potentiels clients – entreprises et particuliers confondus –, important manque de sécurité, absence d'encadrement de la collaboration de part et d'autre, etc.

C'est la raison pour laquelle le fait de privilégier un contrat sur-mesure, au moins pour chaque type de clientèle ou chaque type de prestation, est tout à fait indiqué.



La rémunération du freelance



La rémunération du freelance ne constitue pas un salaire. Il s'agit du paiement d'un service facturé, alors que le tarif est fixé par le freelance (il peut éventuellement être négocié avec le client).

Dans le cadre de prestations de services, les freelances ont généralement tendance à **fixer le prix par mission ou par forfait (taux horaire)**. Le mode de calcul varie en fonction du service, du domaine d'activité et de la fréquence des besoins du client.

Important : Il n'y a aucune obligation de minima horaire pour la rémunération du freelance, à l'inverse du SMIC imposé dans le cadre d'une collaboration employeur-salarié.

La facturation de la TVA dépend du régime fiscal, mais également du secteur d'activité dans lequel opère le professionnel en freelance.

A ce titre, le travailleur indépendant ayant opté pour le régime de la micro-entreprise, et dont le chiffre d'affaires prévisionnel est inférieur à une certaine somme – qui fait régulièrement l'objet d'une révision –, peut ne pas facturer la TVA sur ses prestations. En revanche, il ne peut récupérer la TVA sur les achats effectués dans le cadre de son activité professionnelle.

En ce qui concerne le régime réel simplifié, celui-ci oblige le freelance à publier un bilan annuel et des comptes de résultats. Cela lui permet alors de facturer la TVA, et de la récupérer sur les achats effectués dans le cadre de son activité.

Aussi, le taux de TVA varie en fonction du secteur d'activité, des produits et des services fournis. Le taux normal applicable est de 20%, et il s'applique à l'ensemble des honoraires facturés par le prestataire. Ainsi, le freelance doit ajouter, au montant de sa mission, le taux de TVA applicable dans son domaine.



TVA

Au niveau de l'administration fiscale, le freelance devra s'acquitter de la TVA exigible. Pour en déduire le montant, il faut soustraire la TVA collectée (celle facturée aux clients) et la TVA déductible (celle payée lors des achats professionnels). Dans le cas où la TVA déductible est plus importante que la TVA collectée, l'administration fiscale rembourse la différence au professionnel.

Important : A compter du 1^{er} janvier 2018, tout freelance est soumis à l'obligation d'enregistrer les paiements de ses clients à l'aide d'un logiciel de gestion, ou d'un système de caisse sécurisé et certifié.

Pour y voir plus clair au niveau de la fiscalité et choisir le régime fiscal optimal dans le cadre de votre activité en freelance, il est recommandé de faire appel à un expert-comptable. Ce dernier sera alors en mesure d'émettre les recommandations adaptées à votre situation ainsi qu'à votre clientèle.



A top-down view of a desk with a laptop, notebook, pencil, glasses, smartphone, and a small potted plant. The desk is white. In the top left corner, there is a small potted plant with green leaves in a light pink pot. In the top right corner, there is a silver laptop. In the center, there is an open notebook with blank white pages. To the right of the notebook is a yellow pencil. Below the pencil is a pair of black-rimmed glasses. To the left of the notebook is a black smartphone. A red banner is at the bottom of the image with white text.

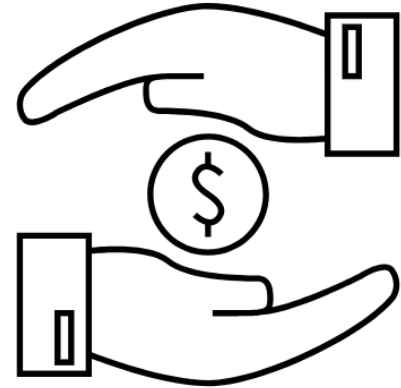
La responsabilité civile professionnelle

La responsabilité civile professionnelle engage le prestataire à réparer les dommages dont il est responsable. A partir du moment où un prestataire est lié à un client, sa responsabilité civile professionnelle peut être engagée. A ce titre, afin de sécuriser les champs de son activité et de travailler sereinement, il est recommandé de prévoir une assurance responsabilité civile professionnelle. Celle-ci est d'ailleurs obligatoire dans certains secteurs (santé, bâtiment, etc.).



Si un plombier à son compte, par exemple, réalise des travaux entraînant une fuite d'eau voire une inondation, sa responsabilité peut être engagée. Le client peut en effet considérer les dégâts causés comme un préjudice, et se retourner contre le professionnel. Cela conduit alors à un litige, qui peut aller jusqu'à la condamnation. Il en va de même pour un développeur en freelance qui aurait créé un site défaillant, ou encore un rédacteur ou un traducteur ayant tronqué un texte d'information.

C'est ce type de risques que couvre l'assurance responsabilité civile. Elle permet en effet au freelance de se protéger des dommages causés aux tiers, que ceux-ci soient corporels, matériels ou non.



Si vous optez pour la solution du portage salarial pour l'indépendance que confère ce mode de travail, pensez à vous renseigner sur l'engagement de votre responsabilité. En effet, les entreprises de portage offrent divers services à leurs salariés.

Par conséquent, le salarié porté peut bénéficier d'une assurance responsabilité civile professionnelle incluse dans ses frais de gestion.

Il est important de souligner que l'assurance responsabilité civile professionnelle ne couvre pas certains dommages.

Il s'agit des suivants :

Divulgence du secret professionnel

Publicité mensongère

Rupture ou annulation d'un contrat

Retards dans la fourniture d'une prestation, excepté s'ils sont liés à une erreur technique ou à un événement indépendant de la volonté des parties

A man with a beard, wearing a dark shirt, is sitting at a wooden desk in a modern office, working on a laptop. The office has large windows with a grid pattern, and the walls are made of light-colored wood. In the background, another person is visible working at a desk. A large green plant is in the foreground on the right. A red banner is at the bottom of the image with white text.

La résiliation et la fin du contrat

Pour rappel, **le contrat de mission peut être à durée déterminée ou indéterminée**. Il peut également prendre fin à la livraison de la prestation. D'ailleurs, dans ce dernier cas, il est recommandé de définir une date limite, un délai de livraison convenable tant pour le prestataire que pour le client.

Quelle que soit l'option choisie, sachez que la faculté et les modalités de résiliation du contrat de freelance peuvent être librement négociées entre les parties. La fin du contrat peut par ailleurs comporter des motifs.

Important : Si le contrat de freelance ne fait aucunement mention d'une quelconque durée, alors il est considéré comme étant à durée indéterminée. Il est donc résiliable à tout moment par l'une ou l'autre des parties, à condition qu'un préavis raisonnable soit respecté. A noter, par ailleurs, qu'un préavis contractuel peut également être défini.

Vous êtes à présent en possession des informations essentielles pour vous lancer en tant que freelance. Souvenez-vous qu'en fonction de votre activité, vous devrez répondre à un certain nombre de conditions et remplir diverses formalités administratives. Pour cette raison, n'hésitez pas à faire appel à un avocat et à un expert-comptable. Ces professionnels sont en mesure de vous accompagner dans le cadre de votre démarche, et de vous prodiguer les meilleurs conseils, adaptés à vos ambitions.

Retrouvez nous sur <https://captaincontrat.com> pour
bénéficier d'un accompagnement juridique

12 rue Saint-Fiacre
75002 Paris



Captain ★ **Contrat**

Tel: 01.83.81.67.25
contact@captaincontrat.com

