





Mark FARAYET

# Le Travailleur Indépendant

*Mode d'emploi*

Ce livre a été publié sur [www.bookelis.com](http://www.bookelis.com)

ISBN :

© Prénom Nom de l'auteur

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,  
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce livre.

## LE TRAVAILLEUR INDEPENDANT

**Définition :** Les travailleurs indépendants sont des personnes qui exercent à leur compte une activité économique, en supportant les risques de cette activité et en s'appropriant les profits éventuels qu'elle peut générer. Ils sont autonomes dans l'organisation de leur travail (horaires, dates, moyens mis en œuvre, ...), et ne se trouvent pas, à la différence d'un personnel salarié, dans une situation de subordination juridique à l'égard de la personne avec laquelle ils contractent. Ils relèvent par ailleurs d'un régime spécifique de protection sociale (régime dit "des travailleurs non-salariés non agricoles"), distinct du régime général, et leur intervention ne s'inscrit pas dans le cadre des règles fixées par le Code du travail.

## BREF PANORAMA DU TRAVAIL INDÉPENDANT

**"Profil-type"** : entre 40 et 55 ans, diplômé Bac+4 ou Bac+5, ancien cadre ayant perdu son emploi (40 %) ou quitté volontairement son entreprise. Une petite majorité des nouveaux travailleurs indépendants a ouvert un cabinet de conseil, et la plupart travaille plus et gagne moins qu'avant.

**Quelques chiffres** : (Source : sondage Cipav-Louis Harris - *Cahiers de Générations*, 01/99)

=> Sur 4 entreprises créées en France, 3 commencent sans salarié et à domicile.

=> 61% des indépendants travaillent à domicile, 29% dans un cabinet.

=> 42 % des nouveaux indépendants ont quitté le statut protecteur de salarié par désir de changement professionnel.

=> 87 % de ceux qui se sont lancés en indépendants ne regrettent pas leur nouvelle orientation professionnelle.

### Les qualités indispensables :

=> **La capacité d'organisation** : votre aptitude à bien gérer votre emploi du temps sans mélanger vie privée et vie professionnelle sera déterminante dans votre réussite. Il vous faudra en effet trouver un équilibre entre laisser-aller total (du genre : je suis mon propre patron, donc "je me la coule douce"... ce qui ne pourra pas durer bien longtemps), et surmenage détruisant peu à peu votre vie privée. En réalité, c'est plutôt le surmenage qui vous menace, car gérer seul une entreprise, avec tous les aspects que cela comporte, prend énormément de temps. C'est pourquoi une très bonne organisation est nécessaire pour ne pas être submergé de travail.

=> **Disponibilité et travail consciencieux** : les clients font généralement appel à des indépendants pour bénéficier à la fois de leurs expertises pointues et de leur flexibilité et réactivité. Ce sont donc les atouts que vous devrez mettre en avant, et surtout mettre en œuvre : les clients aiment croire que vous ne travaillez que pour eux ... Là encore, il vous faudra trouver un équilibre vous permettant d'être réactifs et donc disponibles pour vos clients sans que cela empiète sur votre vie privée.

=> **Anticipation** : un entrepreneur à domicile doit prospecter en permanence : même quand vous serez submergé de commandes, votre prospection ne devra pas être interrompue, au risque de connaître des périodes creuses par la suite. Par ailleurs, pensez à vous informer sur vos prospects avant de les rencontrer.

=> **La faculté à travailler en réseau**, et non plus dans une dimension hiérarchique.

=> **L'autonomie, la capacité d'adaptation.**

=> **Le goût du risque, et une très bonne santé !**

**Les difficultés que vous rencontrerez :**

=> *Le poids des charges sociales et professionnelles.*

=> *L'irrégularité des revenus.*

=> *La multiplicité des tâches.*

=> *L'isolement professionnel.*



## MARCHE À SUIVRE POUR DEVENIR TRAVAILLEUR INDÉPENDANT

**=> Avoir une idée bien définie avant tout, un projet solide.**

**=> Faire le point sur vos savoir-faire spécifiques (des conseils pour faire votre bilan) :**

- *Le bilan de compétences* : les conseillers des centres interinstitutionnels de bilan de compétences (C.I.B.C.) vous aideront à évaluer votre savoir-faire, vos compétences transférables (celles que vous pouvez réutiliser dans d'autres métiers), votre "savoir être" (capacité à entreprendre, à résister à la pression, à communiquer, à argumenter commercialement ou pour négocier avec des partenaires financiers, ...). Comptez 6 semaines pour ce bilan, à raison de 2 heures minimum par semaine.
- *Après l'expertise technique , il est essentiel de déterminer quels sont vos talents (cachés ?)* : Recherchez dans votre vie professionnelle les réalisations pour lesquelles votre aisance, votre efficacité a été remarquée. Identifiez vos réflexes spontanés face à une situation nouvelle.

**=> Si besoin, suivre une formation :**

N'oubliez pas que se lancer en indépendant nécessite une maîtrise parfaite de la totalité des savoir-faire d'une entreprise classique (gestion, commercial, production et "livraison" des produits ou services). Si vos expériences antérieures ne vous ont pas permis d'aborder tous ces aspects, vous avez deux possibilités : suivre une formation ciblée (formations à la création d'entreprise ou au métier de consultant) ou bien externaliser les tâches pour lesquelles vous avez des lacunes.

**=> Effectuez (ou faites effectuer) une étude de marché.**

**=> Élaborer votre stratégie commerciale :**

- *Étudiez tous les moyens à votre disposition : publicité locale ou nationale, inscription dans les pages jaunes, mailing, recensement des prescripteurs, réseau de contacts, ... Les salons sont particulièrement opportuns pour vous faire connaître : prévoyez pour ces occasions un "stock" de cartes de visite et de plaquettes !*
- *Le réseau relationnel est primordial, car le bouche à oreille reste le principal moyen de se faire une clientèle en tant qu'indépendant.*

**=> Évaluer les moyens (matériels et humains) nécessaires.**

**=> Le choix de la structure juridique :**

Vous devez passer en revue toutes les possibilités, de préférence avec un conseiller spécialisé, afin de déterminer quelle est la formule la plus adaptée à

votre profession, quelles sont les incidences sur le plan fiscal et social, mais aussi jusqu'où vous êtes responsable.

**=> Les formalités d'immatriculation :**

adressez-vous à votre C.F.E. (Centre de Formalité des Entreprises) qui se trouve à la Chambre de Commerce pour les commerçants, à la Chambre des Métiers pour les artisans, dans les locaux de l'URSSAF et parfois dans ceux des Caisses d'Allocations Familiales pour les professions libérales (et pour ceux qui ne savent pas ...). On vous demandera alors de remplir deux liasses : la "déclaration de début d'activité non salariée" (CERFA n° 90-0192) et la "demande d'affiliation au titre d'une

activité non salariée" (CERFA n° 90-0177). Ne les remplissez surtout pas à la va-vite ! Certaines cases seront déterminantes pour votre avenir : "activités principales", qui va déterminer votre code NAF, donc votre statut et votre caisse de retraite ; "la présence d'un

conjoint collaborateur non rémunéré", qui va déterminer sa protection sociale ; la nature des activités, le régime fiscal, ... Ici encore, consultez un expert-comptable, l'inspecteur des impôts de votre domicile, une Boutique de Gestion, une Association de Gestion Agrée (A.G.A.), un Centre de Gestion Agrée (C.G.A.), ...

## COMMENT S'INSTALLER À DOMICILE ?

L'entreprise à domicile (E.A.D.), encore objet de curiosité, ne va certainement pas le rester longtemps : d'ici quelques années, elle risque fort de devenir un phénomène de société, comme aux États-Unis où l'on en recense plus de 14 millions. Si, actuellement, la plupart des E.A.D. travaillent dans le secteur de l'agriculture, la tendance est de se tourner vers les services : l'émergence des N.T.I.C. (Nouvelles Technologies d'Information et de Communication) et d'Internet en particulier sont en train de bouleverser radicalement le monde de

l'emploi, Alors se dirige-t'on vers une société "post-salariale" ?

### Questions juridiques :

***Faut-il une autorisation pour exercer à domicile ?*** La loi du 2 juillet 1998 a simplifié les démarches administratives pour pouvoir exercer chez soi : dans les villes de plus de 10.000 habitants et en région parisienne, vous n'avez plus besoin de demander une autorisation préfectorale. Désormais, vous pouvez exercer une activité professionnelle, y compris commerciale, dans une partie de votre logement, à condition que votre propriétaire vous donne son accord, que le règlement de copropriété ne l'interdise pas, que vous ne receviez ni clients ni marchandises dans ce lieu, et que cette activité ne soit exercée que par des personnes ayant ce logement comme résidence principale.

***Peut-on domicilier son siège social à son domicile ?*** Oui, mais cette situation ne pourra pas durer plus de deux ans, excepté pour les activités artisanales et libérales exercées en entreprise individuelle. Cette installation provisoire n'est possible que s'il s'agit d'une création de société (et non du déplacement du siège social d'une société existante). Par ailleurs, il vous faudra informer votre propriétaire de votre intention par écrit. Au

terme de ces deux ans, vous devrez déménager votre siège social. Vous aurez alors le choix entre un local commercial, un centre d'affaires ou encore un centre de domiciliation.

### **Questions pratiques :**

***L'agencement*** : Réfléchissez-y avant de vous installer, car, si votre espace est

restreint, cela risque de poser des problèmes organisationnels, voire familiaux. Il est en effet essentiel de bien séparer dans l'espace comme dans le temps le domaine privé du domaine du travail. Si vous habitez une maison individuelle, transformez une pièce pour en faire votre bureau. Si vous n'avez qu'une petite espace, décidez d'une séparation (même virtuelle) entre lieu de travail et le lieu de détente : si c'est un deux pièces, il va falloir " sacrifier " la chambre ou le salon, mais pensez aux rideaux, auvents, etc. car ils peuvent jouer un rôle de barrière psychologique important.

***Le matériel*** : En attendant des offres spécifiques, qui devraient venir dès que les distributeurs auront réalisé l'importance économique des E.A.D. il va vous falloir piocher dans les offres grand public ou professionnelles. Pour le téléphone, l'idéal est d'installer deux lignes, ceci toujours pour éviter la dangereuse confusion entre vie privée et vie professionnelle. Certains choisiront le téléphone portable comme ligne professionnelle, au risque de perdre les clients qui rechignent à payer des communications plus chères ; le mobile est en tout cas un accessoire important. Le répondeur interrogeable à distance et le fax sont aussi des investissements essentiels. Côté matériel bureautique, l'ordinateur est incontournable.

***Utilisez les prestataires de services :***

nous vous conseillons de faire appel à un centre d'appels. Ce système consiste à transférer votre ligne téléphonique (pour quelques euros/mois) sur un «call-center» qui répond à vos appels de manière personnalisée dès que vous quittez votre domicile. Ensuite, chaque soir, vous recevez les informations de la journée. Pensez aussi aux entreprises de domiciliation et aux centres d'affaires, en premier lieu parce qu'ils vous offrent une domiciliation illimitée du siège social de votre entreprise. Outre la prise en charge du courrier et des messages, une société de domiciliation vous offrira un ensemble de services tels que le secrétariat ou la mise à disposition de salles de réunion. Les centres d'affaires sont eux aussi très appréciables, dans la mesure où ils vous déchargent de certains soucis matériels (location de bureaux à l'heure, à la semaine ou à l'année, secrétariat opérationnel, bureaux déjà installés et équipés, ...), et vous servent de pied-à terre pour recevoir vos clients. Enfin, le

cas échéant, pensez à mettre au point un système de garde d'enfants dès le début, sinon vos conditions de travail s'avéreront vite épouvantables !

## **Quelle structure juridique choisir ?**

***L'entreprise individuelle (E.I.)*** : C'est la forme juridique la plus utilisée

actuellement par les indépendants. Elle est adaptée aux activités à bas risques et à investissements limités. Elle n'a pas de personnalité morale propre, c'est à dire que son patrimoine est confondu avec le vôtre. On parle d'ailleurs de "commerçant", "artisan", "agriculteur", "profession libérale", ... (*Attention, sur le plan fiscal, on distingue les biens composant l'actif commercial de l'entreprise de ceux composant le patrimoine "privé" du chef d'entreprise*).

Atouts : aucun apport en capital n'est exigé, aucun associé n'est nécessaire. Inconvénients : l'E.I. n'étant pas une "personne morale", vous êtes totalement responsable des dettes de l'entreprise : en cas de liquidation judiciaire, vos biens personnels (compte en banque, voiture, maison, ...) peuvent être saisis ! Néanmoins, depuis la loi Madelin, ce sont en priorité les biens nécessaires à l'exploitation de l'entreprise qui sont appelés en garantie. (*Une loi prévoyant un statut d'E.I.R.L. Calqué sur l'E.U.R.L est en préparation*) Vous êtes soumis à l'impôt sur le revenu (I.R.) et non pas à l'impôt sur les sociétés.

Notre conseil :

- Si vous êtes mariés, choisissez le régime de la séparation des biens ! En cas de liquidation judiciaire, ce régime matrimonial protège les biens de votre conjoint de leur saisie par les créanciers.
- Adhérez à un centre ou à une association de gestion agréés, afin de bénéficier d'un abattement fiscal

***L'E.U.R.L (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) :***  
Équivalent de la S.A.R.L mais avec un seul associé, l'E.U.R.L permet de cumuler les avantages de l'entreprise individuelle et ceux de la S.A.R.L. L'E.U.R.L. est soumise à toutes les règles applicables à la S.A.R.L. (apport en espèces ou en nature lors de la constitution, formalités de constitution similaires, par exemple), sous réserve des adaptations nécessaires découlant de la concentration des pouvoirs entre les mains d'un associé unique.

Atouts : L'avantage majeur de cette forme de société est de limiter les risques encourus par le dirigeant puisque la distinction est faite entre le capital de l'entreprise et votre capital privé (sauf en cas de faute de gestion). S'il y a liquidation judiciaire, les créanciers de la société ne pourront obtenir le remboursement de leurs dettes que sur le patrimoine de la