

Entrepreneur / Freelance : choisir le bon statut pour bien démarrer

Modalités, démarches, avantages et inconvénients

Tout ce que vous devez savoir pour bien démarrer votre business et choisir le statut juridique adapté à vos besoins.



Qui suis-je ?

Arnaud VALLE

Ancien Consultant (en salarié et freelance)

Références : Accenture, PWC, Capgemini

Développement & Gestion d'un organisme de formation
(portage administratif Qualiopi)

Développement d'une société de portage salarial

Mon objectif → Me faire connaître



 **Profil**
Portage Salarial

L'entrepreneuriat

Liberté et autonomie

On parle souvent de la quête de sens.

Meilleure rémunération

Pour pallier la précarité du statut.

Challenge

Instabilité, isolement, risque.

Progression rapide

"Expérience compte double".





3 dispositifs juridiques principaux

1

Micro-entreprise

Statut simplifié pour démarrer rapidement avec des démarches administratives réduites.

2

Société (SAS / SARL)

Structure plus formelle offrant une séparation entre patrimoine personnel et professionnel.

3

Portage salarial

Solution intermédiaire combinant autonomie du freelance et sécurité du salariat.

Comment comparer les statuts ?

Six critères essentiels pour vous aider à faire le bon choix selon votre situation et vos priorités.

Facilité de mise en place

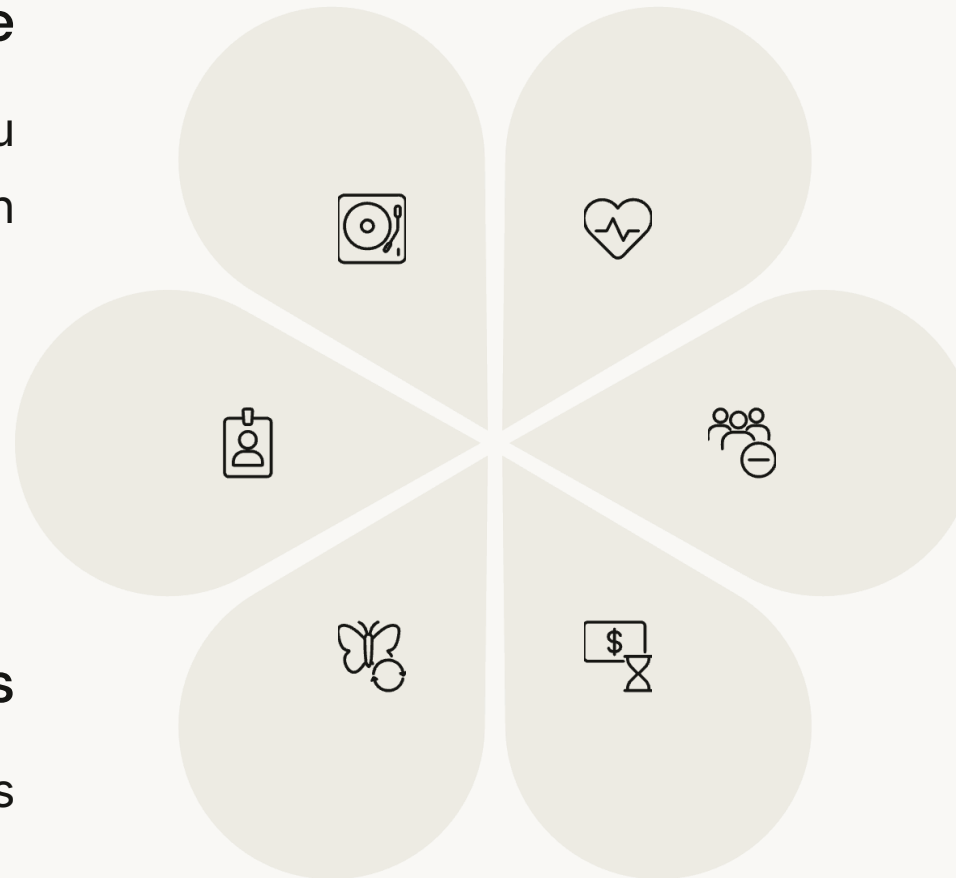
Et gestion administrative au quotidien

Image professionnelle

Crédibilité auprès des clients

Revenus nets

Optimisation fiscale et charges sociales



Protection sociale

Couverture santé, retraite et prévoyance

Accès au chômage

Maintien ou acquisition de droits

Crédit / logement

Facilité d'accès aux prêts immobiliers

Micro-entreprise : simple et rapide

Avantages clés

- ❑ Création facile (immatriculation site INPI)
- ❑ Peu de paperasse (déclaration TVA et URSSAF au mois ou trimestre)
- ❑ Charges $\approx 27\%$ (URSSAF + Contribution formation + Prélèvement libératoire)
- ❑ Réduction du taux URSSAF sur la première année (ACRE)

Idéal pour :

- Tester ou pour les side-projects
- Prestations intellectuelles
- Projets multi-clients
- Prestations aux particuliers (pas de TVA jusqu'à 36 800€)



Micro-entreprise : les limites

Pas de droits au chômage

Vous ne cotisez pas à l'assurance chômage, sauf si vous conservez des droits acquis précédemment en vous actualisant.

Protection sociale limitée

Mutuelle et prévoyance à souscrire séparément et à vos frais.

Difficulté d'accès au crédit

Les banques sont souvent réticentes face à ce statut considéré comme précaire.

Frais professionnels non déductibles

Impossible de déduire vos dépenses professionnelles du chiffre d'affaires.

Risque de requalification

Une relation exclusive avec un seul client peut être requalifiée en salariat déguisé.

Astuce : *préciser sur le contrat "le prestataire ne fera pas plus de 50% de son CA avec notre société..."*



SASU : pour structurer son activité

Image professionnelle

Statut reconnu et plus sérieux qu'une microentreprise

Astuce : *mettre un minimum de capital*

Frais deductibles

Possibilité de déduire les dépenses professionnelles

Dividendes

Option intéressante pour optimiser la fiscalité des revenus importants

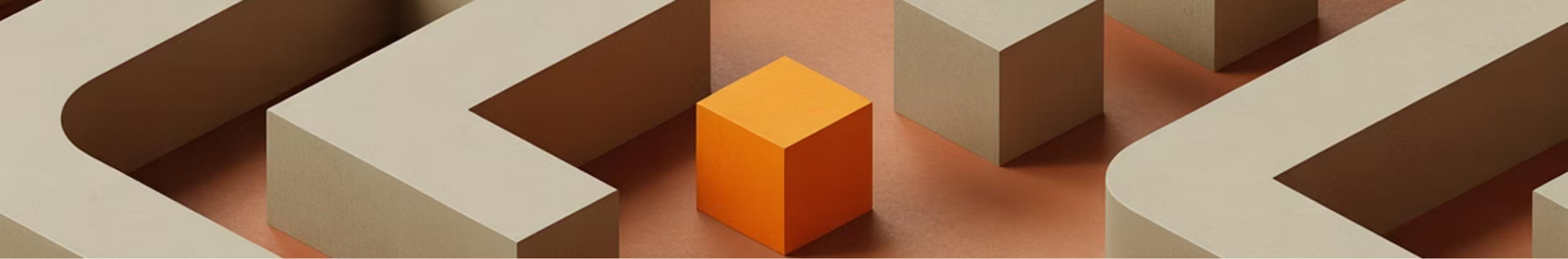
Bonne protection sociale

Statut assimilé salarié

Fonctionnement souple à long terme

Vente d'actions, embauche, association





SASU : attention aux contraintes

Création complexe

Procédures administratives nombreuses : rédaction des statuts, dépôt de capital, annonces légales, immatriculation...

Coûts de fonctionnement

Comptabilité obligatoire (1000-3000€/an), compte bancaire pro, impôt sur les sociétés, CFE...

Accès limité aux crédits

Les banques demandent généralement 2-3 ans de bilans très positifs avant d'accorder un prêt immobilier

Pas de droit au chômage

La rémunération de mandataire social du président de SAS n'intègre pas de cotisations chômage

Charges sociales élevées

Environ 45% de prélèvements (charges patronales et salariales)

Protection sociale en autonomie

Assurance RC Pro, mutuelle et prévoyance à gérer soi-même

Portage salarial : sécurité + simplicité

Principaux avantages

- ❑ Statut de salarié avec tous les droits associés (chômage, maladie)
- ❑ Aucune structure à créer, aucune gestion administrative
- ❑ Accès facilité aux crédits grâce aux fiches de paie
- ❑ **Optimisations nombreuses** : frais forfaitaires, titres-restaurants, titres CESU / cadeaux / cultures, plans d'épargne (possible en société mais rarement mis en place)
- ❑ Garantie des paiements & avance de facture



Encadré par la convention collective de 2017

Portage salarial : ce qu'il faut savoir

Points d'attention

1 Frais de gestion

Entre 4% et 7% de votre chiffre d'affaires est prélevé par la société de portage

2 Charges sociales élevées

Environ 45% de prélèvements (charges patronales et salariales)

3 Cadre plus strict

Moins de flexibilité pour les frais professionnels qu'avec une société

⊗ Limitations

Le portage salarial n'est pas adapté si vous souhaitez :

- Recruter des collaborateurs
- Développer une marque commerciale forte
- Vendre des produits (réservé aux prestations de services)

Idéal pour exercer en freelance sans complexité administrative, tout en conservant une sécurité proche du salariat.

Comparatif des statuts

	Micro-entreprise	SASU	Portage salarial
Facilité	★ ★ ★	★	★ ★ ★ ★
📄 Gestion admin	★ ★	★	★ ★ ★ ★
🛡️ Protection sociale	★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
🚒 Chômage	✗	✗	✓
🏛️ Crédit / logement	✗ (souvent)	✗ (sans bilans)	✓ (fiche de paie)
💰 Revenus nets	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
🧠 Idéal pour...	Tester une activité	Se structurer durablement	Mission de conseil moyen-long terme

Quelques mots sur notre société – PROFIL

- ✓ Des frais ultra-compétitifs (4% plafonnés à 500€)
- ➔ Dans le cadre de cette présentation, vos frais de gestion passent à 3% sur votre première mission 😊
- ✓ Un fonctionnement transparent et sans frais cachés
- ✓ Une équipe experte et réactive, toujours disponible
- ✓ Un taux de satisfaction de 100%, gage de notre engagement
- ✓ L'accès à tous les avantages (CESU, titres cadeaux et cultures, plans d'épargne entreprise)
- ✓ L'avance sur trésorerie non facturée.

Pour toute question :

Arnaud VALLE

arnaud@profil-portage.fr

06.17.56.15.57

Pour prendre rdv en visio :

[Cliquez ici pour réserver votre créneau pour une simulation personnalisée \(gratuit & sans engagement\)](#)

(pour être tenu au courant de nos actualités, =newsletter, un mail sera parfait 😊)

Les 6 étapes clés pour lancer votre activité

01

Validation de votre idée

Identifiez votre niche d'expertise et testez la demande du marché auprès de prospects potentiels.

02

Étude de faisabilité

Évaluez les aspects techniques, financiers et humains de votre projet pour mesurer sa viabilité.

03

Choix du statut juridique

Sélectionnez le statut le mieux adapté à votre situation : portage, micro-entreprise ou société.

04

Recherche de financements

Identifiez les sources de financement disponibles selon vos besoins de trésorerie et d'investissement.

05

Formalités administratives

Accomplissez les démarches de création d'entreprise (surtout métiers réglementés) et mettez en place votre organisation comptable.

06

Lancement et ajustements

Démarrez votre activité et restez flexible pour adapter votre approche selon les retours du marché.

Construire un business plan efficace

Pourquoi un business plan ?

- Clarifier votre **vision** et votre stratégie
- Convaincre banques et investisseurs



Structure simplifiée

1 Offre et proposition de valeur

Définissez clairement ce que vous vendez et pourquoi c'est unique

2 Étude de marché

Analysez vos concurrents et votre clientèle cible

3 Modèle économique

Expliquez comment vous générez des revenus

4 Prévisions financières

Présentez vos projections sur 3 ans minimum

Financer votre projet

Sources classiques

- Apport personnel
- Prêts bancaires professionnels
- Aides publiques : ACRE, ARCE
- Réseaux Initiative et France Active
- Subventions BPI France

Pour les start-ups

- Business angels privés
- Fonds d'investissement spécialisés
- Levées de fonds
- Crowdfunding et financement participatif

📄 **Conseil pratique :** Commencez par évaluer vos besoins réels avant de chercher des financements. Un démarrage progressif peut nécessiter moins de capital qu'anticipé.



S'entourer pour réussir

Le succès en freelance repose sur un **écosystème de soutien** solide. Identifiez les bons partenaires pour chaque étape de votre développement.



Structures d'accompagnement

Incubateurs, pépinières d'entreprises, Chambres de commerce et BPI France vous offrent conseils et ressources pour structurer votre activité.



Réseaux d'entrepreneurs

BNI, clubs d'affaires et associations professionnelles vous permettent d'échanger avec vos pairs et de développer votre clientèle.



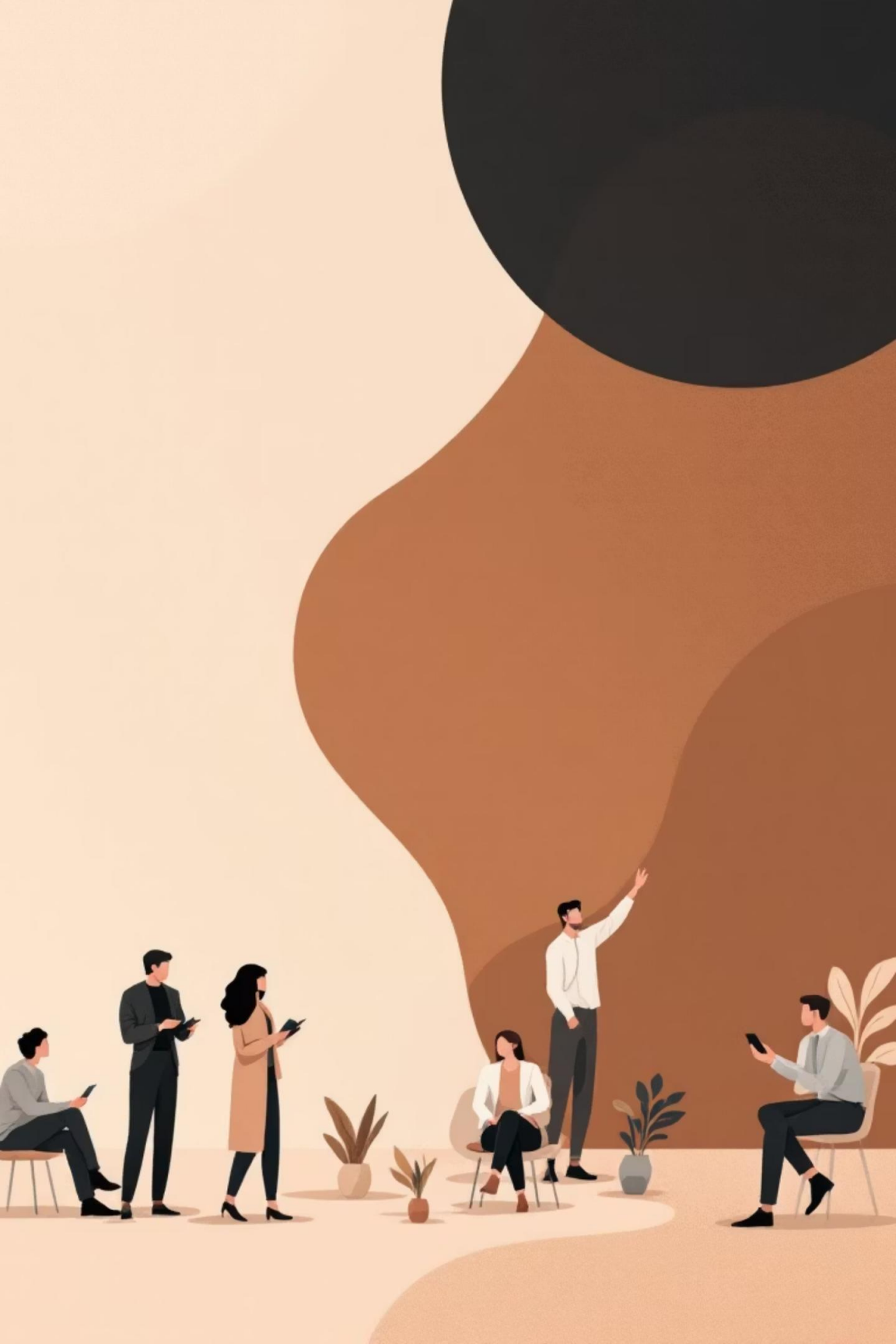
Experts et mentors

Avocat, expert-comptable, coach business vous apportent leur expertise technique et leur expérience pour éviter les écueils.



Partenaires financiers

Cultivez des relations durables avec vos banquiers et conseillers financiers pour faciliter vos futurs besoins de financement.



Conseils pratiques

Maîtrisez vos contrats

Vérifiez les clauses des contrats clients & faites vérifier les vôtres par un spécialiste. Négociez les conditions de résiliation, les délais de paiement et les responsabilités.

Protégez-vous efficacement

Anticipez vos besoins en mutuelle, prévoyance et assurance responsabilité professionnelle selon votre statut (micro-entreprise ou SASU).

Cultivez votre réseau

Entretenez activement vos relations professionnelles. Participez aux événements sectoriels et maintenez le contact avec vos anciens clients.

L'entrepreneuriat est une aventure

Être entrepreneur est avant tout un **état d'esprit** et une aventure unique.

MERCI 😊