

Julien Moya



Créatif en free-lance

Je me lance

Graphistes, designers, illustrateurs, concepteurs, rédacteurs,
photographes, développeurs, game designers...

80

QUESTIONS/RÉPONSES POUR FAIRE LE POINT
SUR VOTRE PROJET D'INDÉPENDANCE

EYROLLES

Créatif en free-lance

Je me lance

Voici un ouvrage destiné aux créatifs envisageant de se lancer en indépendant, quel que soit le stade de leur réflexion. Qu'implique exactement l'indépendance ? Est-ce difficile ? Ai-je les compétences pour me lancer sans me rater ? Quels sont les pièges à éviter ?

Les 80 réponses concrètes apportées par l'auteur, indépendant expérimenté, couvrent l'ensemble des questions les plus fréquemment posées par les apprentis free-lances désireux de tout comprendre avant de sauter le pas : les statuts, l'administratif, le marché, l'argent, le réseau, la gestion des clients...

L'ouvrage s'adresse à tous les créatifs : graphistes, illustrateurs, photographes, designers, développeurs, concepteurs, rédacteurs, game designers, sound designers... Un outil unique, simple et didactique pour faire le point sur votre projet.

Julien Moya est directeur artistique et digital designer free-lance. Depuis 15 ans, il conseille et forme autour des questions de gestion pratique des statuts indépendants. Il est aussi l'auteur de Profession graphiste indépendant, aux éditions Eyrolles.

**Créatif
en free-lance,
je me lance**

Chez le même éditeur

Créatifs professionnels

- R. Nething, Marketing web pour les photographes, à paraître.
J. Moya, É. Delamarre, *Profession graphiste indépendant*, 4^e édition, 2017.
S. Tailleux, *Être photographe portraitiste*, 2017.
T. Butzbach, *Profession journaliste indépendant*, 2017.
É. Delamarre, *Les tarifs et le devis du photographe*, 2016.
A. Amyot, *Vivre de ses photos*, 2016.
F. Gay Jacob Vial, *Être photo-journaliste aujourd'hui*, 2016.
É. Delamarre, *Profession photographe indépendant*, 4^e édition, 2016.
M. Dournes, *Les photographes et le droit*, 2015.
B. Hellio et Y. Manesse, *Devenir professionnel de la musique*, 2014.
O. Ramoul/Pajda, *Profession artiste plasticien*, 2014.
C. Mahé-Menant, *Profession administrateur de production de films*, 2012.
M. Monteiro, *Métier web designer*, 2012.
C. Bocher, *S'orienter dans les domaines artistiques et culturels*, 2012.
A. Lacouchie, S. Mechta et E. Sourdillat, *Profession iconographe*, 2011.
A. Argyroglo, *Manuel à l'usage des artistes débutants et amateurs*, 2011.

Graphisme

- M. Rohde, *Le guide avancé du sketchnote*, 2017.
M. Rohde, *Initiation au sketchnote*, 2016.
K. Greenwood, *100 ans de couleur*, 2016.
C. Chapman, *Choisir ses couleurs pour le Web*, 2014.
F. Taylor, *Faire son book*, 2^e édition, 2014.
M. Murphy, *Techniques d'animation pour débutants*, 2014.
Collectif, *Le manuel du graffiti – Style, matériel et techniques*, 2014.
T. Samara, *Le design graphique par le dessin*, 2014.
G. Bollut, *Pourquoi est-ce un chef d'œuvre ? 50 longs-métrages d'animation expliqués*, 2014.
B. Hanington et B. Martin, *100 méthodes de design*, 2013.
A. et V. Coffineau, R. et O. Saint-Vincent, *Masterclass storyboard*, 2012.
L. de Rancourt, R. et O. Saint-Vincent, *Réaliser un storyboard pour le cinéma*, 2012.

Créatif en free-lance, je me lance

Julien Moya

EYROLLES

The logo for EYROLLES, featuring the word "EYROLLES" in a bold, sans-serif font, centered above a horizontal line with a small dot in the middle.

Éditions Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

Aux termes du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle de la présente publication, faite par quelque procédé que ce soit (reprographie, microfilmage, scannérisation, numérisation...) sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

L'autorisation d'effectuer des reproductions par reprographie doit être obtenue auprès du Centre Français d'exploitation du droit de Copie (CFC) – 20, rue des Grands-Augustins – 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2018, ISBN : 978-2-212-14256-3

AVANT-PROPOS

De nos jours, le travail indépendant a le vent en poupe. L'essor des métiers du tertiaire, la révolution des moyens de communication, la profonde mutation de la façon dont les nouvelles générations appréhendent leur rapport au travail, tout concourt, depuis plusieurs années, à pousser de plus en plus de jeunes (et de moins jeunes) à quitter la route toute tracée du salariat pour tenter l'aventure du free-lance.

Vivre de son art ?

Si cette réalité est indéniable de façon générale, elle est encore plus marquée dans le secteur des métiers créatifs. Les activités de graphiste ou d'illustrateur, de rédacteur ou de photographe, de développeur ou de sound-designer, parce qu'elles sont souvent associées à des profils avides de nouveauté, de changement et de défis toujours renouvelés, semblent tout particulièrement compatibles avec l'indépendance. Elles représentent donc une part non négligeable de ces nouveaux free-lances.

Mais cette évolution ne va pas sans difficultés et sauter le pas n'a rien d'une promenade de santé. Dans ce monde du travail où le poste en entreprise reste la norme, il reste de nombreuses pistes à défricher sur le chemin de l'indépendance. Malgré un accès à l'information qui n'a jamais été aussi facile qu'aujourd'hui (et peut-être aussi à cause de cette surabondance), trouver, rassembler et recouper des informations fiables à propos de la réalité pratique ou administrative du travail indépendant demeure une véritable épreuve pour beaucoup de travailleurs. Les administrations, de leur côté, si elles remplissent sans faillir leur rôle d'organisation du travail, semblent bien moins efficaces lorsqu'il s'agit de renseigner ou d'expliquer.

Or, les créatifs, sauf rares exceptions, n'ont jamais reçu de formation pratique concernant l'exercice délicat que représente la gestion d'une entreprise. Démarches administratives, positionnement, prospection, tarification, négociation, droit d'auteur ou comptabilité sont bien souvent totalement absents des

cursus créatifs, au cours desquels on apprend avant tout à maîtriser sa discipline et beaucoup moins à en vivre.

Les ex-salariés, de leur côté, même s'ils jouissent de l'avantage indéniable de l'expérience du milieu professionnel en entreprise, ne l'ont souvent vu que par le prisme de leur contrat de travail et restent globalement tout aussi démunis à l'abord du monde sans filets de l'indépendance.

Évaluer son projet

Dans ces conditions, comment aborder sereinement un projet free-lance ? Comment savoir si votre plan est réaliste, bien préparé, compatible avec vos attentes ? Bref, êtes-vous prêt pour tenter l'aventure ?

Le livre que vous tenez entre vos mains s'adresse à tous les créatifs ayant pour idée de se lancer en indépendant. Forgé sur une expérience concrète du terrain, il répondra à la plupart des questions que se posent les apprentis free-lances. Il vous aidera à faire le point sur votre projet, sur votre préparation, sur les réalités du marché et du rapport parfois délicat à la clientèle afin de faire les bons choix pour bien démarrer. À la fin de votre lecture, vous serez en mesure de prendre votre décision sur les meilleures bases et pourrez, une fois lancé, y trouver des points de repères utiles à vos premières années d'exercice.

L'auteur, free-lance depuis plus de 15 ans, a l'expérience de nombreux statuts : salarié, indépendant, microentrepreneur, artiste-auteur, gérant de société... Ce qu'il n'a pas vécu directement, il l'a appris à l'occasion de centaines d'échanges avec d'autres professionnels au fil d'une carrière tournée en permanence vers la transmission entre confrères.

Ce double profil de créatif et de pédagogue l'a naturellement amené à publier au fil des ans diverses ressources destinées aux créatifs indépendants, telles que *Kit de survie du créatif*, disponible en ligne, ou *Profession graphiste indépendant*, ouvrage de référence avec lequel le présent volume partage d'ailleurs certaines informations.

Rester informé !

Avant de vous laisser vous lancer dans votre lecture, nous prendrons ici le temps d'une mise en garde. À l'heure où nous écrivons ces lignes, l'environnement professionnel des indépendants traverse de nombreuses réformes de fond : doublement des plafonds du régime micro, disparition du RSI, projet de refonte du rôle de la MDA/Agessa, évolution de la retraite complémentaire des auteurs... Ces changements ont déjà été initiés et traités autant que possible dans les pages qui suivent, mais ils continueront à produire de nouveaux effets au cours des mois et années à venir (certains n'étant pas aujourd'hui clairement identifiables).

C'est pourquoi, malgré tout le soin apporté à la rédaction de cet ouvrage et la garantie que toutes les informations qu'il contient sont exactes à l'heure où nous écrivons ces lignes, nous vous invitons à vous tenir régulièrement à jour des évolutions administratives qui vous concernent : taux, plafonds, règles fiscales et juridiques... L'environnement professionnel des indépendants ne cesse de changer et exigera toujours de vous une veille administrative sérieuse et régulière. Les adresses et ressources listées dans les dernières sections de cet ouvrage sont là pour vous y aider.

TABLE DES MATIÈRES

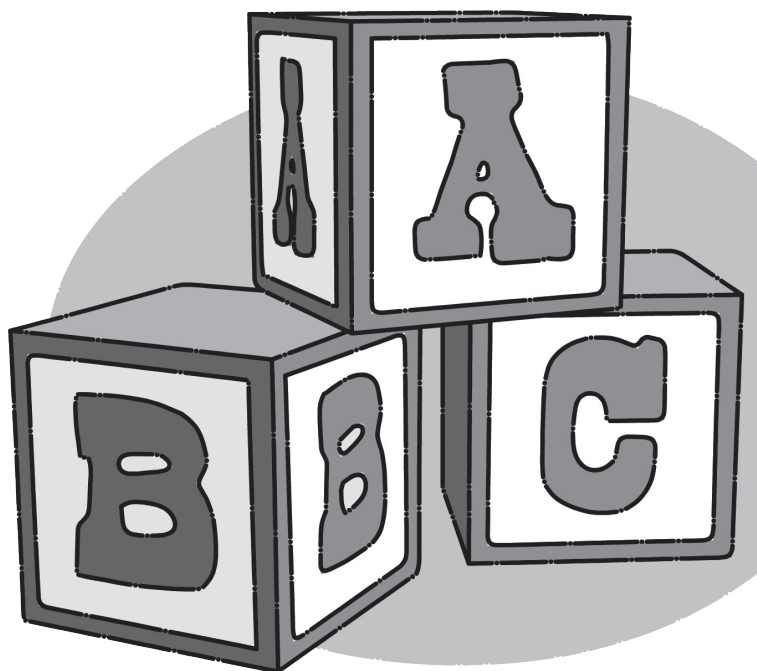
AVANT-PROPOS	V
1. LES BASES	1
01. Que veut dire travailler en free-lance ?	2
02. Quels sont les avantages et les inconvénients du travail en free-lance ?	5
03. Combien gagne un free-lance ?	6
04. Que faut-il pour se lancer ?	10
05. Qu'est-ce que le salariat déguisé ?	13
06. Peut-on se lancer en free-lance pendant ou juste après ses études ?	16
07. Travaille-t-on plus en free-lance ou en salarié ?	18
08. Dois-je forcément être « commercial » pour travailler en free-lance ?	20
2. LES STATUTS	23
09. Ai-je besoin d'un statut professionnel pour être free-lance ?	24
10. Quels sont les différents statuts possibles ?	27
11. Qu'est-ce que le régime de la microentreprise (ou régime spécial) ?	32
12. Qu'est-ce que le régime de la déclaration contrôlée ?	34
13. Devrai-je facturer de la TVA ou pas ?	36
14. En quoi consiste le statut de libéral ?	40
15. En quoi consiste le statut d'auteur MDA/Agessa ?	42
16. En quoi consiste le statut de microentrepreneur ?	47
17. Vaut-il mieux être auteur ou microentrepreneur ?	51
18. En quoi consiste le portage salarial ?	53
19. En quoi consistent les statuts d'EURL et de SASU ?	55
20. Peut-on changer de statut si on se trompe au départ ?	58

3. L'ADMINISTRATIF	61
21. Comment déclarer mon activité ?	62
22. Comment m'inscrire à un régime social ?	64
23. Comment m'affilier au régime des auteurs ?	66
24. Peut-on cumuler plusieurs statuts indépendants ?	69
25. Peut-on être free-lance tout en étant salarié ?	71
26. Créer mon activité me coûtera-t-il de l'argent ?	74
27. Existe-t-il des aides à la création d'entreprise ?	76
28. Comment vais-je déclarer mes revenus ?	79
29. Aurai-je droit à la formation professionnelle en free-lance ?	82
30. Aurai-je besoin d'un comptable ?	84
31. Qu'est-ce qu'un contrôle fiscal ?	88
32. Ai-je besoin d'un compte bancaire séparé pour mon activité free-lance ?	90
33. Ai-je besoin d'une assurance professionnelle pour exercer ?	92
34. Combien vais-je payer de cotisations ?	95
35. Combien vais-je payer d'impôts ?	99
36. À quelle retraite aurai-je droit ?	104
4. LE DROIT D'AUTEUR	107
37. Qu'est-ce que le droit d'auteur ?	108
38. Qu'est-ce que le droit moral ?	110
39. Que sont les droits patrimoniaux ?	112
40. Qu'est-ce que le copyright ?	114
41. Comment protéger mes créations ?	116
42. Pourquoi faut-il faire des cessions de droits ?	118
43. Comment établir une cession de droits ?	121
44. Comment estimer le montant de mes droits ?	124
45. Un salarié dispose-t-il de droits d'auteur ?	126
46. Quelles sont les violations possibles du droit d'auteur ?	128
47. Qu'est-ce que la contrefaçon ?	130
48. On m'a volé mon travail ! Comment réagir ?	132
5. LE MARCHÉ FREE-LANCE	135
49. Que va-t-on attendre de moi en tant que free-lance ?	136
50. Quels marchés puis-je viser ?	140
51. Comment me positionner sur un marché ?	143
52. Vaut-il mieux être polyvalent ou spécialisé ?	145

53. Puis-je utiliser un pseudonyme ou une appellation commerciale ?	147
54. Qu'est-ce qu'un collectif de free-lances ?	150
55. Comment bien démarrer mon activité ?	152
56. Comment débiter ma prospection ?	154
57. Comment faire mon book ?	157
58. Puis-je mettre mes références de salarié dans mon book freelance ?	160
59. Que faire si je n'ai pas encore de références ?	162
60. Comment créer mon réseau ?	164
61. Que penser des plates-formes d'appels d'offres ?	166
62. Puis-je travailler avec un agent ?	168
63. Comment se passe un rendez-vous client ?	171
6. L'ARGENT	175
64. Comment établir mon tarif ?	176
65. Comment estimer une prestation ?	181
66. Pourquoi faire un devis ?	185
67. Comment dresser mon devis ?	187
68. Comment négocier mon offre ?	191
69. Dois-je délivrer des maquettes gratuites ?	193
70. Comment dresser une facture ?	197
71. Que sont les conditions générales de vente ?	204
72. Puis-je facturer des clients étrangers ?	207
73. Dois-je livrer les sources de mon travail ?	209
7. LA GESTION DE CLIENTS	211
74. Comment se comporter avec ses clients ?	212
75. Comment gérer un projet ?	215
76. Que faire si on ne me paye pas ?	218
77. Quelles sont les arnaques à éviter ?	222
8. POUR ALLER PLUS LOIN	227
78. Où contacter les administrations ?	228
79. Où trouver des informations ?	230
80. Où trouver du soutien ?	232

1

LES BASES



C'est quoi, un free-lance? Au-delà des clichés et des idées toutes faites sur l'indépendance, éclaircissons les bases concrètes de ce mode de travail particulier, avec ses prérequis, ses avantages et ses dangers.

01. Que veut dire travailler ? en free-lance



« Free-lance » est un terme anglo-saxon désignant un travailleur indépendant ou le fait de travailler à son compte. En France, on appelle ainsi un professionnel qui a créé sa propre activité ou son entreprise, qu'il dirige comme il le souhaite et dont il tire ses revenus en louant ses compétences à des clients variés, avec lesquels il n'a aucune attache légale ni relation de subordination. Pour oser la comparaison, on peut décrire les free-lances comme des « mercenaires » du monde du travail.

Les formes de l'activité indépendante

Tous les indépendants ne sont pas des free-lances. Les patrons de sociétés, par exemple, qui dirigent des salariés, sont officiellement comptabilisés comme des travailleurs indépendants mais ne correspondent pas pour autant à la définition généralement admise du free-lance qui, la plupart du temps, travaille seul ou en collaboration avec d'autres indépendants, même si rien ne l'empêche formellement d'employer d'autres personnes (un assistant, par exemple).

On peut être free-lance à temps plein ou combiner cette activité avec une autre activité professionnelle. Dans tous les cas, être free-lance implique de disposer d'un statut professionnel, de payer des cotisations et de déclarer ses revenus.

Si l'on trouve des free-lances dans pratiquement tous les secteurs de l'économie, ils sont particulièrement représentés parmi les métiers créatifs, probablement parce que cette nature indépendante convient aux industries à la recherche d'auteurs, de visions créatives à apporter à leur projets ou en renfort de leurs équipes, de façon plus ou moins ponctuelle.

Les typologies d'activités indépendantes sont, chez les créatifs, extrêmement nombreuses. Selon le métier, le secteur, le positionnement, les compétences ou les spécialisations, le quotidien professionnel d'un free-lance sera bien souvent totalement différent de celui de son voisin. Il n'en reste pas moins que certaines

bases s'appliquent à tous les professionnels indépendants, et c'est ce qu'il convient de bien appréhender avant toute chose.

Une double profession

Être indépendant, c'est pratiquer deux métiers à la fois. Celui de **créatif**, bien sûr, pour lequel vous aurez été formé ; mais aussi celui d'entrepreneur, de **chef d'entreprise**, que bien souvent vous aurez à apprendre sur le tas. Dans chacun de ces deux métiers, il vous faudra être compétent et performant à un niveau professionnel. On peut être le meilleur photographe du pays, il n'en restera pas moins très difficile de s'en sortir en free-lance si l'on n'a aucune compétence en gestion de projets et de clients, en prospection, en négociation, en administratif... Tout cela s'apprend, mais il faut le vouloir.

Il y a, à la base du statut de créatif indépendant, une dichotomie profonde qui rend la pratique particulièrement délicate : celle consistant à marier un profil par définition libre, imaginatif, rêveur, voire détaché des réalités matérielles, et la pratique éminemment prosaïque et matérialiste de la gestion d'une entreprise. Ce grand écart, tous les créatifs ne sont ni capables ni désireux de s'y essayer.

Des responsabilités non limitées

À l'exception de ceux qui exercent sous forme de société, les indépendants sont, quel que soit leur statut, des Entreprises Individuelles (EI). Cela signifie non seulement qu'un free-lance et son entreprise sont « fondus » dans **une identité juridique unique**, mais également que les responsabilités, obligations et dettes de l'entreprise sont aussi celles de l'indépendant, à titre personnel (voire à titre familial s'il vit en ménage). En free-lance, les erreurs, qu'elles soient commerciales, légales ou administratives, se payent comptant. Voilà pourquoi il est important de s'y préparer le plus possible avant de se lancer.

Un travailleur non salarié

Un free-lance n'est pas un « salarié sans patron », c'est une entreprise sans salariés. Ici, le capitaine, c'est vous, et personne ne fera à votre place le travail

que fait un patron pour ses employés. Il est donc primordial pour l'aspirant free-lance de se défaire au plus vite de tous les réflexes du salarié qui constituent le plus gros de notre perception culturelle du monde professionnel, étant donné que le salariat y est la forme de travail la plus répandue. Parmi ces différences cruciales, les plus importantes sont probablement les suivantes.

- En free-lance, pas de patron pour trouver des clients, faire tourner la boutique et se débrouiller pour vous payer un salaire constant en fin de mois. Pas de patron non plus pour vous conseiller, vous diriger, corriger vos erreurs avant qu'elles ne soient irréparables, ni pour les assumer à votre place lorsqu'elles ont des conséquences. Vous travaillez sans filet !
- En free-lance, vous n'êtes ni un employé ni un salarié, mais un entrepreneur. Votre client n'est ni un employeur ni un patron, mais un client. Cela veut dire que tout lien de subordination doit être exclu de vos rapports, au profit d'un lien de collaboration. Cette notion-clé est souvent la plus difficile à comprendre pour ceux qui débutent en free-lance. Bien sûr, c'est le client qui paye et, bien sûr, on travaille pour lui. Oui, c'est lui qui a le dernier mot sur le travail que vous lui livrez mais, à la différence d'un patron, ses attributions s'arrêtent là. Le reste (vos tarifs, vos méthodes, vos horaires, vos vêtements...) ne regarde que vous. Les seuls comptes que vous avez à rendre à vos clients concernent la livraison du travail demandé, dans les temps et au tarif convenus. Rien d'autre.
- Puisque vous n'êtes pas salarié, vous ne touchez pas de salaire. **Exit, donc, tous les repères salariaux**, généralement utilisés pour évaluer la rémunération du travail : Smic, grilles, salaires perçus par vos proches... Rien de tout cela ne sera pertinent dès lors que vous aurez à établir votre tarif. La raison principale est que, à la différence d'un employé, un free-lance assumera seul l'ensemble des coûts d'une entreprise (cotisations, frais de l'activité, gestion, démarches, etc.), sans profiter d'aucun des droits salariaux classiques (assurance chômage, congés payés, etc.), sans parler du fait que, en free-lance, tous les jours travaillés ne sont pas rémunérés. Nous reviendrons en détail sur ces aspects dans notre chapitre « L'argent » (voir page 175).

02. Quels sont les avantages et les inconvénients du travail en free-lance ?

Lorsque l'on commence à envisager la pratique en free-lance du métier de créatif, survient très vite la tentation de comparer celle-ci à son équivalent salarié, qui reste pour beaucoup le modèle de travail par défaut. Free-lance ou salarié, quel statut privilégier ? La question ne mérite pourtant pas forcément de se poser en ces termes, parce qu'elle n'a pas de réponse dans l'absolu.

La nécessité de gérer toute la partie commerciale de son activité, par exemple, sera vue comme un jeu pour les uns et comme une épreuve insurmontable pour les autres. Là où certains vivront la précarité inhérente au statut d'indépendant comme une source d'angoisse quotidienne, d'autres y verront un gage de liberté. Avoir un patron et un cadre salarié sera rassurant et apaisant pour les uns, frustrant et ennuyeux pour les autres.

De fait, il n'y a pas vraiment d'avantages ou d'inconvénients absolus à trouver à ces deux statuts, pas plus que l'un n'est meilleur que l'autre. Il existe seulement des spécificités qui seront perçues comme des avantages ou des inconvénients selon les profils.

L'important est donc de **faire le point sur qui vous êtes et ce que vous voulez**. Quelles sont vos attentes professionnelles, vos priorités de vie, vos objectifs, vos capacités et celles que vous pensez pouvoir acquérir ? Une fois ce travail d'introspection fait, il vous sera probablement plus simple de juger efficacement de la pertinence d'un projet de free-lance que si vous vous contentiez d'écouter l'avis des autres.

L'indépendance n'est pas faite pour tout le monde... pas plus que le salariat d'ailleurs !

03. Combien gagne un free-lance ?

La question que se pose rapidement tout professionnel évaluant la pertinence d'un projet d'indépendance est évidemment de savoir s'il gagnera correctement sa vie. Y répondre globalement est cependant très difficile, étant donné la variété des profils, des compétences et des secteurs d'activité.

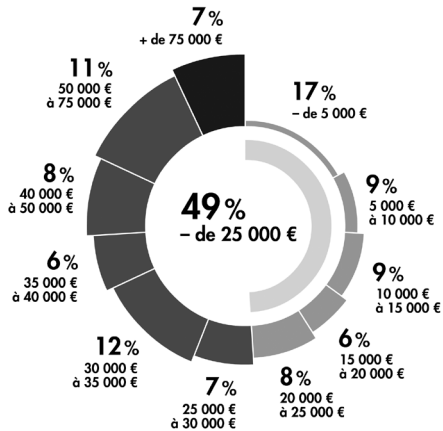
Quelques chiffres

Les études réalisées autour de cette question montrent une très grande disparité de revenus chez les free-lances du secteur créatif. À titre d'exemple, en 2017 et comme chaque année, le portail francophone de créatifs Kob-one.com a fait appel aux indépendants de sa communauté pour en tirer les chiffres suivants.

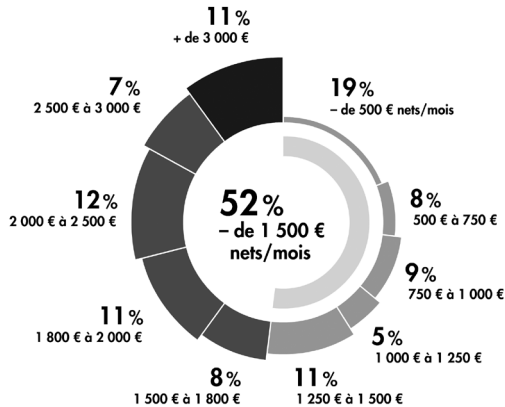
Une lecture attentive des résultats nous permet de mettre en évidence ces informations :

- environ la moitié des indépendants ayant répondu déclarent un chiffre d'affaires inférieur à 25 000 €, ce qui correspond à un revenu net mensuel moyen placé sous la barre des 1 500 € ;
- environ 40 % des indépendants ont un chiffre d'affaires évoluant entre 25 000 € et 70 000 €, pour un revenu net oscillant entre 1 500 € et 3 000 € par mois en moyenne ;
- les 10 % restants déclarent plus de 70 000 € de chiffre d'affaires et un revenu mensuel net moyen dépassant les 3 000 € par mois.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2017 (en euros HT)



REVENU RÉEL MOYEN 2017 (net/mois)



Bilan annuel des rémunérations des créatifs free-lances.

Extrait d'une enquête réalisée en janvier 2018 par le site Kob-one.com.

Retrouvez l'étude complète à l'adresse : www.kob-one.com/blog/graphistes-et-creatifs-freelances-resultats-de-letude-chiffre-daffaires-remunerations-2017.

Analyse

Comment interpréter ces chiffres ? En premier lieu, il convient de pondérer la très importante proportion d'indépendants gagnant moins que la plupart des salariés par le fait que nombre d'entre eux exercent une activité indépendante à temps partiel, c'est-à-dire en plus d'une autre activité, salariée ou étudiante par exemple. Ces revenus ne doivent donc pas, dans la plupart des cas, être considérés comme les seuls revenus annuels de cette tranche de professionnels. Le reste des free-lances appartenant à cette catégorie sont pour la plupart des indépendants débutants, dans leurs premières années d'exercice, qui sont souvent surreprésentés dans les communautés d'entraide. Or, la plupart des free-lances mettent plusieurs années à construire leur premier réseau de clients et à commencer à atteindre un « rythme de croisière » synonyme de revenus satisfaisants.

La deuxième catégorie de free-lances est la plus répandue : celle des indépendants qui gagnent à peu près l'équivalent des postes salariés de la même branche, avec des rémunérations allant du junior (professionnel en début de carrière) au senior (plus de 5 ans d'expérience).

Enfin, une petite part des indépendants, généralement les plus expérimentés et les plus spécialisés, touche une rémunération très importante et souvent supérieure à ce qu'ils gagneraient à poste salarié équivalent.

Facteurs

Impossible pour nous de déterminer dans quelle tranche de revenus vous pourrez prétendre évoluer, d'autant que ceux-ci peuvent être très variables au fil de votre carrière. Il existe néanmoins quelques facteurs identifiables susceptibles d'influencer fortement sur le niveau de revenu des free-lances en activité.

- **Le temps plein ou partiel :** on l'a vu, un indépendant ne travaillant à son compte qu'à temps partiel ne peut évidemment pas espérer tirer autant de revenus de cette activité que celui qui l'exerce à plein temps.
- **Le secteur :** certains secteurs créatifs ont le vent en poupe (nouvelles technologies, marchés émergents, etc.), alors que d'autres sont confrontés à certaines difficultés (baisse globale de la demande,

saturation en profils qualifiés, surproduction provoquant une baisse de rémunération, etc.). Être positionné sur le bon secteur est évidemment déterminant, même si ce seul aspect ne garantit rien, dans un sens ou dans l'autre.

- **Le niveau et la rareté des compétences** : évidemment, plus un professionnel est compétent, mieux il négociera ses tarifs. De façon corollaire, plus on monte en compétences, plus les profils équivalents sont rares, donc recherchés, donc chers. Un indépendant positionné sur un créneau expert a plus de chance de faire partie de ceux qui gagnent très bien leur vie.
- **L'expérience** : sur le même plan, un indépendant débutant, au profil moins rare et au book moins étoffé, sera évidemment moins demandé qu'un professionnel confirmé bardé de références. On a coutume de dire que le travail appelle le travail, et c'est vrai. L'expérience, en indépendant, est un facteur de crédibilité – et donc de rémunération – important.
- **Les compétences commerciales** : comme on le verra tout au long de cet ouvrage, être bon dans son métier de créatif ne sera jamais suffisant pour tirer de bons revenus d'une activité indépendante. Il faut également un vrai talent d'entrepreneur, capable de se mettre en valeur, de trouver des clients, de gérer son activité de façon éclairée. En d'autres termes, il faut du savoir-faire, mais aussi du « faire savoir ».

Conclusion

On l'a vu, impossible de répondre en bloc à la question du niveau de revenus des indépendants de la création. La grande diversité des rémunérations est à l'image de la variété des profils et des secteurs. Elle ne doit vous mener qu'à une seule conclusion : il est tout à fait possible de bien (voire très bien) gagner sa vie en free-lance mais il faut, pour cela, faire preuve de compétences sérieuses, de beaucoup de travail et d'une très bonne gestion de votre activité.