

Les Rencontres de l'UAE



Auto-entrepreneurs et développement les mécanismes du renoncement

Paroles d'auto-entrepreneurs



Une étude de
l'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants
Avec le soutien de
la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires

Préfacée par Maryvonne Le Roch-Nocera



Union des Auto-Entrepreneurs
et des TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

SOMMAIRE

L'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants a mené, avec le soutien de la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires, une étude sur le développement des auto-entrepreneurs, qui permet une analyse de la situation de celles et ceux qui seraient en voie d'atteindre ou atteignent les plafonds de chiffre d'affaires de ce régime.

Cette étude s'appuie sur un panel de 30 participants interrogées, auto-entrepreneurs et ex-auto-entrepreneurs, ainsi que des professionnels du secteur de l'accompagnement à la gestion de l'activité et à la transition vers un autre statut, notamment dans le cadre de longs entretiens qualitatifs, ainsi qu'un second échantillon de 1600 auto-entrepreneurs interrogés pour une analyse quantitative.

Cette étude permet d'approfondir notre compréhension de leur souhait de rester dans un environnement connu, stable et simple, comme celui de l'autoentrepreneuriat, et de décrypter les mécanismes qui leur font très souvent renoncer à se développer dans le cadre d'un autre statut.

- **Préface de Maryvonne Le Roch-Nocera**
- **Préambule de François Hurel**
- **À propos**
- **Introduction**
- **I. Complexité administrative : la bête noire**
- **II. Tout sauf développer, malgré l'envie !**
- **III. Salarier pour se développer**
- **Conclusion**
- **Contact**

Préface



Entreprendre, c'est oser. C'est croire en une idée, en une ambition, en une utilité. C'est refuser l'immobilisme pour préférer l'action. L'entrepreneuriat, bien plus qu'un statut, est un état d'esprit, celui de la conquête, de la croissance, de la création de valeur — pour soi, pour les autres, pour le pays.

Depuis sa création, la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires s'engage à soutenir concrètement celles et ceux qui entreprennent. Et parmi eux, les auto-entrepreneurs tiennent une place essentielle.

Ce statut a démontré qu'il était une porte d'entrée simple et efficace vers l'aventure entrepreneuriale. Il permet de se lancer, d'affirmer sa posture entrepreneuriale et de se réaliser. À condition qu'il ne devienne pas une impasse.

L'étude présentée ici est précieuse. Elle donne à entendre les voix, les doutes et les espoirs de ces auto-entrepreneurs qui veulent grandir, embaucher, se structurer... mais qui trop souvent renoncent, étranglés par une complexité administrative injustifiable ou l'absence de soutien adapté. Autant de barrières qui brident le développement de notre tissu économique.

A la Fondation, ces difficultés, ces inquiétudes nous les constatons depuis longtemps au contact des auto-entrepreneurs que nous challengeons et encourageons dans leurs initiatives.

Solidaires des actions portées par l'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants, nous leur offrons une chance supplémentaire de réussir. Parce qu'entreprendre, c'est oser. Et parce qu'aucune ambition ne devrait être freinée par la complexité.

Maryvonne LE ROCH-NOCERA

Présidente de la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires



Préambule



En observant l'indéniable réussite du statut de l'auto-entrepreneur, se pose souvent la question de mieux connaître la situation de celles et ceux qui seraient en voie d'atteindre ou atteignent les plafonds de chiffre d'affaires de ce régime. Ils sont finalement très nombreux et pourtant, tous les indicateurs montrent qu'ils ne transforment pas leur entreprise pour la développer dans le cadre d'un autre statut.

A l'UAE, nous avons voulu tout à la fois mieux comprendre ces auto-entrepreneurs à potentiel et décrypter les mécanismes qui leur font très souvent renoncer à se développer, étant satisfaits de rester dans un environnement connu, stable et simple, comme celui de l'autoentrepreneuriat.

Notre étude vise à éclairer les difficultés et appréhensions imaginées ou rencontrées lors de ces changements. Complexités administratives, manque d'informations claires, gestion indéniablement plus lourde, recrutements hasardeux, coût des acteurs de la complexité, sont autant de raisons sévèrement jugées par celles et ceux qui pourraient transformer, comme par les auto-entrepreneurs ayant déjà réalisé leur transition vers un autre statut.

Ces chiffres et témoignages sont une véritable invitation à changer profondément le rapport à l'entreprise et à la simplification administrative. Il ne s'agit plus de faire un saupoudrage de mesurettes, mais plutôt d'engager une action pour briser le tabou d'une véritable économie de la complexité qui s'est construite au fil du temps à coups d'articles de lois, de décrets, d'arrêtés et de circulaires.

Les accompagnateurs de l'obligatoire ont créé de véritables corporatismes, et lorsque l'on veut simplifier, ils s'invitent toujours à la table de la complexité.

Le régime de l'auto-entrepreneur a ouvert un monde nouveau de l'entrepreneuriat simplifié et plébiscité par les Français. Soyons vigilants pour que les empêcheurs de simplifier ne viennent le transformer pour les pires des raisons.

Il est donc temps de répondre à ces mécanismes du renoncement. L'UAE a déjà lancé de nombreuses propositions en ce sens auprès des Pouvoirs Publics, elles ne sont manifestement pas encore entendues. Gageons que cette étude fera prendre conscience de l'urgence d'agir sur ce sujet.

François Hurel
Président de l'Union des Auto-Entrepreneurs



Une étude de
l'Union des Auto-Entrepreneurs et des Travailleurs Indépendants
Avec le soutien de
la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires



Union des Auto-Entrepreneurs
et des TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS



union-auto-entrepreneurs.com

Organisation reconnue par les Pouvoirs Publics, depuis 2009 l'UAE a pour mission de promouvoir et de défendre le régime de l'auto-entrepreneur et d'accompagner les créateurs d'entreprise tout au long de leur démarche, de leur création à leur installation jusqu'à leur développement.

L'UAE assure la diffusion des connaissances en mettant à la disposition de tous les auto-entrepreneurs un cadre technique de construction de projet, une série d'informations et de services proposés par ses partenaires via son site web, un programme d'accompagnement et de sensibilisation à la formation professionnelle, ainsi que des actions et rencontres de proximité en région.

L'adhésion annuelle à l'UAE comprend dès l'entrée une formation professionnelle de trois heures pour permettre l'acquisition des connaissances indispensables sur le régime de l'auto-entrepreneur (juridique, administratif, social et fiscal). Par ailleurs, l'UAE a créé dès 2009 un Observatoire de l'Auto-Entrepreneuriat afin d'analyser en permanence tant au plan quantitatif que qualitatif, le régime de l'auto-entrepreneur et les attentes exprimées par les créateurs et les auto-entrepreneurs.

fondationleroch-lesmousquetaires.org

Créée en 1998 à l'initiative du Groupement Les Mousquetaires, la Fondation Le Roch-Les Mousquetaires accompagne les projets aux enjeux économiques et sociaux majeurs.

Elle agit de manière très concrète et se positionne comme la Fondation qui promeut et soutient l'esprit d'entreprendre en France. Par concours, elle dote directement les porteurs de projets, les start-up et les auto-entrepreneurs dont le développement mérite d'être encouragé.

La Fondation Le Roch-Les Mousquetaires agit pour construire l'avenir en plaçant l'Homme au cœur de ses priorités.

CONTACT

Observatoire de l'Auto-Entrepreneuriat

UNION DES AUTO-ENTREPRENEURS
ET DES TRAVAILLEURS INDEPENDANTS

union-auto-entrepreneurs.com



Pour nous contacter :

contact@union-auto-entrepreneurs.com

CONTACT PRESSE

Agence ANGIOCOP, Paris

Jordy BOUMAZA - 07 82 97 69 55 - jboumaza@angiocom.fr

Océane CHAPIN-BRENIN - 07 78 56 73 55 - ochapin@angiocom.fr

Méthodologie

La présente étude a été conduite à partir d'un extrait du fichier des adhérents de l'UAE de plus de 2 ans et selon une démarche méthodologique combinant une approche qualitative et une approche quantitative, de manière à assurer à la fois la profondeur des analyses et la représentativité des résultats. Le volet qualitatif repose sur la réalisation d'entretiens semi-directifs auprès d'un échantillon ciblé de 30 participants, permettant d'explorer en détail les perceptions, attitudes et comportements liés à la thématique étudiée. Le volet quantitatif, quant à lui, s'appuie sur une enquête par questionnaire administrée auprès d'un panel élargi de 1600 auto-entrepreneurs, offrant un éclairage chiffré et généralisable des tendances observées. L'ensemble du dispositif a été conçu et coordonné par l'organisme Skribado, garantissant la rigueur scientifique et la neutralité de l'analyse.

Auto-entrepreneurs et développement : les mécanismes du renoncement

Quand les auto-entrepreneurs jugent leur évolution vers un autre statut

SOMMAIRE

Introduction

I. Complexité administrative : la bête noire

Submergés par l'obligatoire

Le challenge de trouver un appui comptable compétent

I. Tout sauf développer, malgré l'envie !

Quand les seuils sont un plafond de verre

Le seuil de TVA

Stratégies d'évitement

Et pourtant l'envie est là !

III. Salarier pour se développer ?

La question sensible de déléguer

Recruter un salarié : un investissement lourd et incertain

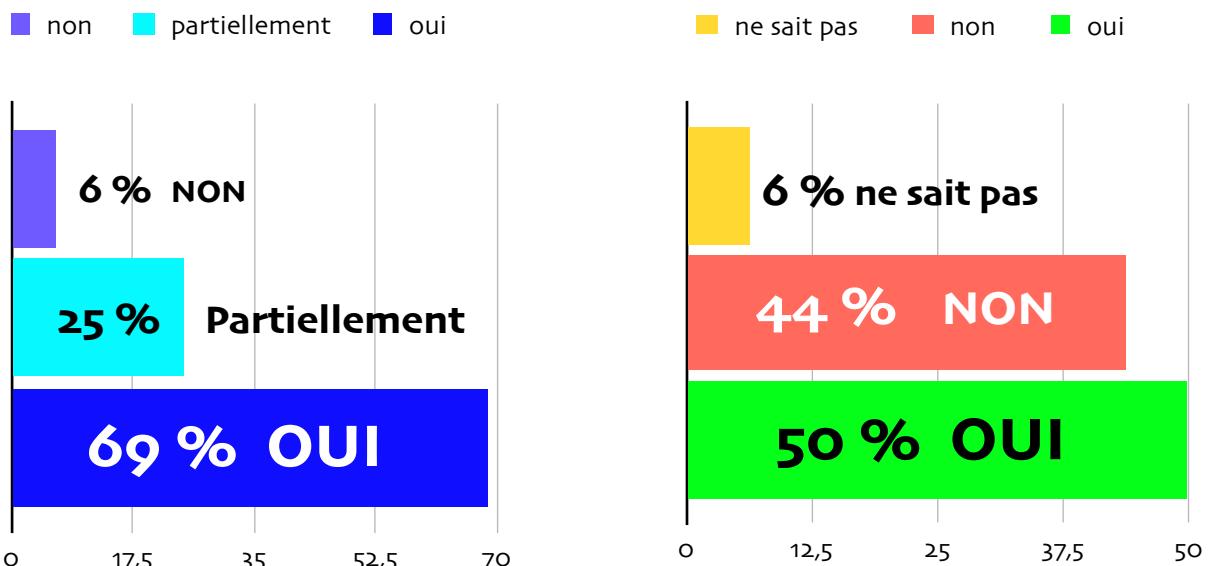
Dans les chaussures d'un manager

Conclusion

Introduction

Six millions d'auto-entreprises ont été créées depuis 2009, dont plus de trois millions sont en activité aujourd'hui. Ces chiffres démontrent l'engouement toujours plus important des actifs vers l'entrepreneuriat et l'indépendance. C'est une tendance de fond à l'oeuvre depuis plus de 15 ans, sans doute dopée par les différentes crises que traverse le marché du travail : crise économique de la fin des années 2000, pandémie du covid-19, avènement du télétravail et de l'intelligence artificielle aujourd'hui, ou encore par le déploiement de l'économie numérique.

De ces millions de lancements, naissent des centaines de milliers de projets à fort potentiel de développement économique. Ainsi, notre étude va s'intéresser au basculement de ces auto-entreprises vers un autre statut juridique, pour les nombreux indépendants qui atteignent le plafond du régime chaque année.



Êtes-vous satisfait(e) du statut d'auto-entrepreneur ?

Avez-vous déjà envisagé de changer de statut juridique pour votre entreprise ?

Le volet quantitatif de l'étude s'est concentré sur les auto-entrepreneurs actuels, et leur perspective d'évolution dans les prochaines années. 1600 d'entre eux ont été interrogés sur le sujet, et les résultats sont clairs : 94 % se disent satisfaits ou partiellement satisfaits du régime de l'auto-entrepreneur. Ces chiffres démontrent l'attachement profond de ces travailleurs à la flexibilité du statut et à sa grande simplicité.

Dans le même temps, un sur deux (50%) dit avoir envisagé un changement de statut, témoignant de leur volonté d'évolution et de développement. Ces données peuvent paraître paradoxales, pourtant elles s'expliquent parfaitement : plus de la moitié des auto-entrepreneurs veulent grandir et prospérer, mais dans un cadre juridique qu'ils veulent rassurant, comme l'est l'autoentrepreneuriat.

Ainsi, les questions posées ont été déclinées en plusieurs thématiques phares :

- Comment ajustent-ils leur développement économique en conséquence ?
- Quelle place le recrutement occupe-t-il dans ces considérations de développement ?
- Comment abordent-ils la charge administrative et comptable dans le cadre d'un changement de statut ?

Les mêmes questions ont été posées aux 30 participants du volet qualitatif de cette étude. Parmi eux, 40% sont auto-entrepreneurs, 60% ont déjà évolué, car l'UAE a voulu aussi donner la parole à ceux qui ont quitté le statut d'auto-entrepreneur pour transformer leur format d'entreprise dans un autre régime, le plus souvent en société. Les deux profils sont complémentaires pour saisir tous les enjeux de ce passage charnière.

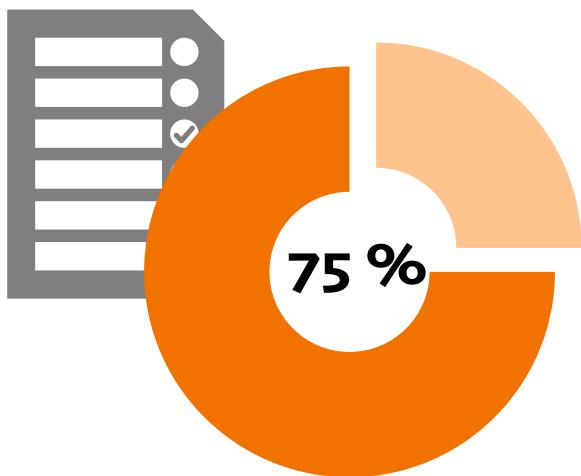
Cette étude s'articulera donc avec des témoignages d'entrepreneurs, ponctuée de graphiques, tous issus de notre enquête à la fois qualitative et quantitative.

Chapitre I

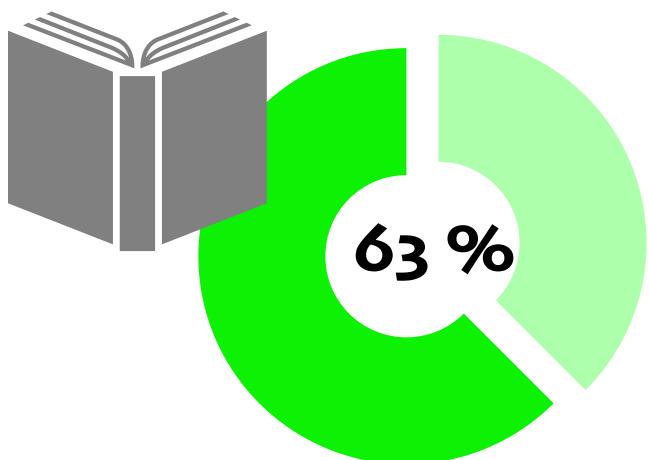
Complexité administrative : la bête noire

1- Submersés par l'obligatoire

Mystifiée ou réelle, la complexité est l'un des facteurs principaux qui alimentent l'angoisse du changement de statut. Ceux qui n'ont pas encore basculé la redoutent, et se plaignent d'un défaut d'informations claires sur ce nouveau monde qui les attend, même lorsqu'ils s'entourent d'experts. « **J'ai l'impression que c'est flou, même avec la comptable quand on en parle ! J'aimerais avoir du concret !** » se plaint Rebecca, une jeune coiffeuse de 35 ans.



75% des auto-entrepreneurs interrogés redoutent la complexité administrative s'ils changent de statut



63% ont peur de ne pas avoir suffisamment d'informations pour choisir le bon statut

La comptable qu'elle a consulté semble l'avoir mise en garde des nouveaux défis : « **C'est la lourdeur administrative. C'est basculer dans quelque chose de beaucoup plus lourd en termes de gestion.** » Cependant, Rebecca reconnaît que même une simulation ne peut pas lui apporter de réponse claire. Elle regrette cependant cette situation d'incertitude, qui ne lui permet pas de trancher : rester auto-entrepreneur ou transformer ? « **De ce que j'ai compris, c'est qu'il y'a des variations de taux de cotisations, et que rien n'est précis... j'ai l'impression que tout est flou. Je n'ai pas un « truc » concret qui me permettrait de dire oui ou non.** »

Même son de cloche chez Marie-Christine. La fringante trentenaire est pourtant assistante administrative et comptable, et accompagne les entreprises à travers de lourds processus administratifs comme Qualiopi dans le monde de la formation. Elle témoigne : **« Au niveau administratif, il y a beaucoup plus et trop de complexités ! Même si je pourrais le faire, je préfèrerais prendre un expert-comptable parce qu'il faut gérer la TVA, la déclaration de résultat IS. Il faut aussi gérer la mutuelle, la prévoyance, le lien avec l'Urssaf, les fiches de paye si j'embauche. »** Elle conclut par une phrase qu'on entend malheureusement trop souvent à l'UAE **« C'est beaucoup plus de charges à tout niveau, mentale, administrative et financière. »**

De son côté, Alice a sauté le pas en 2016. Ayant débuté en auto-entrepreneur quatre ans avant cette date, elle exerçait la profession d'esthéticienne à domicile à travers un concept innovant et écologique. Elle se déplaçait chez ses clientes à l'aide d'un triporteur aménagé pour contenir tout son matériel d'esthétique et de massage. Le succès fut immédiat, et après avoir franchisé son concept, elle ouvre sa boutique dans les années suivantes. Aujourd'hui, elle déplore le brouillard dans lequel les petites entreprises comme la sienne sont plongées : **« Je suis au réel depuis 2016, je paie mes impôts en fonction des mes bénéfices, mais ce n'est pas l'idéal parce que tu navigues sans visibilité. Le décalage d'un an entre chiffre d'affaires encaissé et bénéfice final crée un flou difficile à gérer pour une toute petite entreprise à la trésorerie évidemment fragile. »**

En plus de cette incertitude qui conditionne la vie des entrepreneurs, elle évoque toutes les autres, témoignant de son agacement général : **« Aujourd'hui, j'ai l'impression de courir sur tous les fronts, et de ne faire que ça. De gérer la salariée qui démissionne, de recruter quelqu'un d'autre, si on fait moins de chiffre comment relancer la machine ou diminuer les coûts, comment faire pour attirer plus de monde, comment faire pour payer telle ou telle charge ? Je suis toujours dans cette galère là. »**

Avec sa démarche entrepreneuriale, Alice a créé de nombreux emplois, dont deux à temps plein pour la gestion de sa boutique. Mais aujourd'hui, la coupe est pleine à cause de cette lourdeur subie au quotidien : **« Je vends mon fond de commerce en septembre. »** Elle conclut : **« Je crois que j'ai tout donné, 14 ans à gérer des gens, 14 ans à toujours donner plus. »** Son avenir professionnel est tout trouvé, elle va poursuivre les missions de consulting qu'elle développait déjà en parallèle de son entreprise : **« Et donc, je vais redevenir auto-entrepreneur ! »**

Béatrice aussi a franchi le cap il y a deux ans en quittant le statut d'auto-entrepreneur pour évoluer en société. Son activité de designer d'extérieur s'est développée rapidement, mais elle reste seule à bord. Pour elle, la principale difficulté est le paiement des cotisations sociales en N+1, et elle rejoint Alice sur cette incertitude financière problématique pour les petites structures : « **Comme c'est décalé avec l'Urssaf, c'est compliqué à percevoir, parce que les calculs, on ne les a pas en direct, et nous n'avons aucun expert pour nous aider à calculer nos charges futures, un compte de résultat ou un bilan c'est le passé. Nous avons besoin d'estimer un minimum de notre futur. Il est quand même incroyable qu'à l'époque de l'intelligence artificielle on ne sache pas faire ce type de prévisions.** »

Elle fait directement la comparaison avec son ancienne vie d'auto-entrepreneur : « **En auto-entrepreneur on paye un taux, point ! Et puis c'est terminé ! Là, il faut attendre la fin de l'année suivante pour savoir si on a bien tout payé ou pas. Du coup il y a une part importante d'inconnu, et on est obligé de laisser beaucoup plus de trésorerie sur le compte. C'est de l'argent qu'on ne peut pas utiliser.** »

Béatrice confie ne pas avoir compris cette nouvelle logique de prélèvement, en expliquant que les délais de paiement des clients viennent compliquer l'affaire : « **L'année dernière, c'était ma première année de transition, et je me suis faite avoir. En fin d'année je n'avais pas la trésorerie sur le compte ! Pour peu que certains clients soient des collectivités qui paient au bout de trois mois !** » Son incompréhension se transforme en appel à la simplification : « **Le prélèvement fixe de l'autoentrepreneuriat c'était très bien, pourquoi on ne fait pas la même chose pour les autres statuts ? Ce n'est pas le régime de l'auto-entrepreneur qu'il faut changer ! Ce sont les autres qu'il faut simplifier ! Pourquoi faire si compliqué que ça ?** »

Même constat pour Brian. Le photographe a transformé son auto-entreprise en société il y a huit ans. « **Tu te rends compte que l'auto-entreprise est très simple quand tu la quittes !** » Le jeune homme s'est installé en artiste-auteur à cette date, et témoigne : « **Un parcours du combattant ! Mon code NAF ne correspondait pas aux normes de l'Association pour la Gestion de la sécurité sociale des artistes auteurs (AGESSA). Il a fallut contacter l'Urssaf, contacter l'AGESSA ! Mais heureusement, une amie de l'Urssaf m'a bien aidé, elle avait tous les contacts ! Ce qui n'est évidemment pas le cas de tout le monde !** »

En déroulant la liste des différentes institutions publiques qui ont jalonné cette transition, il se remémore le stress qu'il a éprouvé : **« J'ai dû continuer à facturer, mais je sais pas si c'était en toute légalité, parce que j'étais sur un pont entre deux statuts ! »** Cette phrase rend compte de l'angoisse vécue par beaucoup d'entrepreneurs lors d'une transition de statut. Le manque de clarté de l'administration, et la longueur des modifications entraîne une incertitude sur plusieurs mois, alors que l'entrepreneur doit continuer à vivre, à travailler, et se rémunérer.

Cependant, **« Une fois que j'ai transformé, ça s'est bien goupillé pour moi ! »** poursuit Brian. Il dit être satisfait de son accompagnement comptable, à qui il délègue l'obligatoire : **« Heureusement parce que l'administratif, je ne sais pas si des gens adorent ça, mais moi ça me crispe !! »**

En raison des frais très importants que générait son activité (équipements, déplacements, frais de séjour), le basculement en entreprise individuelle au réel était très intéressant pour lui. Sur ce point, il regrette néanmoins une gestion au quotidien bien plus lourde qu'en auto-entreprise : **« La flexibilité des charges, c'est aussi le revers de la médaille. Même si j'ai un comptable, il faut quand même tout comptabiliser, tout compter et garder les factures ! Donc l'abattement de l'auto-entreprise, c'est un super avantage, c'est très simple ! Au début de ton activité ça t'évite de sacrifier ton temps sur l'admin ! Parce que t'as besoin d'être à 100% sur ton métier ! »**

Tout comme Brian, Béatrice se dit bénéficier d'un accompagnement comptable de qualité, moderne à la fois digital et humain. Elle évoque sa tranquilité d'esprit à ce sujet : **« Je m'attendais à pire ! Déjà, c'est la comptable qui gère. Je ne déclare plus, ce n'est plus moi qui gère la TVA. Et c'est l'expert-comptable qui s'est chargée du changement de statut. »**

En plus d'une charge administrative décuplée, viennet se greffer les fréquentes erreurs des organismes de l'Etat, dont le nombre à lui seul donne le vertige. Emilien, est co-fondateur d'une société dont le cœur d'activité est de sortir les indépendants des méandres de l'administration, lorsque cette dernière se transforme en piège labyrinthique. Il explique les raisons qui l'ont poussé à la création de cet accompagnement bien spécifique : **« Je refuse qu'en France on puisse échouer pour des raisons administratives. Ce qui m'a broyé le cœur, c'est le fait que des personnes que j'accompagnais ont dû retourner de façon contrainte dans le salariat, et c'était systématiquement pour des raisons administratives. »**

Lui même indépendant, témoigne de son expérience personnelle : « **Mes associés et moi, on avait aussi vécu des trucs complètement aberrants ! Au bout de trois ans d'exercice, j'ai reçu une demande de la Cipav qui m'a demandé 30 K€ parce que je n'avais jamais cotisé chez eux, et là tu craques ! Ma grosse frustration, c'est que j'avais suivi le parcours où normalement je ne prenais aucun risque : j'étais passé par un expert-comptable, j'avais suivi une formation à la création, j'avais tout fait bien correctement. Et malgré ça, un organisme sorti de nulle part t'interpelle pour te dire que tu n'as rien payé depuis trois ans. Et pourquoi vous ne me l'avais pas dit plus tôt ? Oh bah on avait oublié de vous enregistrer. Incroyable !** » Malgré l'erreur avouée de l'administration, Emilien a du s'acquitter de la somme, qu'il avait fort heureusement.

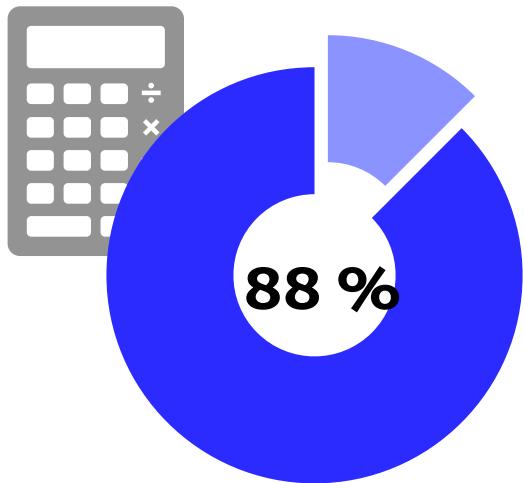
Paralysés par un nouveau système comptable et administratif, beaucoup redoutent de quitter l'auto-entreprise et sa simplicité qui permet à l'entrepreneur de se concentrer sur son activité. Même une spécialiste des processus administratifs comme Marie-Christine évoque une charge mentale, qui la pousse à freiner son développement. Pour d'autres c'est le calcul des cotisations sociales et fiscales qui ne fait aucun sens.

Ces prélèvements en décalé obligent une gestion moins intuitive de sa trésorerie en séquestrant une partie importante des recettes. Autant d'argent qu'il est impossible d'investir directement pour développer ou se rémunérer.

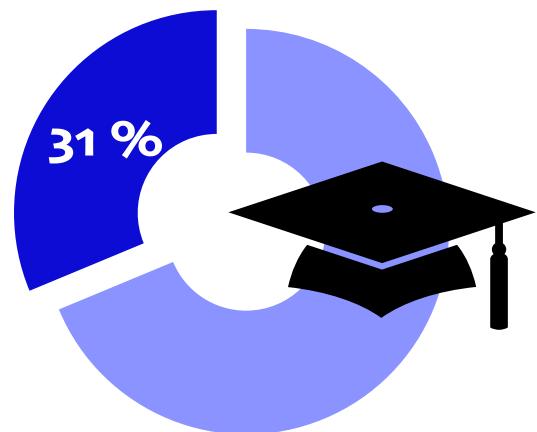
Lorsque cette charge déjà importante s'alourdit avec d'autres obligations comme gérer une petite masse salariale, c'est la désillusion pour certains.

A l'image d'Alice, à la tête d'une entreprise prometteuse en plein développement, mais qui n'aspire qu'à une chose : s'en séparer pour retrouver la simplicité et la liberté de l'autoentrepreneuriat. Mais tels que nous l'avons compris avec Béatrice, lorsqu'un accompagnement de qualité est proposé, l'entrepreneur surmonte cet administratif avec succès. Malheureusement, nous allons voir que trouver des experts de qualité, engagés dans les réussite des petites structures, c'est souvent le parcours du combattant !

2- Le challenge de trouver un appui comptable compétent



88% redoutent les nouvelles charges et responsabilités comptables



31% disent avoir consulté un expert-comptable ou un avocat / juriste pour discuter du changement de statut

Si Béatrice et Brian sont parvenus à bien s'entourer dès le changement de statut, ce n'est malheureusement pas le cas pour tous. Incompétence, désintérêt dans l'activité du client, défauts de conseils et informations incorrectes font légion si le comptable sollicité n'est pas impliqué. Alice met pourtant en avant les honoraires de ces experts : **« Tu es clairement dans un flou artistique ! On ne t'accompagne pas vers demain, et si tu veux être accompagné tu payes au moins 1500 € pour des prévisionnels trop généralistes avec un comptable qui n'a aucune pédagogie et ne s'immerge pas dans ton métier, ni dans ta façon de travailler. »**

Elle insiste sur ce manque de pédagogie de la part des comptables. Selon elle, ils devraient au contraire initier l'entrepreneur à ses nouvelles responsabilités en le familiarisant avec l'administratif. Elle illustre ses propos dans le cadre du recrutement : **« Pourtant embaucher quelqu'un c'est une expérience magnifique ! Mais pour comprendre un bulletin de salaire, tu as juste l'impression d'être « neuneu », du coup tu laisses faire le comptable, tu le payes, mais tu ne comprends toujours pas ! Le pire, c'est que j'ai entendu le gouvernement ne cesser de dire que le bulletin de salaire était simplifié et l'embauche facilitée, ça fait pleurer ! »**

Elle poursuit, et partage son expérience la plus récente, impliquant la démission d'une de ses employées : « **Même si dans mon entreprise, on est très flexibles, je me suis rendue compte que le départ d'un salarié représentait une charge non anticipée en raison du solde de tous comptes et des congés dûs.** »

Pour Rebecca, qui est toujours auto-entrepreneur, ses premiers entretiens avec un comptable n'ont pas été concluants. Le manque de clarté revient sans cesse : « **J'ai l'impression que c'est flou, même avec le comptable quand on en parle ! J'aimerais avoir du concret ! J'aimerais une aide comptable un peu plus aboutie.** »

Cependant, en poursuivant l'échange avec la jeune femme qui exerce une activité à la fois artisanale (coiffure) et commerciale (vente de produits) avec des seuils de TVA différents, elle a souhaité mieux comprendre la règle de dépassement de chacun de ces deux seuils. Hors, sa comptable lui a fourni une information trop vague : « **Même la comptable n'a pas su me le dire.** »

Pour Cécile, établir un premier contact avec un expert-comptable semble être la croix et la bannière. Pourtant, elle est rodée à l'adversité. La jeune femme coordonne l'assainissement et l'approvisionnement en eau sur les théâtres d'opérations d'ONG internationales. La spécialiste de la santé environnementale est limpide sur sa perspective de développement : « **Je n'ai qu'une volonté : c'est de passer en EURL.** » Cependant, elle éprouve des difficultés à prendre rendez-vous : « **J'essaie de trouver un expert-comptable, mais jusqu'à présent je n'ai pas trouvé !** »

Son explication est des plus sévère : « **Je pense que ça ne les intéresse pas ! Je veux trouver quelqu'un de local, parce que je veux avoir un vrai contact humain. De tous les cabinets que j'ai contactés aux alentours, je n'ai jamais eu de réponse !** »

Un désintérêt des petites structures, qui ne décourage pas Cécile de penser à l'avenir. Mais ce genre de traitement est révélateur d'une forme de dédain systémique envers les indépendants et les plus petites structures.

Un désintérêt confirmé par Emilien, qui a dû réorienter l'activité de sa société d'accompagnement dans ce but : « **On s'est spécialisé sur les auto-entrepreneurs, plein d'auto-entrepreneurs se sont inscrits. Et en creusant on a compris que c'était parce que les comptables ne les prenaient pas, alors qu'ils avaient de plus en plus de problématiques. Donc on s'est dit ok, on va devoir devenir les comptables des auto-entrepreneurs.** »

Il explique le principe simple du concept : « **On s'est lancé en 2018 avec cette idée là : on va aller chercher de la data à ta place et à la place de ton comptable, parce que de toute façon ton comptable ne vérifie pas. Donc on va faire le boulot pour toi, automatiquement et tous les jours** »

De son côté, Anthony, dessinateur en architecture, a fait les frais d'une très mauvaise gestion comptable quand il est passé au régime réel. Son retour est sans appel : « **La première comptable était nulle.** » Ainsi, il explique comment son manque de rigueur a fortement impacté son activité et sa trésorerie : « **Elle n'a pas pris la chose au sérieux, et en fait je payais beaucoup trop d'Urssaf et d'impôts. Elle n'a pas fait le nécessaire pour me permettre de régulariser la situation.** »

Et les experts du secteur confirment. Laurent représente une solution comptable, conciliant un accompagnement digital et humain. Il développe son point de vue sur les acteurs historiques : « **Dans les cabinets classiques, ils n'ont pas cette habitude d'avoir un collaborateur dédié. Les clients ne voient l'expert-comptable qu'une fois par an au moment du bilan, ou alors ils ont des collaborateurs tournants.** »

Même analyse pour Marine. La jeune femme représente une autre solution numérique axée sur l'auto-pilotage de son activité pour les indépendants : « **C'est le problème des acteurs historiques, Nos clients révèlent avoir rencontré leur comptable une seule fois dans l'année. C'est clair que nous avons plein de personnes qui viennent nous voir et nous disent : j'ai eu une mauvaise expérience, c'est trop flou et incertain pour moi ! Finalement je préfère gérer moi-même.** »

Plus préoccupant, Laurent revient sur la rencontre d'une porteuse de projet dans un salon professionnel. Elle venait de se renseigner auprès d'experts présents à l'événement, et selon lui, ces derniers auraient fait preuve de clientélisme, contre l'intérêt de la future entrepreneure : « **Dernièrement dans un salon, une dame avait rencontré l'ordre des experts-comptables et aussi les avocats le matin. Ils lui avaient expliqué qu'elle devait absolument créer une société, que c'était dangereux d'être en micro-entreprise dans sa situation. Alors que vu sa situation et son projet, c'était plus adapté pour elle d'être en micro-entreprise. Il y avait de très fortes chances que le confrère expert-comptable sur ce salon ai tenté de lui forcer un peu la main pour créer une société, afin de suivre sa comptabilité.** »

Ce constat est partagé par Émilien : « **Malheureusement il y a de très mauvais experts-comptables. Je suis toujours très suspiceux quand ils recommandent systématiquement des SASU.** » Il pointe également un problème plus général d'information : « **Il y a aussi de grosses spécificités en free-lancing, dont ils n'ont pas forcément l'habitude, je pense que les comptables ont surtout un manque de formation.** »

Marine explique que beaucoup de ses clients déçus, se sentent lésés par les tarifs pratiqués par les comptables au vu des services rendus. Les outils moins onéreux comme le sien deviennent des alternatives prisées par les entrepreneurs, pour plusieurs raisons : « **Les gens qui viennent chez nous, c'est surtout pour s'affranchir du comptable, à cause d'une mauvaise expérience, et d'un coût beaucoup trop élevé ! Le comptable, ils ne lui parlent qu'une fois par an, ils n'ont aucune visibilité. C'est normal que l'entrepreneur ait besoin d'avoir de l'info et de la comprendre pour piloter son activité.** »

Au fil des entretiens menés, la problématique de la relation avec les comptables et experts-comptables revient très souvent. Le manque de pédagogie crée un brouillard, maintenu volontairement ou non, autour de l'entrepreneur. Conséquence, ce dernier est poussé à déléguer tout le réglementaire à son cabinet comptable.

Par exemple, lorsqu'une erreur d'affectation est commise dans les comptes, elle passe inaperçue pour l'entrepreneur qui n'a pas la connaissance fine de la lecture comptable, et cela peut mettre sa structure en danger.

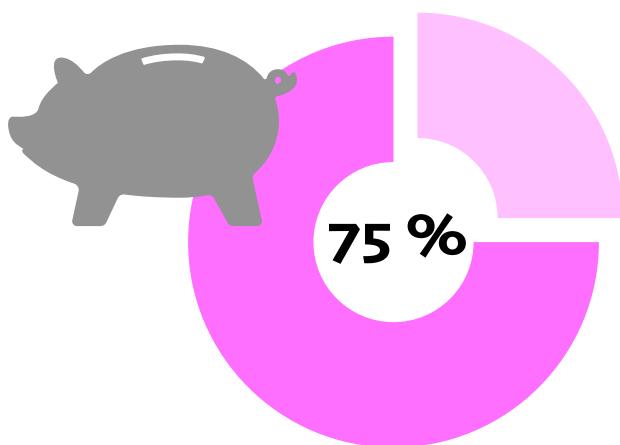
C'est encore pire lorsque de mauvaises informations sont fournies à l'entrepreneur, qui est le seul à répondre en responsabilité, si une irrégularité est constatée lors d'un contrôle. Conséquence irrémédiable : de moins en moins de crédit est porté à la parole de l'expert s'il n'est pas sérieux, alors qu'il pratique des honoraires non négligeables et obligatoires.

Ces quelques exemples témoignent d'un flou entretenu dans la relation avec l'expert-comptable. Tous les témoignages confirment que l'expert-comptable affirme trop souvent suivre l'entreprise alors qu'en réalité, il limite son rôle à une surveillance de l'entreprise, c'est d'ailleurs sa mission. Cela étant cette situation crée une incompréhension et donc une insatisfaction entre attentes et réalités sur le rôle du cabinet comptable. C'est dommage, car cette profession est pourtant précieuse, et son rôle pourrait être renforcé si elle s'ouvrait davantage à un accompagnement qui soit pédagogique et prospectif.

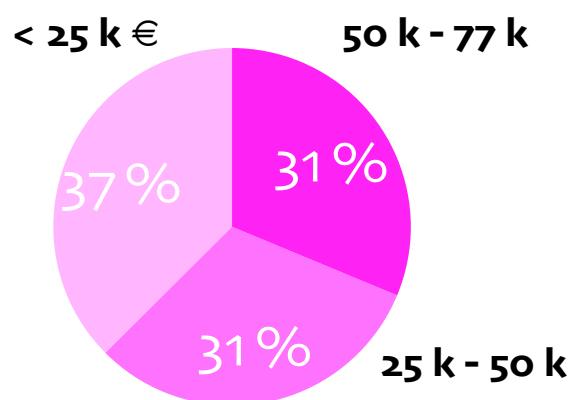
Chapitre II

Tout sauf développer, malgré l'envie !

1- Quand les seuils sont un plafond de verre



75% des auto-entrepreneurs interrogés redoutent l'impact d'un changement de statut sur leurs revenus



Chiffre d'affaires généré par les auto-entrepreneurs interrogés

La perte brutale de revenus est une préoccupation récurrente, autant chez les auto-entrepreneurs qui envisagent de transformer, que ceux ayant déjà franchi le pas. Dans certains cas, l'indépendant doit générer jusqu'à 20K€ de chiffre d'affaires supplémentaire en société, pour se dégager la même rémunération qu'en auto-entreprise. La faute à des coûts de fonctionnement bien plus conséquents, imposées sans autre forme de transition. Béatrice, qui a basculé en société il y a deux ans, est toujours plongée dans cette période critique : « **Ce qui fait très peur, c'est le changement de calcul, tant social que fiscal, qui est quand même très différent. Si on ne réalise pas un certain chiffre d'affaires, c'est compliqué ! Parce qu'au début de la transition, on gagne moins !** » Elle confie que plus de dix-huit mois après, elle n'a toujours pas récupéré son niveau de revenu : « **C'est sûr je ne suis pas revenue au niveau de ce que je gagnais avant, parce que les coûts sont différents.** »

Elle explique cependant qu'il faut appréhender un tout nouveau système fiscal pour savoir en tirer le meilleur. Ainsi, les frais non-deductibles en auto-entreprise le sont en société : « **Il faut aussi comprendre le nouveau fonctionnement de l'entreprise, il y a des frais qu'on peut faire porter par l'entreprise, plein de choses qui nous permettent de récupérer du pouvoir d'achat, sans que ce soit un revenu.** » Mais malgré ces nouveaux avantages, le constat global est sans appel : « **Actuellement, je pense que mon revenu a diminué de 20%.** »

Pierre, concepteur de contenus et de vidéos promotionnelles, est de son côté en questionnement. « **Il y a deux ans, j'ai dépassé pour la première fois le chiffre d'affaires du régime** » confie-t-il. Il a sollicité l'avis d'un comptable, et les simulations le désignent perdant en cas de transition. « **J'ai consulté un comptable qui m'a fait une simulation il y a quelques semaines pour évaluer le chiffre d'affaires hors taxes que je devrais réaliser pour maintenir mon revenu. Cela fait quand même 20k€ à 30k€ de CA en plus à trouver.** »

Ce chiffre astronomique pour un indépendant, représente un investissement professionnel innatégnable selon lui. « **Je suis déjà contraint par la quantité de travail que je fournis pour faire mon chiffre actuel, où j'en suis à 100 % d'occupation de mon temps.** »

Ainsi, fournir le travail supplémentaire requis pour couvrir tous les frais inhérents à une société classique, le pousserait à y investir du temps qu'il n'a déjà plus. Il répond assez rapidement à ses hésitations sur l'éventuel développement de son activité : « **La marche est plutôt trop haute. Finalement, ça ne m'intéresse pas de travailler plus, ni même travailler autant pour gagner moins. Si c'est juste monter une société, et se dire que c'est cool, alors qu'en fait je gagnerai deux fois moins, très peu pour moi !** »

Martine, consultante en entreprise, résume ainsi sa situation en auto-entrepreneur en prenant notamment exemple sur l'un des membres de son entourage : « **Quand tu es en auto-entrepreneur, tu peux avoir un bon revenu ! J'ai un ami qui a transité en société, il doit passer de 100K€ de chiffre à 150K€ pour générer le même revenu ! Personne ne va faire 50K € de plus sur une année, sans pouvoir gagner plus ! Je trouve dommage que le basculement ne soit pas facilité et coûte aussi cher.** »

Selon les divers avis récoltés, le développement n'est pas seulement freiné par cette différence brutale de coûts de fonctionnement, il est stoppé net. Martine poursuit son raisonnement et rejoint celui de Pierre : « **Tu peux avoir plein d'envies d'évolution dans ton entreprise, mais la faisabilité n'est pas toujours là.** » Alice parvient à la même conclusion, ne voyant pas l'intérêt de grossir dans ces conditions : « **Tu te dis, en fait je suis toute seule, j'ai moins de problèmes, je gagne ma vie, est-ce que vraiment ça vaut le coup que j'aille plus loin ?** »

Quant à lui, Anthony nous transmet son retour d'expérience sur sa première année de transformation : « **Ma première année en entreprise classique, tout ce que je gagnais en plus partait dans les coûts administratifs. Donc pourquoi continuer à bosser dans ces conditions ?** »

Même crainte chez la plupart des indépendants accompagnés par Marine : « **On a beaucoup d'auto-entrepreneurs qui redoutent ce passage et font tout pour rester dans la simplicité et sous les seuils. Ils se demandent si c'est pertinent de faire plus, car s'ils passent seulement un peu au dessus des seuils, ils auront beaucoup plus de contraintes.** »

2- Le seuil de TVA

Pour de nombreuses activités, le passage en société ne s'envisage pas lorsque le chiffre d'affaires atteint les seuils du régime, mais peut s'anticiper bien avant, quand il atteint le seuil d'imposition à la TVA : 37 500 € (41 250€ seuil majoré) pour les prestations de services, et 85 000€ (94 300€ seuil majoré) pour l'achat revente. Les activités ayant des frais fixes importants sont particulièrement concernées, car la déduction de ces frais avec la récupération de la TVA, peut dans certains cas permettre de retrouver un équilibre de trésorerie intéressant. Mais là encore, l'incertitude domine.

Le témoignage de Rebecca expose parfaitement la situation : « **Ça fait déjà deux ans que je joue avec le seuil de TVA on va dire ! Ça fait déjà deux ou trois ans que je me pose la question, car j'ai de plus en plus de frais avec un local loué, ou les produits dont les coûts augmentent.** » Le passage de son activité au régime réel lui permettrait ainsi de déduire tous les frais de fonctionnement, qui dépassent largement les 50% d'abattement sur son chiffre d'affaires. Malgré cet avantage non négligeable que lui octroierait le passage en société, Rebecca ne le souhaite pas, en raison de la complexité de gestion sous d'autres statuts.

Marie-Christine la rejoint également. Pourtant, cette dernière a très peu de frais : « **J'ai zéro dépenses.** » Pourtant, le seuil de la TVA est aussi son plafond, à partir duquel un basculement en société deviendrait plus intéressant. Son domaine d'activité est en effet régit par une législation particulière : « **Le seuil de TVA me forcerait à passer dans un autre statut, or mes clients sont formateurs et donc non soumis à la TVA.** » Elle devrait ainsi facturer 20% de plus aux organismes et formateurs qu'elle accompagne, ceux-ci ne pouvant pas récupérer cette TVA par la suite. Le coût supplémentaire que devrait assumer sa clientèle la réduirait automatiquement.

C'est évidemment un sujet éminemment d'actualité depuis ce début d'année, avec la loi de finances pour 2025, qui prévoyait à l'origine d'abaisser le seuil de la TVA pour les auto-entrepreneurs à 25 K€ de chiffre d'affaires annuel. Cette réforme a finalement été suspendue jusqu'au 31 décembre 2025, mais tant qu'elle ne sera pas définitivement abrogée, le sujet reste ouvert et crée de l'incertitude pour 2026.

Le cas de Marie-Christine illustre la catastrophe professionnelle et personnelle que cette réforme représenterait pour elle, et plusieurs centaines de milliers d'indépendants dont l'offre s'adresse aux particuliers et aux associations, que ce soit en prestation de service, commerce, artisanat, services à la personne. La mesure aurait balayé la base de la pyramide entrepreneuriale que représente les auto-entrepreneurs.

Pour revenir à l'intérêt de Marie-Christine de basculer en société, elle résume l'enjeu financier en une phrase : « **Oui dans le sens où je suis en limite de seuil de TVA chaque année, 36 K€ en moyenne. Mais pour assumer une société type SASU, EURL, il faudrait que mon chiffre d'affaires soit beaucoup plus important !** » Sa conclusion est des plus évidentes : « **Le fossé est trop inatteignable en l'espace de seulement un an.** »

La perte de revenus envisagé est le frein principalement évoqué par les auto-entrepreneurs et les ex-auto-entrepreneurs sur le fait de quitter ce régime simplifié, mais limité par les seuils de chiffre d'affaires. Tous les témoignages s'accordent : il ne s'agit pas d'un petit delta. Le « gap » financier à devoir surmonter s'élève à plusieurs dizaines de milliers d'euros annuels. Concrètement, il s'agit de centaines d'heures de travail supplémentaire à caser dans des emplois du temps parfois déjà saturés, alors que l'entrepreneur devra gérer de toutes nouvelles obligations administratives très coûteuses, chronophages et stressantes.

Pour celles et ceux ayant des besoins financiers importants tel qu'un crédit personnel à rembourser ou une famille à charge, le risque est trop important à prendre.

Parce qu'il n'y a pas de transition graduelle de la complexité, les auto-entrepreneurs qui atteignent les seuils préfèrent alors se brider dans leur développement. L'absence d'une réflexion politique sur ces problématiques largement vécues et connues, sténose toute une partie de l'économie française, confisquant l'opportunité de croître aux plus petits.

3- Stratégies d'évitement

Jouer avec les seuils est une parade souvent employée par les auto-entrepreneurs qui s'en rapprochent, afin de différer le moment de basculer en société. Un véritable travail d'équilibriste, comme en témoigne Pierre : « **Il y a deux ans, j'ai dépassé pour la première fois le chiffre d'affaires du régime. La deuxième année, je me suis arrangé pour limiter mon chiffre d'affaires, et c'est comme ça depuis trois ans, où l'année dernière j'ai dû encore refuser ou reporter de l'activité.** »

Ainsi, étaler le chiffre d'affaires d'une année sur deux ans octroie un sursis et remet le changement de statut à plus tard. Malheureusement, cette stratégie ne fait que décaler la limitation de l'activité. Une limitation confirmée par Rebecca : « **Ça fait déjà deux ans que je joue avec le seuil de TVA ! Je fais tout pour ne jamais le franchir.** »

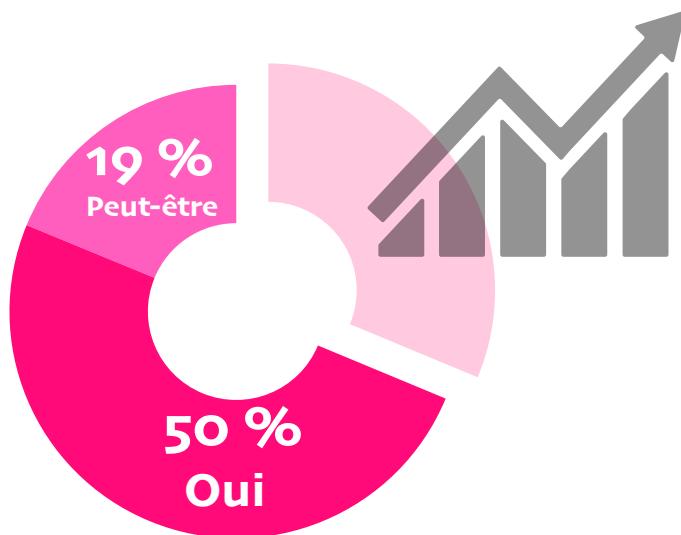
Laurent abonde dans le sens des entrepreneurs interrogés et confirme que beaucoup de ses clients se retrouvent dans la même situation : « **On a tout genre de profils, mais en proportion les anxieux sont les plus importants ! Certains ont repoussé l'obstacle un petit moment ! Ils sentaient que le statut de l'auto-entrepreneur n'était plus adapté, ils avaient dépassé les seuils déjà une année et ils étaient déjà en dépassement sur la deuxième ! Et donc là, ils ont l'obligation de changer de format.** »

Mais pour certains, la perspective de transformer en société est tellement inenvisageable qu'ils font un choix drastique : se contenter d'une activité amoindrie, bien en deça de son potentiel. « **Mon objectif est de trouver un équilibre financier, je ne cherche plus à me développer. Comme je dis, vaut mieux vivre vieux, que vivre mieux** » témoigne Anthony.

Ce dernier confie avoir un mode de vie assez frugal, lui permettant de se satisfaire d'un chiffre d'affaires en stagnation. **« Mon chiffre d'affaires, s'il tourne entre 50 et 60 K€ ça me va très bien. »**

Ainsi, il organise son temps de manière à s'octroyer des périodes de congés : **« En une semaine, je fais deux semaines. Après c'est un choix, je pars tous les deux mois en vacances. »** Une véritable philosophie de vie pourrait-on se dire, motivée par une grande liberté dans ses plages horaires, et un mode de consommation raisonnable. Il reconnaît que son comptable à dû s'y adapter : **« Je ne suis pas dans la surconsommation, et ça fait souvent un peu crisser les dents de mon entourage professionnel. »**

4- Et pourtant l'envie est là !



69 % veulent ou envisagent de faire évoluer leur activité dans les prochaines années

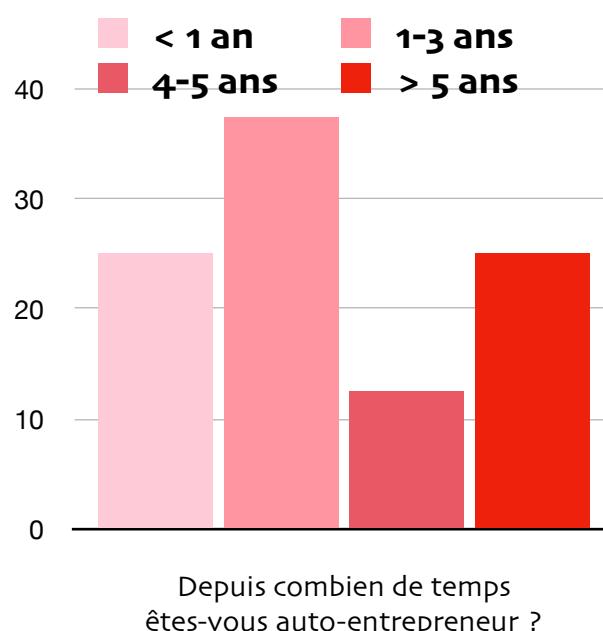
A première vue, les objectifs d'Anthony ne sont pas la croissance. Il parle en effet d'une philosophie de vie lui épargnant les contraintes d'une surcharge de travail et de développement. Cependant, en lui demandant s'il souhaiterait augmenter son activité dans le cas où les barrières administratives seraient assouplies, sa réponse est toute autre : **« Si demain on fonctionnait comme la Suisse, j'aurais déjà deux ou trois salariés !! Aujourd'hui vous acceptez mon devis, vous avez trois mois de délais. »**

Il met ainsi en avant les sollicitations très importantes de la part de ses clients, des demandes qu'il ne peut pas toutes honorer. « **J'ai énormément de prospects qui veulent que je crée des sites, que je développe.** »

Et son refus initial de développer vole en éclat lorsqu'il se projette dans un système juridique et fiscal moins contraignant pour les entrepreneurs. Il poursuit, en évoquant son désir de quitter le pays : « **Idéalement, là je partirais à l'étranger. Tous mes plus gros clients ont quitté la France l'année dernière. La France est un pays qui empile les complexités de tous genres, bridant la vie des entrepreneurs.** »

Il développe son point de vue : « **Par exemple en Suisse, plus on génère de l'argent, plus on fait tourner l'économie, et plus on est valorisé. En Espagne, les gens sont plus épanouis dans leur travail et les charges divisées par deux.** » Il revient sur cette sempiternelle complexité administrative et toutes les obligations, qui selon lui sont contre-productives, et il l'illustre par son propre exemple : « **Aujourd'hui, le comptable à compris ma démarche : je ne souhaite pas me confronter à toujours plus de contraintes administratives, je préfère vivre que m'enrichir.** »

Il conclut par une déclaration choc, qui résume le sentiment de nombreux auto-entrepreneurs, frustrés de ne pouvoir déployer et exploiter tout le potentiel de leur activité : « **La France est en train de perdre l'artisanat et l'entrepreneuriat, on rentre dans une spirale d'abêtissement des gens avec tous ces freins.** »



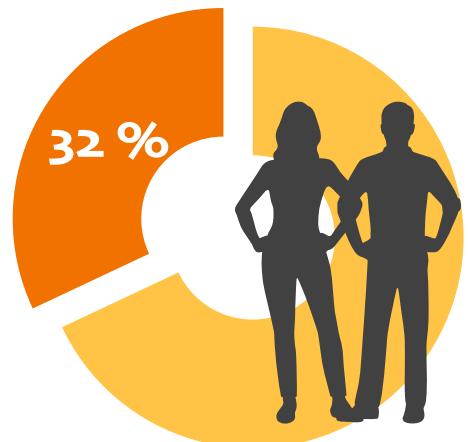
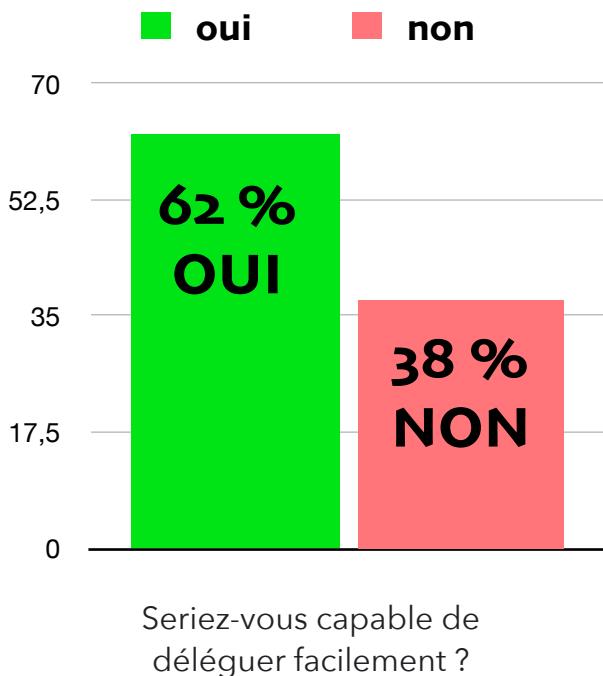
Ce triste témoignage résonne avec celui de Rebecca. La jeune coiffeuse commence par évoquer sa situation financière actuelle, que lui procure son auto-entreprise : « **Au niveau de mes revenus, tout roule, je ne suis pas hyper riche mais ça me va comme ça !** » Mais elle poursuit, avec une certaine amertume : « **Je suis dans un confort où je suis bien, mais en même temps je suis aussi frustrée de me dire que ça fait 12 ans et que ça ne bouge pas !** »

Laurent déplore également cette situation. Heureusement, certains osent et se félicitent de transformer en société mais selon celui lui, ils sont trop rares : « **Il y en a qui sont contents de passer à la suite. Ils ont l'impression de grandir et d'évoluer, de réussir leur business ! Certains passages en société sont vus comme une victoire, mais malheureusement c'est une petite minorité...** »

Chapitre III

Salarier pour se développer ?

1- La question sensible de déléguer



32 % envisagent de recruter si ils changent de statut

Après autant d'années à travailler seuls, le constat est paradoxal pour beaucoup d'indépendants. La solitude et le manque d'une énergie collective sont souvent évoqués. Pourtant, déléguer est un sujet délicat.

Ils sont habitués à fournir le travail requis de A à Z, à construire et gérer eux-mêmes le contact avec les clients, le fruit d'un projet très personnel et porteur de sens. Ainsi, confier en partie ce travail à d'autres personnes est la source d'inquiétudes et d'interrogations.

Pour d'autres, déléguer est une condition sine qua-non à l'évolution de leur activité, afin de multiplier la force de travail et de couvrir les frais d'une transition par exemple.

Laurent confirme. Recruter est aussi une réponse à la frustration de l'entrepreneur de ne pas pouvoir répondre à toutes les demandes : « **Ça vient aussi de la volonté de déléguer, quand la personne est seule depuis un petit moment, elle voit qu'elle atteint un plafond de verre. Elle démultiplie son temps de travail, elle voit qu'il y a des opportunités auxquelles elle ne peut pas répondre.** »

C'est le cas de Pierre ayant un emploi du temps très chargé avec son activité, il a donc embauché une alternante l'année dernière pour le seconder. « **Pour le service à certains clients, j'aimerais donner la main à une autre personne pour gérer certaines missions à mes côtés. J'avais donc recruté une alternante pour la faire monter en compétences et pouvoir lui déléguer une part d'activité.** » Mais dans le même temps, il demandait que le travail fourni soit d'une certaine qualité, au vu du temps passé à la former, et en fonction des tarifs qu'il pratique. Malheureusement l'expérience lui a laissé un goût amer, et a réduit sa confiance dans le fait de déléguer, et donc de salarier « **En le faisant moi-même, je suis sûr de la manière dont le travail est fait.** »

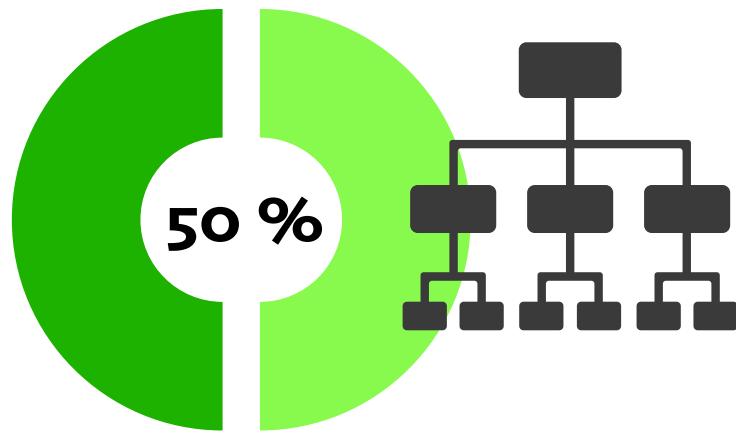
En celà, Marie-Christine le rejoint totalement : « **J'ai du mal à déléguer, je ne suis pas bonne en management. Quand je fais moi-même, je suis sûre que c'est fait !** » Ainsi que Béatrice : « **Quand on délègue, il faut que le travail soit de la même qualité, et si on doit tout recontrôler, autant le faire soi-même !** »

Elles introduisent des notions intéressantes : celles du management et de travailler en collaboration avec d'autres indépendants. Ces deux thèmes sont étroitement liés, car si l'indépendant qui délègue n'aspire pas forcément à superviser un ou plusieurs salariés, travailler avec d'autres indépendants est souvent envisagé comme solution. Pour Pierre, « **Ils ont le même état d'esprit** », ce qui facilite la collaboration et minimise les responsabilités.

Cependant cette appréhension n'est pas présente chez tous les auto-entrepreneurs, bien au contraire. Chez Cécile, la volonté de salarier est bien présente : « **Ah oui ! Salarier c'est le but d'une entreprise. Déléguer serait assez naturel !** » Cette appétence est peut-être issue de son ancien poste, dont la coordination d'équipe faisait partie de ses compétences. Ainsi, elle s'est déjà informée des options possibles en auto-entreprise, relativement réduites, mais qui lui permettraient d'avoir une première expérience : « **Je me suis posé la question de prendre un stagiaire. Ça ne s'est pas fait, mais ça me reste dans la tête.** »

Un enthousiasme partagé par Béatrice, qui s'est déjà essayée à l'exercice. Cette dernière est avide d'élargir ses compétences dans la gestion de salariés, tout en exposant les défis d'un tel projet: « **Après, c'est à moi de bien cadrer, et d'avoir un peu de souplesse ! Mais c'est aussi quelque chose qui m'intéresse, piloter une équipe.** »

2- Recruter un salarié : un investissement lourd et incertain



Se disent effrayés par la perspective de gérer un ou plusieurs salariés

Pour Pierre, l'investissement financier de l'embauche a été limité, car il a pu bénéficier d'aides de l'Etat pour prendre son alternante : « **Avec les aides, elle ne me coûtait que 300 € par mois, parce qu'à 900 €, je ne l'aurais pas prise c'est certain.** » Il confirme ainsi la difficulté d'embaucher quand on est entrepreneur en solo avec un chiffre d'affaires restreint. Là encore établir des comptes prévisionnels fiables est une priorité pour ajuster ses projections de chiffre d'affaires avec ses prévisions de coûts de fonctionnement.

Dans son cas, le coût a été d'une toute autre nature : il a payé de son temps. Il détaille les heures passées à ses côtés pour lui expliquer les arcanes de son activité, du montage vidéo, au contact avec la clientèle. Ce qu'il pensait être un investissement sur le long terme, se révèle être une expérience déceptive : « **Au final, elle n'était pas du tout investie, elle n'était pas motivée. Elle voulait juste une alternance pour valider son diplôme, alors qu'elle disait que ça lui plaisait.** »

Ainsi, il poursuit, décrivant l'alternante davantage comme une charge que comme un soutien : « **J'avais l'impression de passer plus de temps à lui dire ce qu'il fallait faire. Et c'est tout à fait normal au début, pour qu'elle monte en compétences, mais elle n'était pas investie. Alors que j'avais besoin d'un coup de main !** »

La fin du contrat pour l'alternante, a permis à Pierre de reprendre la main sur son emploi du temps et son activité : « **Quand elle est partie, j'ai repris un peu d'air et j'ai gagné du temps.** » Il avait pourtant manifesté son intérêt de garder la jeune femme, au delà de son contrat d'alternance : « **J'avais dit dès le début à l'alternante, que si tout se passait bien j'aimerais la garder.** »

Alice, désormais chevonnée dans la gestion de salariés, évoque une problématique propre aux gérants de TPE/PME. Selon elle, la taxation des heures supplémentaires, n'encouragent pas les employeurs à faire travailler ses salariés davantage, même lorsque ceux-ci le réclament. Elle explique : « **Pour mon entreprise, quand tu envisages de salarier quelqu'un à plus de 35h, ce sont des heures taxées à 25% de plus. Un vrai frein à motiver ses salariés !** »

Elle partage son étonnement, mettant en avant les avantages que cette mesure retire aussi aux employés : « **Alors que tous les mois tu t'engages à payer plus ta salariée et à lui donner plus de pouvoir d'achat.** »

Elle conclut, en précisant que salarier, même pour une structure en développement, n'est pas toujours le choix le plus pragmatique. « **C'est bien beau de vouloir des salariés, et c'est trop cool d'avoir des projets ! Mais il faut être réaliste, tout est lourd, compliqué et couteûx !** »

Laurent confirme que le cadre administratif est bien souvent un casse-tête pour embaucher. Il pointe du doigt des normes à n'en plus finir, assorties d'irrégularités fréquentes commises par l'administration : « **Le frein c'est l'administratif. Même s'ils sont accompagnés par un cabinet d'expertise comptable qui peut faire les démarches et les fiches de paye, c'est souvent la relation avec l'Urssaf qui est compliquée. Dès qu'il y a du social, les dossiers sont complexes à suivre. Ils sont tributaires de l'Urssaf qui peut faire erreurs. Donc ça génère des allers-retours, rajoutant toujours plus de complexités et de craintes...**

Rebecca abonde dans le même sens. La jeune femme n'a pas encore de salariés, mais cite d'autres exemples dans le secteur de la coiffure : « **J'ai eu l'exemple autour de moi, des amies qui ont fait le choix d'embaucher, et la moitié sont revenues en arrière ! Je parlais la semaine dernière avec une autre coiffeuse qui me disait avoir changé de statut, avoir salarié, et au final le regretter. Elle me disait vivre mieux avant.** » Elle met ainsi en avant ce dilemme cornélien auquel doivent répondre les entrepreneurs : payer son employé ou se payer soi. Cette situation délicate, mais très courante arrive lorsque l'entrepreneur se voit dans l'obligation de salarier pour assurer la charge de travail, mais que celle-ci ne suffit pas à couvrir tous les coûts inhérents à l'embauche. Ainsi, Rebecca conclut que l'expérience n'est pas pour elle : « **Cela ne m'apporterait qu'un stress énorme et ça fait tellement longtemps que je travaille seule.** »

Brian approuve, précisément sur ce point : « **C'est une sacrée responsabilité ! Il faut avoir une charge de travail suffisamment importante pour lui en confier, ce qui n'arrive pas toujours en photo.** » Et ce dernier soulève un enjeu typique de son nouveau statut d'artiste-auteur : « **En tant qu'artiste-auteur, tu ne peux facturer que des droits d'auteur, donc tu ne peux pas donner un cours, embaucher une maquilleuse pour un shoot, ou un photographe retoucheur...** » Il dénonce ainsi la rigidité de son statut, le limitant dans la diversification de son activité, et dans la création de missions ou d'emplois courts pour d'autres intervenants.

Il demande ainsi qu'une réflexion soit menée en ce sens, pour assouplir et simplifier le statut d'artiste-auteur, une démarche dont pourraient s'inspirer bien d'autres formes juridiques : « **Pour les artistes-auteurs, être plus souple sur les prestations. Que l'on ait le droit à un pourcentage annuel de prestations hors cession de droit d'auteur. Que ce soit toléré.** » Il élargit cette problématique au-delà de l'embauche, en abordant la vente de matériel et le fait de dispenser quelques heures d'enseignement.

Faute de mieux, il envisage une solution alternative, mais qui va charger son emploi du temps à coup sûr : « **Je me pose la question de me recréer une micro-entreprise à côté, pour y gérer tout ce qui n'est pas comptabilisé comme du droit d'auteur, mais ça veut dire deux déclarations, deux structures.** »

3- Dans les chaussures d'un manager

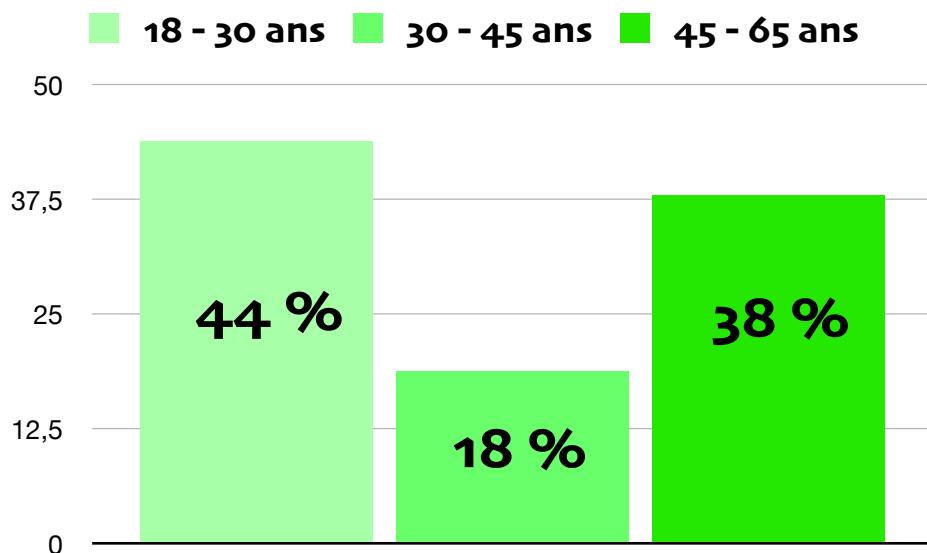
Etre indépendant est formateur en de nombreux points. En effet, devoir maîtriser tous les tenants et les aboutissants d'une activité économique oblige à être polyvalent. Production du travail, prospection, développement d'une offre, communication, rentabilité, sont le quotidien de ces travailleurs multitâches. Mais lorsque l'entreprise grandit, et que la gestion de collaborateurs s'impose, c'est une toute nouvelle aventure : le management.

Pierre poursuit sur son alternante, et fait le lien avec son expérience personnelle : **«Je ne ferme pas la porte. Moi aussi j'ai eu besoin de faire des stages et que des gens me fassent confiance, C'est pourquoi je voulais à mon tour donner sa chance à quelqu'un.»** Cependant, il reconnaît que son inexpérience en matière de recrutement lui a porté préjudice : **« Sauf que j'ai peut-être donné sa chance un peu trop facilement, et qu'à l'avenir, je demanderai plus de garanties. Quand j'étais ingénieur, j'avais une autre manière de penser, alors que maintenant le diplôme c'est bien, mais ce qui va importer c'est ce que la personne sait faire »**

Il s'était pourtant montré exigeant lors de son choix, et évoque la conjoncture générale du recrutement en France : **« Et pourtant, je pense que c'était l'un des meilleurs profils que j'avais repéré. Mes clients me disent aussi que dans leur domaine, ils ont beaucoup de mal à recruter, j'ai l'impression que c'est un problème global.»**

Il développe un point très intéressant, qui parcourt le monde des ressources humaines ces dernières années : l'arrivée d'une jeunesse aux valeurs diamétralement opposées à celles de ses aînés. Un marronier du management : **« Sans faire de généralités sur les générations suivantes, j'ai l'impression qu'on a pas les mêmes façons de travailler, ou la même volonté de travailler, et ça rend difficile le recrutement.»** A l'avenir, l'âge de ses futurs collaborateurs risque d'être déterminant : **« Quitte à prendre quelqu'un, autant le payer plus cher, mais qu'il soit plus autonome, et que je sois sûr du service.»**

De son côté, Alice partage son sentiment de saut dans l'inconnu lorsqu'il est question de salarier : **« Avoir des employés, les gérer au quotidien, accepter les départs, organiser le recrutement des nouveaux, tout ceci demande énormément de temps, et tout ça tu l'apprends sur le tas ! »**



Si vous deviez recruter quelqu'un,
ce serait dans quelle tranche d'âge ?

Cet enjeu de salarier est également évoqué par Emilien, qui témoigne de son expérience d'entrepreneur : « **Ce qui est frustrant, c'est que tu dois encore changer de posture. Et tu peux être un gros cador dans ton domaine, mais si tu ne sais pas gérer des gens, tu ne pourras pas passer à l'échelle supérieure. C'est sûr que c'est très difficile. C'est toujours un peu la roulette le recrutement.** »

Un tout nouveau monde s'ouvre à l'indépendant lorsqu'il grandit. La gestion de ressources humaines est un défi de taille, peu comparable à toutes les compétences acquises jusque là. S'habituer ou se réhabituer au travail en équipe, dans une posture de dirigeant n'est pas toujours confortable.

D'autant plus qu'un élément revient sans cesse à travers les entretiens : la vision du monde du travail change du tout au tout quand on crée son entreprise.

Bien loin du travail monotâche de salarié et décorrélé de l'offre finale proposée au client, l'entrepreneur doit maîtriser la chaîne de son activité d'un bout à l'autre. Devenu employeur à son tour, l'entrepreneur se confronte parfois à une vision limitée et obligatoire que gardent certains salariés.

Dans une petite structure, le poids économique d'un tel désengagement peut la mettre sérieusement en danger. Sans oublier le coût financier très important que représente la première embauche, qui freine beaucoup d'entrepreneurs.

Conclusion

Au terme de cette étude, plusieurs conclusions s'imposent, mais avant tout, l'UAE remercie toutes celles et ceux qui y ont contribué. Sans leurs témoignages, les mots n'auraient pas la même portée.

Au delà de ce travail narratif et statistique, trois enseignements se font jour.

Nous le savions, la complexité est un frein pour les entrepreneurs, le statut de l'auto-entrepreneur devient un véritable salut pour concrétiser l'initiative en France .

Nous le savions aussi, l'économie n'aime pas l'incertitude, les entrepreneurs évidemment pas non plus.

Enfin, si le regard des Français sur le travail change, l'esprit intrapreneuriel ne touche pas encore la société toute entière.

Toutes ces évidences nous les connaissons, alors pourquoi les choses ne changent elles pas ? Sans doute parce que, pour partie la norme semble rassurer, la loi s'adaptant pour chacun, mais ce faisant elle crée une forte dé-responsabilisation, et elle permet ainsi de faire vivre le millefeuille des acteurs d'une véritable économie de la complexité !

Tellement parfois, que si nous devions en croire certains, la complexité doit être la règle et la simplicité devrait être l'exception ! L'inverse doit pourtant prévaloir partout désormais : la simplicité doit devenir la règle universelle de l'entrepreneuriat !
