

## Micro-Entrepreneur et présomptions de salariat : Quels sont les risques ?

L'envie voler de ses propres ailes, d'être son patron, de gérer son temps à volonté poussent de nombreux salariés à quitter leur entreprise pour se mettre à leur compte.

L'aventure commence souvent par le choix du régime de la Micro-Entreprise : facile à créer, souple dans sa gestion et peu coûteuse en charges sociales et fiscales.

Le succès de la Micro-Entreprise est la preuve de cette grande migration qui démontre d'ailleurs la mutation de notre société vers la libéralisation du salariat : 1.3 million de Micro-Entrepreneurs en 2020 en France !

Seulement voilà, trouver des missions et des clients n'est pas toujours chose aisée et il est courant de se retourner vers son ancien employeur pour lui proposer nos services.

Cette solution est-elle légale ? Quelles sont les critères de la présomption de salariat ? Que risque-t-on ? Comment faire pour sécuriser sa relation avec son employeur ?

Nous aborderons, dans cette fiche, sous forme de questions/réponses, toutes les problématiques liées avec cette situation actuellement très courante.

### I. Puis-je sans risque travailler avec mon ancien employeur ?

Il n'existe pas dans la loi d'interdiction de travail avec son ancien employeur. Il peut s'agir d'un client comme d'un autre... pour autant cette situation ne doit pas trouver son origine dans « un arrangement » pour permettre aux uns et aux autres de faire des économies de charges sociales ou de percevoir des indemnités chômage.

### II. Pourquoi est-ce plus avantageux pour l'employeur de travailler avec des micro-entrepreneurs plutôt qu'avec des salariés ?

Pour de nombreuses raisons :

- Le coût d'un salaire, entre le net payé à un salarié et le coût global, avoisine les 75 % alors que les charges sociales d'un Micro-Entrepreneur ne sont que de 22 %,



- Lorsqu'il n'y a pas de travail, l'employeur ne paye plus le Micro-Entrepreneur alors qu'il doit rémunérer ses salariés chaque mois quel que soit le volume de travail effectué,
- Le lien entre l'employeur et le Micro-Entrepreneur n'est régi que par une relation contractuelle commerciale... celle avec les salariés par le Code du travail beaucoup plus lourd et contraignant.

On comprend aisément que de nombreux employeurs, plus ou moins scrupuleux, aient envie de remplacer certaines de leurs fonctions internes par des ressources beaucoup plus flexibles et moins coûteuses.

### III. C'est quoi la présomption de salariat ?

Le code du travail définit la présomption de salariat comme la mise à disposition de moyens et matières auprès d'une personne afin que cette dernière puisse effectuer son travail. Elle impose aussi qu'entre l'employeur et le salarié il existe un lien de subordination caractérisé.

En un mot, vous êtes indépendant mais concrètement votre relation avec votre client est celle d'un salarié.

#### IV. Quels sont les exemples flagrants d'une présomption de salariat ?

Dans les cas de présomption de salariat, nous rencontrerons systématiquement les éléments suivants :

- Une situation de mono-client,
- Une facturation identique tous les mois,
- Le respect d'horaires de travail,
- Le remboursement de frais tels que les tickets restaurant ou les titres de transport.

Mais il existe des éléments plus subtils comme :

- La présence systématique dans les locaux de l'indépendant avec un bureau et une ligne de téléphone,
- L'attribution de cartes de visite au nom de l'entreprise,
- La présence du nom de l'indépendant sur les documents officiels et commerciaux de l'entreprise (sur le site internet, dans l'ours d'un magazine...),
- Le paiement du matériel informatique par le client.

#### V. Quels sont les risques de la présomption de salariat ?

Les risques sont présents soit pour le client soit pour l'indépendant.

Du côté de l'indépendant, la situation de mono client est risquée. Si le contrat s'arrête, l'indépendant se retrouve sans activité pendant un certain temps avant de retrouver une nouvelle clientèle. Certains employeurs, sous couvert de réaliser des économies de charges sociales, en profitent pour payer l'indépendant en deçà des prix du marché...quel intérêt dans ce cas d'être indépendant ?

Du côté de l'employeur, la problématique est plus dangereuse. Lors d'un contrôle Urssaf, les inspecteurs peuvent requalifier les factures en salaires « déguisés » et réclamer les charges sociales y afférentes (plus de 40 % + intérêts et majorations). Et cette découverte peut se prolonger en action pénale pour travail dissimulé.

#### VI. Existe-t-il d'autres problématiques à la présomption de salariat ?

Oui : en cas d'accident du travail ou d'arrêt maladie, un salarié est largement mieux couvert qu'un indépendant... Travailler comme indépendant, alors que factuellement vous êtes salarié, c'est vous priver de votre protection sociale.

Par ailleurs, un salarié, sans travail et de fait licencié, sera indemnisé par Pôle Emploi et l'indépendant ne le sera pas.

#### VII. Comment les Urssaf découvrent elles une présomption de salariat ?

C'est très simple. Les employeurs qui font travailler des indépendants, doivent déclarer sur un formulaire DAS2 (Déclaration Annuelle des honoraires et droits d'auteurs) les sommes versées à tous les indépendant, les micro-entrepreneurs et les artistes auteurs.

Il est donc élémentaire de constater par votre numéro de Siret que 100 % de votre chiffre d'affaires proviennent d'un seul et même client.

#### VIII. Après une longue période en mono client si je perds mon « emploi » est-ce que je peux me retourner vers mon employeur ?

Tout à fait ! vous pouvez aller aux Prud'hommes et demander la requalification de votre contrat en contrat de travail. Il va falloir prouver que cette situation est à l'initiative de votre ancien employeur et que vous n'aviez pas d'autres choix.

En plus de percevoir des indemnités de licenciement et une indemnité pour préjudice, vous pourrez prétendre à l'octroi d'une indemnité chômage en attendant de trouver une autre mission...Et pour le coup, pas en situation de mono client !

Attention, cette action en justice est souvent longue et coûteuse en frais d'avocats. Il est indispensable d'être convaincu de réussir avant de l'entreprendre.

#### Conclusion

Voler de ses propres ailes est un choix : choisir ses clients, choisir ses horaires de travail, choisir sa rémunération. Quel intérêt de s'enguer dans une situation de mono client qui n'offre que des inconvénients et surtout des risques juridiques ?

J'espère que ces quelques questions / réponses auront su vous convaincre de la dimension néfaste de la problématique.

