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.

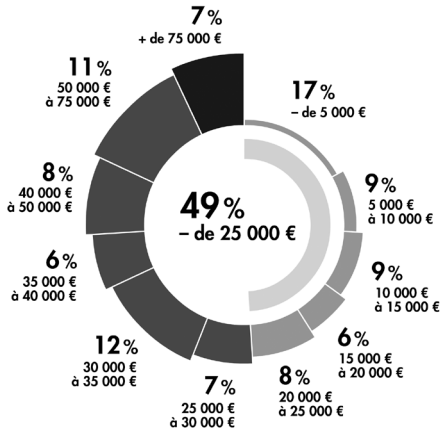
Quelques chiffres

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.

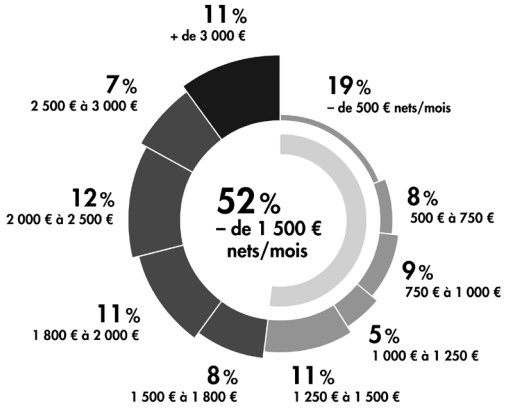
Une lecture attentive des résultats nous permet de mettre en évidence ces informations :

- 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.