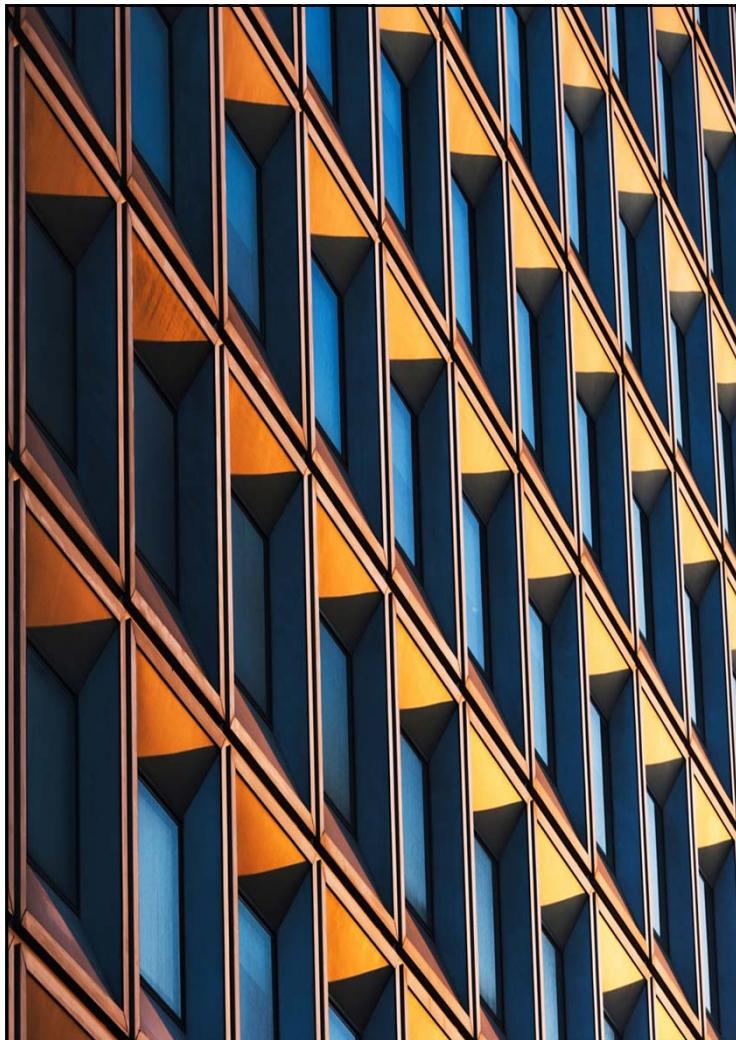


Matinale juridique – 20 novembre 2025

Le recours aux travailleurs des plateformes





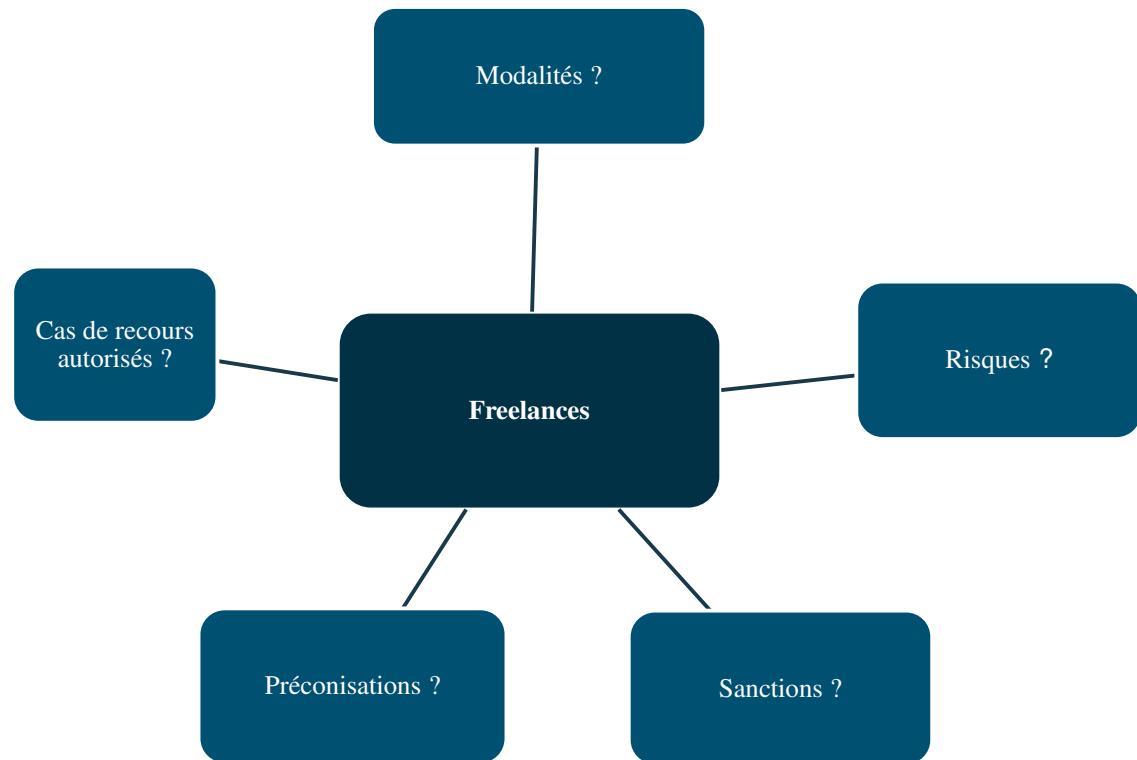
Matinale juridique – 20 novembre 2025

INTRODUCTION

Access the latest PowerPoint templates

Les relations avec des travailleurs externes :

- 💡 • Comprendre les enjeux du recours à des freelances / travailleurs externes
- Identifier les risques juridiques spécifiques liés aux freelances via des plateformes
- Sécuriser les pratiques internes



VOS PRATIQUES ?



Access the latest PowerPoint templates

TROIS PLATEFORMES – TROIS MODELES

Relation contractuelle :

La plateforme ne conclut aucun contrat au nom et/ou pour le compte d'un freelance ou d'un client.

Il est expressément précisé que la plateforme ne peut en aucun cas être considéré comme employé / employeur.

La plateforme précise que, hors services additionnels de gestion des contrats, le freelance et la société cliente sont seuls responsables de la conclusion et de l'exécution des contrats relatifs à une mission.

En pratique, le client peut entrer directement en contact avec le freelance depuis la plateforme. Il recevra ainsi un devis soit au nom du freelance, soit au nom de MALT si le freelance souscrit à un service additionnel.

Facturation :

La plateforme dispose d'un mandat de facturation pour le freelance, pour l'établissement et l'émission des factures.

Le freelance paye une commission (% de la mission) à MALT, qui est prélevée sur le montant payable au freelance.

Le client paye des frais de services à MALT (un % du prix de la mission).

Gestion du freelance :

La plateforme se limite à fournir des moyens au freelance et au client afin d'entrer en relation.

Aucune mention n'est faite par MALT sur une quelconque supervision (moyens, suivie de la mission).



Access the latest PowerPoint templates

TROIS PLATEFORMES – TROIS MODELES

Relation contractuelle :

La plateforme précise que des **contrats de prestation de services sont établis entre FREEBIRD et le freelance, puis entre FREEBIRD et le client.**

Il n'y a donc **aucun contrat entre le freelance et le client.**

Ce mode opératoire déroge ainsi au recours habituel au freelance.

FREEBIRD précise que la collaboration avec le freelance se fait sans lien de subordination et qu'il n'y a aucune obligation inhérente au contrat de travail, de sorte que le freelance bénéficie d'une indépendance dans l'organisation des activités et des méthodes de travail.

Facturation :

FREEBIRD précise que la facture émise par le freelance à FREEBIRD est payable par la plateforme.

Gestion du freelance :

La plateforme précise que des clauses de non-sollicitation et de non-concurrence sont prévues pour le client et pour le freelance.



[Access the latest PowerPoint templates](#)

TROIS PLATEFORMES – TROIS MODELES

Relation contractuelle :

La plateforme précise que **le client est informé et accepte expressément qu'ACRACY sous-traite chaque prestation à un freelance, lequel aura préalablement été présenté et validé par le client.**

Dans ce cadre, deux contrats sont conclus : un contrat commercial entre la plateforme et la société cliente, puis un contrat de sous-traitance entre la plateforme et le freelance.

Il n'y a donc à nouveau **aucun contrat entre le freelance et le client.**

En pratique, le client formule un ordre de mission à ACRACY, qui se charge trouver des freelances pouvant correspondre et négocie avec eux. ACRACY propose ensuite une liste de freelances potentiels au client qui choisi et accepte un freelance.

Facturation :

Le prix est fixé selon deux modalités :

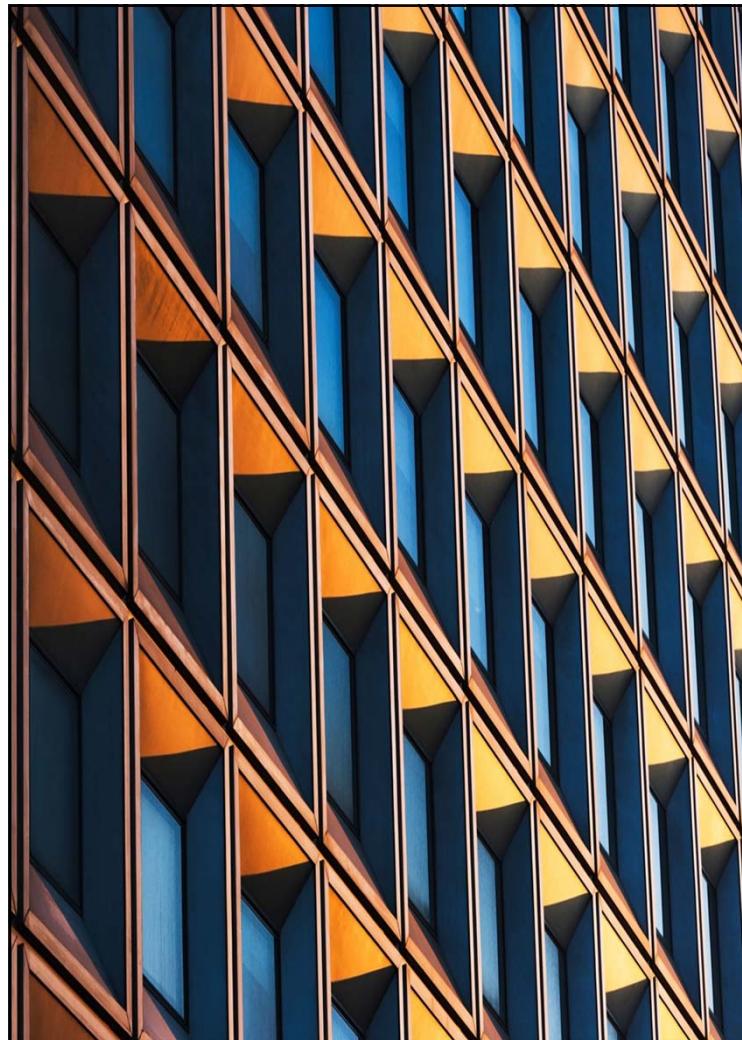
- Soit un taux moyen journalier incluant la rémunération du freelance + le prix de cession de la prestation (négocié avec le freelance) + des frais de services (% de la prestation qui dépend de l'offre choisie par le client)
- Soit avec un ordre de mission qui prévoit la totalité du coût de la prestation.

Gestion du freelance :

La plateforme précise qu'elle s'engage à apporter tout son soin à la qualité des prestations fournies au client. Il est précisé à toutes fins utiles qu'ACRACY reste seul maître de la définition et du choix des moyens et méthodes de travail utilisés pour mener à bien les prestations.

Par ailleurs, il est précisé que le client s'engage à ne pas solliciter les freelances avec qui il a travaillé pendant deux ans.





Matinale juridique – 20 novembre 2025

Le recours à des freelances: panorama juridique

Access the latest PowerPoint templates

Panorama global des recours autorisés

Freelance

Il n'existe pas de définition juridique du statut de freelance – celui-ci n'est pas en soi un statut à proprement parler. En effet, le terme de freelance est employé afin de qualifier un travailleur indépendant proposant ses services à des clients.

Portage salarial

Opération par laquelle un salarié porté conclut un contrat de travail avec une entreprise de portage salarial et effectue une prestation pour le compte d'une entreprise cliente.

Sous-traitance

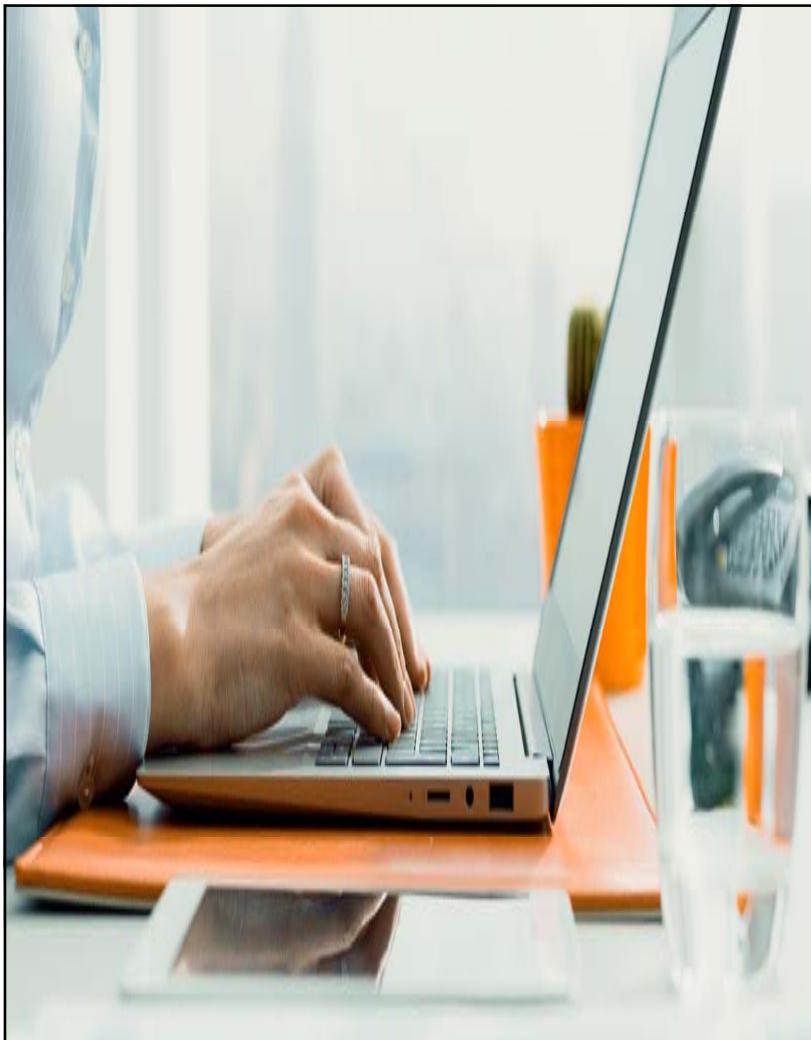
Opération par laquelle un entrepreneur confit à une autre partie, appelée sous-traitant, l'exécution de tout ou partie d'un contrat de prestation.

Prêt de main d'œuvre à but non lucratif

Opération à but non lucratif par laquelle une entreprise met un salarié à disposition d'une autre entreprise via une convention de mise à disposition à titre gratuit.

Point d'attention sur le travail temporaire

Opération par laquelle une entreprise de travail temporaire met à la disposition d'une entreprise utilisatrice des salariés qu'elle recrute et rémunère à cet effet.



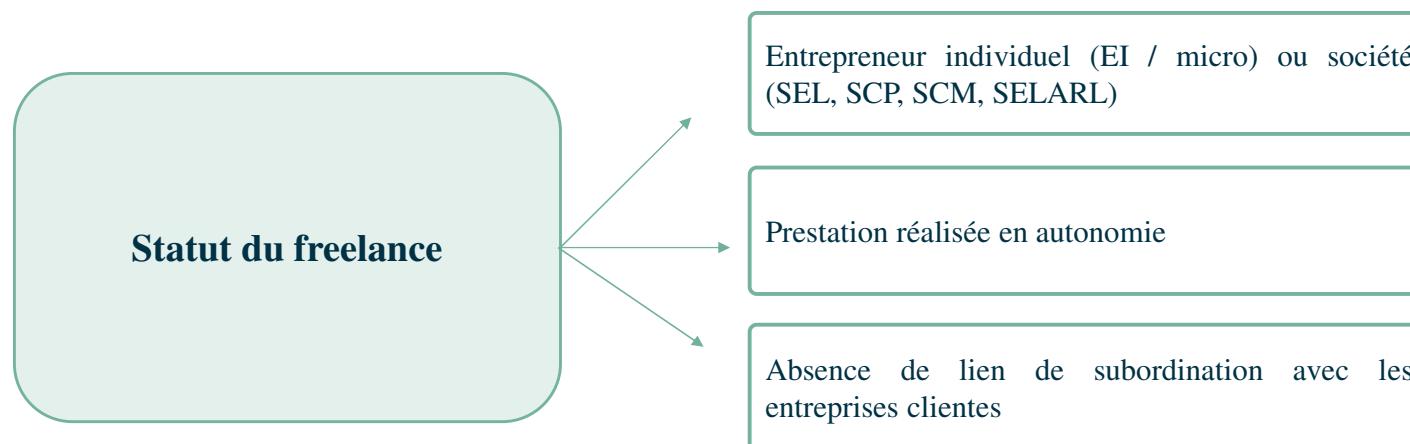
LE RECOURS AUX FREELANCES

Access the latest PowerPoint templates

Le recours aux freelances

"Freelance" n'est pas en soi un statut à proprement parler : il est employé afin de **qualifier un travailleur indépendant** proposant ses services à des clients.

Tout travailleur indépendant doit donc choisir **un régime juridique** afin d'exercer son activité.



Access the latest PowerPoint templates

Le recours aux freelances

Rappel : Obligation de vigilance de l'entreprise cliente vis-à-vis du freelance établi en France.

Pour toute mission portant sur un montant au moins égal à **5 000 € HT**, toute entreprise cliente doit se faire remettre par le freelance :

- un document attestant de l'immatriculation** de l'entreprise (extrait Kbis, inscription au répertoire des métiers, récépissé du dépôt de déclaration auprès d'un centre de formalités des entreprises pour les personnes en cours d'inscription, etc.) ;
- une attestation de vigilance** délivrée par l'Urssaf, certifiant que le freelance est à jour de ses obligations sociales dès la conclusion du contrat de mission. L'entreprise cliente doit également **vérifier la validité et l'authenticité de l'attestation**.



QUAND ? Lors de la conclusion du contrat de mission, puis tous les 6 mois jusqu'à la fin de son exécution si la mission dure au-delà de 6 mois.

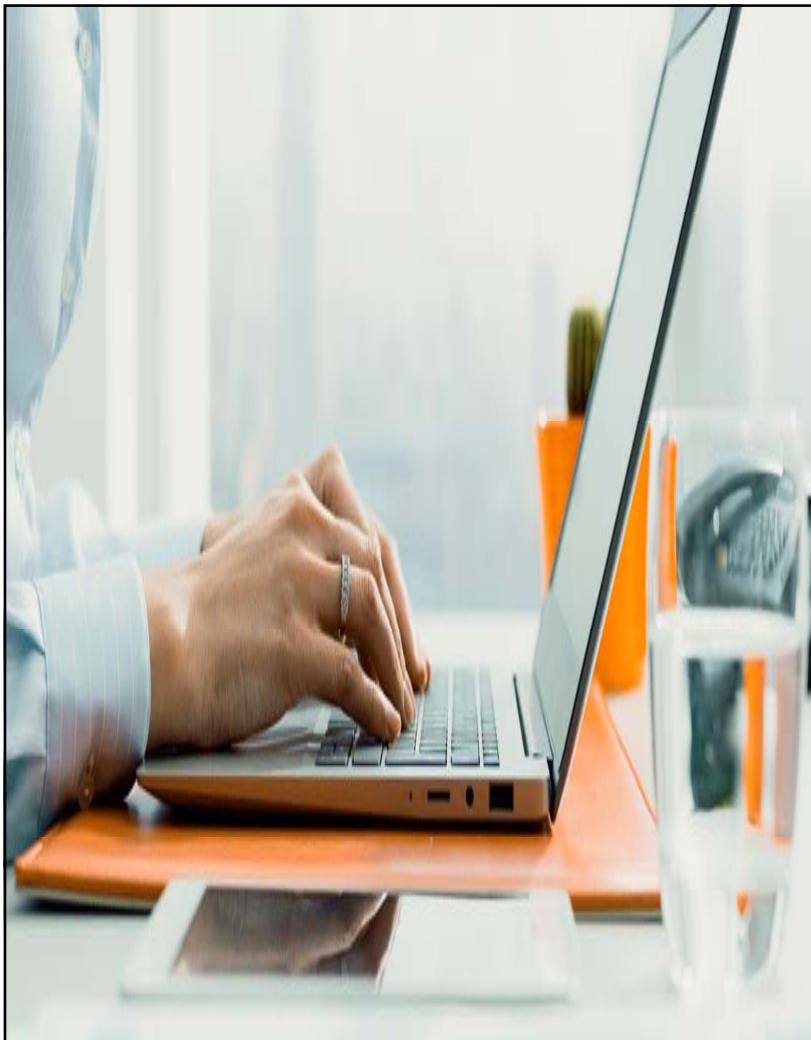


COMMENT ? Le freelance est seul habilité à demander la délivrance de l'attestation de vigilance sur internet.

Pour vérifier la validité et l'authenticité de l'attestation, il faut saisir le numéro de sécurité mentionné sur l'attestation de vigilance sur la page d'accueil du site www.urssaf.fr.



NB: le seuil de 5 000 € HT s'apprécie sur le montant total de la prestation, même si elle a fait l'objet de plusieurs paiements ou facturations séparées.



LE RECOURS AUX FREELANCES PAR LE BIAIS DES PLATEFORMES

Access the latest PowerPoint templates

Le recours aux freelances par le biais des plateformes

Modèle 1 – Contrat de mission entre le freelance et la société cliente :

C'est le **modèle le plus simple et le moins risqué pour la société cliente** : la plateforme se place comme un **simple intermédiaire** et n'est pas partie au contrat de mission.

Conclusion du contrat :

Lorsque la plateforme rédige le contrat de mission entre la société cliente et le freelance, il faut être vigilant sur l'absence de relations contractuelles avec la plateforme.

Par prudence, il est recommandé à la société cliente de s'assurer des vérifications relatives à l'obligation de vigilance, même si la plateforme les réalise.

Réalisation des missions :

L'entreprise cliente doit donc traiter le freelance comme un **indépendant**, mais peut se permettre d'avoir des **relations commerciales et de travail plus étroites**, par exemple :

- *Définition des missions ;*
- *Directives opérationnelles ;*
- *Information sur le planning pour assurer la bonne réalisation des missions.*

Facturation :

Il est recommandé de procéder à deux paiements distincts et de conserver les justificatifs :

- Payer le freelance en contrepartie de la mission rendue ; et
- Payer la plateforme seulement pour le service d'intermédiation rendu (l'équivalent des commissions) – sauf si production d'un mandat.

Access the latest PowerPoint templates

Le recours aux freelances par le biais des plateformes

Modèle 2 – Contrat de prestation de services entre la société cliente et la plateforme, puis entre la plateforme et le freelance :

Ce modèle appelle à une **vigilance de la part de la société cliente**.

Conclusion du contrat :

La plateforme ne se place plus comme un simple "*intermédiaire*" mais comme une partie prenante de la relation contractuelle : c'est une relation triangulaire équivalente à celle de la **sous-traitance**.

Par conséquent, il faut être particulièrement vigilant lors de la conclusion du contrat en s'assurant que la **plateforme a effectué les vérifications nécessaires auprès du freelance (obligation de vigilance)**.

Réalisation des missions :

Par ailleurs, il faut être davantage vigilant sur les missions effectuées par le freelance : celles-ci doivent être **spécifiques et exclusives de son activité**, à l'instar de la sous-traitance.

La société cliente ne doit pas avoir de contact direct avec le freelance puisqu'il n'y a pas de contrat les liant. Ainsi, pour la définition des missions, les directives opérationnelles, ou autres informations de toute nature, il est nécessaire que le client passe par la plateforme pour minimiser les risques (autant que possible).

Facturation :

Puisque la société cliente contracte uniquement avec la plateforme, il est nécessaire de **payer uniquement la plateforme**, sans que la facture ne distingue ce qui est dû au freelance et ce qui est dû à la plateforme.

Access the latest PowerPoint templates

Le recours aux freelances par le biais des plateformes

Modèle 3 – Contrat de prestation de services entre la société cliente et la plateforme, puis entre la plateforme et le freelance, mais avec une ingérence significative de la plateforme

C'est le schéma le plus risqué.

Conclusion du contrat :

Lorsque la plateforme convient du prix de la mission, fixe l'étendue de la mission, suit l'avancée de la mission, définit des modalités d'exercice de la mission, etc. : ce sont autant d'indices de lien de subordination du freelance à la plateforme. Les risques de **requalification de la relation commerciale en contrat de travail entre le freelance et la plateforme** sont donc importants.

En pratique, lorsqu'une plateforme encadre la relation entre le freelance et le client, elle se place comme une entreprise qui met à disposition des salariés auprès d'une entreprise "*utilisatrice*" (la société cliente) pour effectuer une activité en contrepartie d'un prix.

Cette situation présente des risques importants de prêt de main-d'œuvre illicite, de marchandage ou de travail dissimulé en cas de contentieux.

Réalisation des missions :

En tant que société cliente, il convient absolument de garder des distances avec le freelance dans le cadre de la réalisation de sa mission et de **passer systématiquement par la plateforme sur l'ensemble des sujets, même ceux purement organisationnels, sans exceptions**.

Facturation :

Puisque la société cliente contracte uniquement avec la plateforme, il est nécessaire de **payer uniquement la plateforme**, sans que la facture ne distingue ce qui est dû au freelance et ce qui est dû à la plateforme.

Access the latest PowerPoint templates

Focus sur le recours aux freelances ou aux plateformes situés à l'étranger

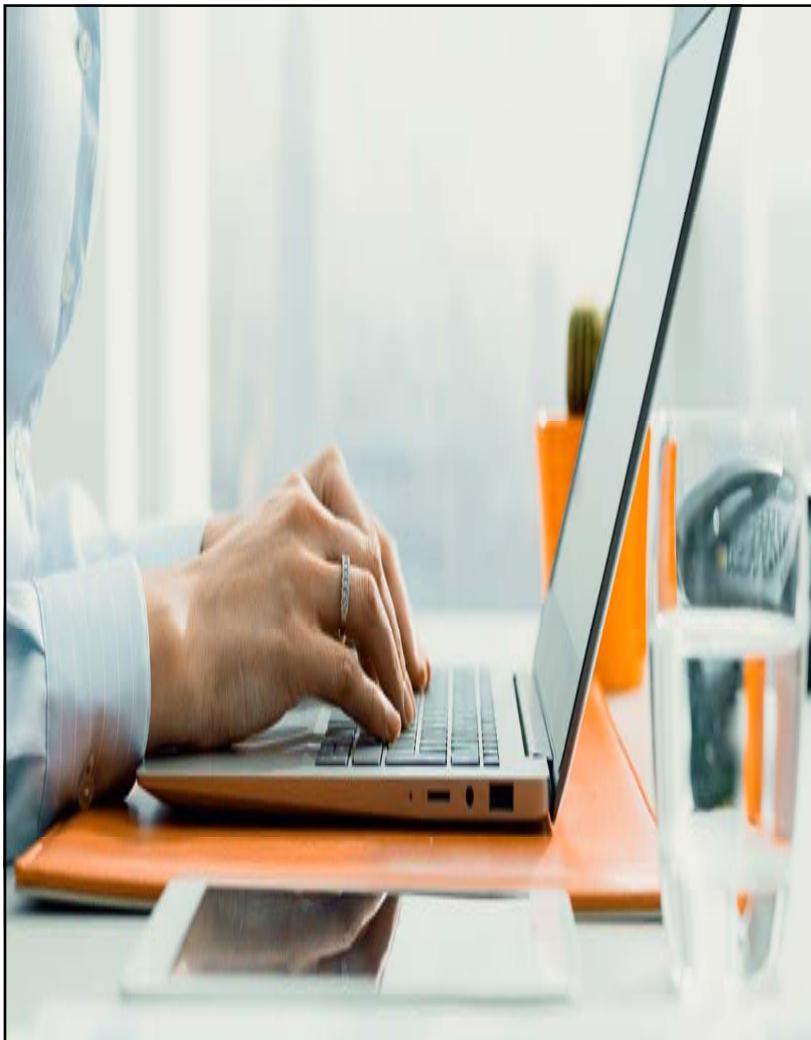
Lorsqu'une société cliente souhaite recourir à un freelance, la situation est différente lorsque le freelance est basé à l'étranger ou si c'est seulement la plateforme de mise en relation qui est située à l'étranger.

Situation où le freelance est basé à l'étranger

- Être vigilant concernant la rédaction du contrat de prestation de service (*notamment sur la loi applicable au contrat*)
- Respecter la législation du gouvernement local des freelances, y compris fiscale
- Risque de délit de marchandage renforcée : le recours à des freelances basés à l'étranger pourra – en cas de contentieux – être perçu comme un moyen d'échapper à la législation française

Situation où le freelance est basé en France via une plateforme basée à l'étranger

- Le droit applicable est celui du lieu d'exécution de la prestation de travail. Ainsi, lorsque le freelance exécute sa mission en France, le droit français est applicable
- Être vigilant concernant la rédaction du contrat de prestation de service (*notamment sur la loi applicable au contrat*)
- Les risques de requalification et de recours illicites à du personnel non-salarié sont identiques



LES RISQUES ENCOURUS PAR L'ENTREPRISE CLIENTE

Access the latest PowerPoint templates

1. Risque de requalification du contrat de mission en contrat de travail

Ce risque de requalification des contrats de mission en contrat de travail se présente **davantage lorsqu'une entreprise cliente contracte directement avec le freelance** (sans contrat commercial avec une plateforme).

L'existence d'un contrat de travail peut toutefois toujours être établie lorsque les freelances fournissent des prestations dans des conditions qui les placent dans un lien de **subordination juridique permanente** à l'égard de l'entreprise cliente.

Le lien de subordination est caractérisé par :

- L'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives,
- D'en contrôler l'exécution, et
- De sanctionner les manquements de son subordonné.

L'existence d'une relation de travail ne dépend ni de la volonté exprimée par les parties, ni de la dénomination qu'elles ont donnée à leur convention mais des **conditions de fait** dans lesquelles est exercée l'activité.

Access the latest PowerPoint templates

1. Risque de requalification du contrat de mission en contrat de travail

Les juges vont rechercher un certain nombre d'indices révélant le véritable objet du contrat. Ces indices isolés ne sont pas en soi décisifs, mais leur réunion est déterminante : **méthode du faisceau d'indice**.

Plusieurs critères posés par la jurisprudence doivent être réunis pour que la réalisation de missions par un freelance soit licite et ne dissimule pas, en réalité, une opération exclusive de prêt de main-d'œuvre à but lucratif.

Elaboration d'un contrat de mission ayant pour objet l'exécution d'une tâche nettement définie que la société cliente ne peut pas accomplir avec ses salariés.

Les moyens matériels nécessaires à l'exécution des travaux doivent être **fournis par le freelance – sauf justification pertinente**

Le freelance ne **doit pas être intégré chez l'entreprise cliente**

La rémunération du freelance doit être fixée au départ **forfaitairement** en fonction de l'importance objective des travaux ou de la mission à réaliser, **idéalement sans tenir compte du nombre d'heures qui seront effectuées**

Access the latest PowerPoint templates

2. Risque que le recours au freelance soit requalifié en un recours à du personnel d'une entreprise extérieur

Dans la pratique, lorsqu'une **entreprise cliente contracte avec une plateforme pour l'exercice d'une mission par un freelance**, elle s'expose à ce que cette situation soit requalifiée en un **recours à du personnel d'une entreprise extérieur**.

En effet, les plateformes qui proposent des contrats de prestation de service ou de sous-traitance avec une entreprise cliente, pourraient également être perçus comme une **entreprise de travail temporaire**.

Pour mémoire, une entreprise de travail temporaire est spécialisée dans le recrutement et la mise à disposition de personnel auprès d'autres entreprises pour une durée déterminée.

Dans ce cadre, c'est une relation triangulaire donnant lieu à la **conclusion de deux contrats distincts** :

Un contrat de mise à disposition entre
l'entreprise de travail temporaire et l'entreprise
cliente



Un contrat de travail entre l'entreprise de
travail temporaire et le salarié temporaire

→ **Le mode opératoire de certaines plateformes est ainsi proche de celui du travail temporaire.**

[Access the latest PowerPoint templates](#)

2. Risque que le recours au freelance soit requalifié en un recours à du personnel d'une entreprise extérieur

Recommandations :

Il faut ainsi être particulièrement vigilant avec ce mode opératoire puisqu'il y a un **risque de prêt de main d'œuvre illicite, voire de marchandage et de travail dissimulé** en raison du recours à des freelances requalifiés en salariés.

Le risque est d'autant plus présent lorsque la plateforme contrôle l'activité du freelance, lui donne les moyens de réaliser la mission et a un pouvoir de sanction sur ce dernier, **dès lors que le freelance est en pratique le salarié de la plateforme**.

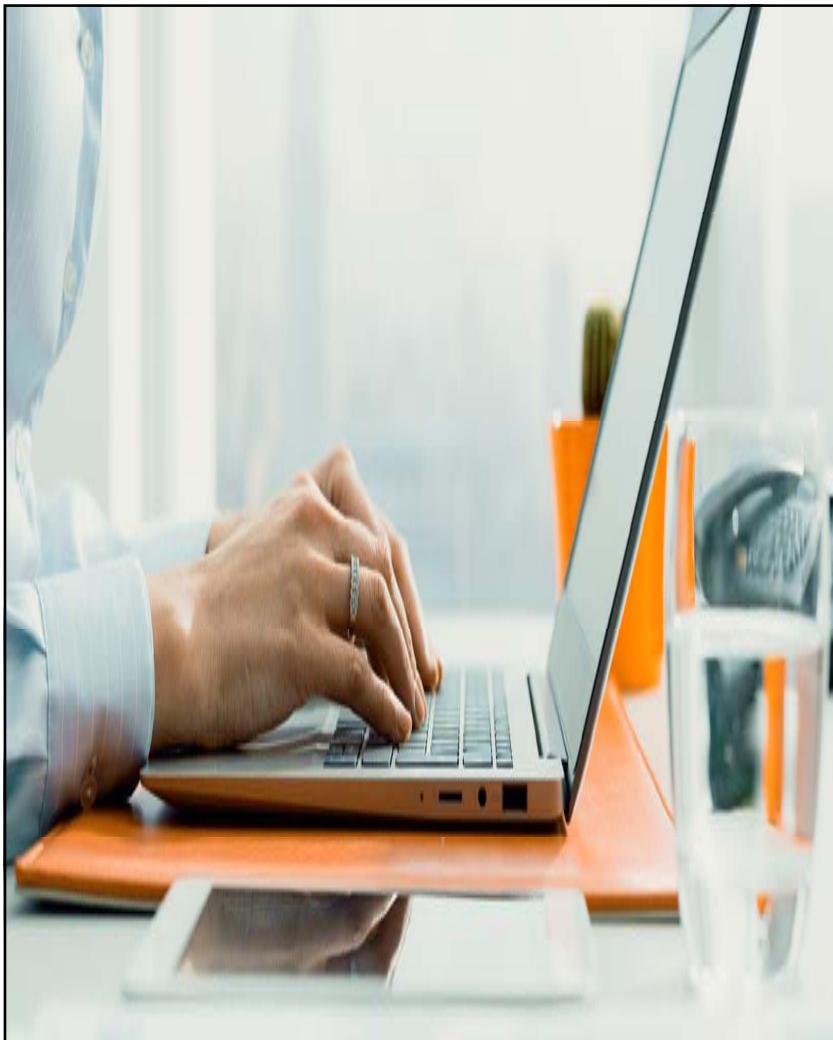


Le Conseil de prud'hommes de Paris a retenu une situation de **co-emploi** entre une **plateforme et une société cliente**. Les juges avaient constaté que la plateforme agissait comme une entreprise de travail temporaire avec le freelance, et que la société cliente agissait également comme l'employeur du freelance. Le lien de subordination avait été caractérisé avec les deux sociétés.

L'échappatoire possible pour la plateforme serait de s'assimiler à une **entreprise de portage salarial**. Mais cette tentative pourrait être infructueuse en pratique puisque le portage s'adresse aux **travailleurs hautement qualifiés**.

En tout état de cause, cela impliquerait pour la plateforme de **s'enregistrer comme une entreprise de portage** et qu'elle ne se charge pas **de la mise en relation entre le salarié porté et l'entreprise cliente**.

→ Ainsi, si une plateforme se place comme une entreprise de portage salarial, **il est recommandé de toujours traiter le salarié porté comme un freelance dans la mesure où l'étiquette d'entreprise de portage est fragile**.



**BONNES PRATIQUES
ET
PIÈGES À ÉVITER**

Access the latest PowerPoint templates

Lors de la rédaction du contrat

Un contrat écrit et négocié avec le freelance ou la plateforme

Le freelance doit pouvoir négocier les clauses de son contrat de mission :



Vérifier que le freelance ne signe pas un contrat d'adhésion qu'il ne peut pas négocier.

Difficulté : Si l'entreprise cliente ne signe pas le contrat de mission directement avec le freelance, il sera difficile de vérifier que le freelance a en pratique été mis en capacité de pouvoir négocier les clauses de son contrat avec la plateforme.

L'absence de clause d'exclusivité

Le freelance doit par principe disposer d'une pleine autonomie dans le choix des missions et des sociétés pour le compte desquelles il souhaite travailler :



S'assurer qu'il n'y a pas de clause d'exclusivité dans le contrat qui interdirait au freelance d'avoir d'autres clients ou d'exécuter d'autres missions.

Access the latest PowerPoint templates

Lors de la rédaction du contrat

La nature du service rendu

Les missions confiées au freelance ne doivent pas relever du domaine d'activité de la société cliente. Il est nécessaire qu'il y ait un savoir-faire ou une technicité spécifique :

- ✓ *Lorsque le contrat de mission est directement rédigé par la plateforme : s'assurer qu'il liste précisément les travaux / missions confiés au freelance afin de pouvoir les distinguer de l'activité de l'entreprise cliente.*

Vérifications à opérer en tant que société cliente

- ✓ *Lorsque qu'une plateforme rédige le contrat de mission, l'entreprise cliente doit s'assurer que les vérifications relatives à l'obligation de vigilance ont bien été opérées auprès du freelance.*
- Si le contrat de mission est réalisé directement par la société cliente, il faut prévoir une clause relative à l'obligation de vigilance.*
- ✓ *S'assurer ou insérer une clause relative l'obligation pour le freelance de se conformer à la réglementation sur le RGPD.*

Access the latest PowerPoint templates

Lors de la rédaction du contrat

Des moyens matériels apportés par le freelance directement

Les moyens matériels nécessaires à l'exécution des travaux doivent être ceux du freelance :

- ✓ *S'assurer qu'une clause prévoit expressément que les moyens matériels nécessaires à l'exécution du contrat seront fournis par le freelance ou par la plateforme.*

Une organisation du travail au choix du freelance

Le freelance est libre de son organisation et de la façon dont il organise son temps. Il n'a pas à rendre de compte sur la façon dont il occupe son temps :

- ✗ *S'assurer qu'il n'y a aucune clause qui permet l'organisation directe du travail du freelance.*

Le freelance ne doit pas avoir exercé des fonctions pour la société cliente à un autre titre

- ✗ *Eviter la conclusion d'un contrat avec un ancien salarié de la société cliente.*

Access the latest PowerPoint templates

Lors de la rédaction du contrat

Une facturation forfaitaire

La « rémunération » du freelance doit être fixée forfaitairement en fonction de l'importance objective des travaux ou de la mission

- ✓ *Un devis préalable doit être proposé par le freelance ou par la plateforme.*
Si plusieurs freelances sont engagés pour une même mission, veillez à vérifier que la clause de facturation ne tient pas compte du freelance utilisé (sauf justification technique) ou du nombre d'heures effectuées (idéalement).
- ✓ *Aucune rémunération ne doit être imposée au freelance par la société cliente ou par la plateforme, sans négociation préalable.*
En pratique, il est difficile de s'assurer que la plateforme n'a rien imposé si c'est elle qui établie directement l'ordre de mission.

Paiement des commissions dues à la plateforme

- ✓ *Lorsque le contrat de mission est conclu avec le freelance directement, s'assurer qu'apparaît bien distinctement sur la facture ce qui est versé au freelance et ce qui est versé à la plateforme.*
- ✗ *Lorsque le contrat de mission est conclu uniquement avec la plateforme, l'entreprise cliente ne doit pas demander ce qui est dû au freelance. Il faut uniquement payer la plateforme et la plateforme se chargera de reverser ce qui a été convenu avec le freelance.*

Access the latest PowerPoint templates

Lors de l'exécution du contrat

Toujours garder à l'esprit que le freelance n'est pas salarié de la société cliente et ne doit pas être considéré comme tel.

- **Mission & Contrôle :**

Lorsque le contrat de mission est conclu entre la société cliente et le freelance : la société cliente peut avoir certains liens de proximité avec le freelance pour garantir la bonne réalisation des missions.

Néanmoins, les directives doivent être purement opérationnelles. La société cliente ne doit pas avoir un pouvoir de direction et de contrôle sur le freelance.

Lorsque le contrat de mission est conclu entre la société cliente et la plateforme : il n'y a aucun contrat avec le freelance dans ce cadre. Il faut donc s'adresser directement à la plateforme, quel que soit le sujet, et non au freelance (réalisation du travail, contrôle, commentaire, délais, etc.).

Le freelance ne peut recevoir ni ordre ni directive de la société cliente.

Le freelance doit avoir un interlocuteur dédié chez la plateforme.

En tout état de cause, dans les deux cas, le freelance ne peut réaliser que la mission telle que mentionnée dans le contrat de mission : il ne peut exécuter aucune tâche distincte pour la société cliente.

- **Indépendance économique** : L'entreprise cliente peut opportunément veiller à ne pas être l'unique client du freelance.

A ce titre, certaines plateformes précisent dans leurs conditions d'utilisation qu'elles ne peuvent être tenus responsables de la fréquence de présentation des profils, et donc d'une mise en relation récurrente.

Access the latest PowerPoint templates

Lors de l'exécution du contrat

Que l'entreprise cliente passe par une plateforme ou non, le freelance doit avoir une **complète autonomie dans ses méthodes de travail** et dans les **moyens utilisés**.

Ainsi:

- **Identification :** il est recommandé que l'entreprise cliente ne fournis pas d'adresse email, carte de visites, badge, adresse email ou encore tout élément d'identification qui donnerait au freelance l'apparence d'un salarié de l'entreprise cliente.

*Recommandation : Pour les badges d'accès, signalétique différente mentionnant expressément la qualité de visiteur ou d'intervenant extérieur.
Pour l'adresse email, il convient de créer une adresse email différente de celle des salariés de la société cliente.*

- **Site internet, intranet & organigrammes :** il est recommandé que l'organigramme / site internet / intranet de la société cliente ne mentionne pas le freelance.

Recommandation : la société cliente peut identifier formellement les personnes concernées comme étant des intervenants extérieurs.

- **Interfaces internes :** Il est recommandé que la société cliente ne donne pas au freelance accès à tous les logiciels, services et fonctionnalités auxquels ont accès les salariés, excepté lorsque cela est nécessaire à l'exercice de leurs missions.

Access the latest PowerPoint templates

Lors de l'exécution du contrat

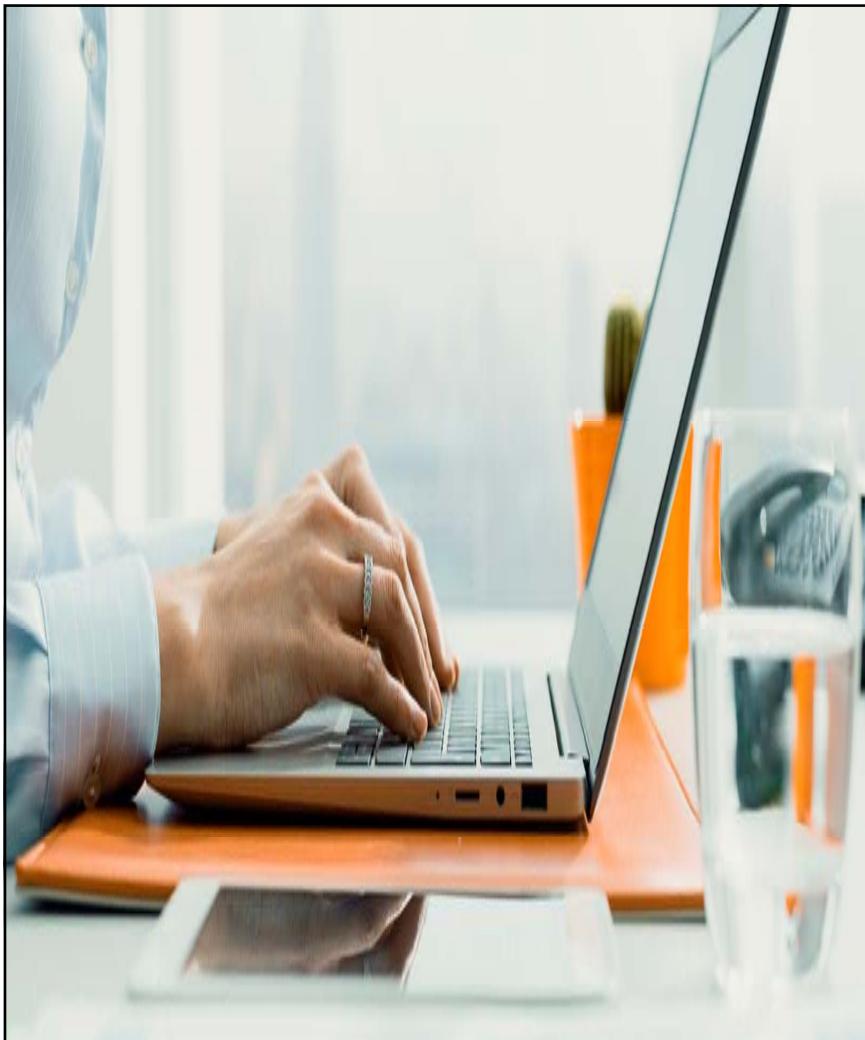
- **Partage de documents & réunions** : la société cliente ne peut partager des documents internes avec un freelance que lorsque ceux-ci ont un lien direct et nécessaire avec sa mission.

Le freelance peut être invité, en tant qu'invité extérieur, aux réunions qui ont un lien avec la prestation qui lui a été confiée.

- **Congés et absences** : Les demandes de congés payés et jours d'absence ne peuvent pas être validées par la société cliente.

Ainsi, **lorsque la société cliente contractualise directement avec la plateforme** et non le freelance, les échanges d'informations ne doivent avoir lieu qu'avec la plateforme, et non avec le freelance.

En revanche, **si la société cliente contractualise directement avec le freelance**, ce dernier doit uniquement informer la société cliente. En aucun cas cette dernière ne doit valider des absences.



SANCTIONS

Access the latest PowerPoint templates

Panorama des principales sanctions en cas de recours illicites

Prêt de main d'œuvre illicite

Opération par laquelle une entreprise réalise une prestation lucrative dont le seul objet est de mettre à la disposition d'une société cliente des salariés qu'elle recrute, sans avoir un apport ou un savoir-faire spécifique.

Délit de marchandage

Opération à but lucratif de fourniture de main-d'œuvre ayant pour effet de causer un préjudice au salarié, de contourner les règles du Code du travail ou d'éviter l'application de la convention collective.

Travail dissimulé

L'opération de travail dissimulé se caractérise :

- Soit par la dissimulation intentionnelle d'une activité exercée à titre indépendant et dans un but lucratif, en violation d'obligations commerciales, fiscales ou sociales ;
- Soit par la dissimulation intentionnelle de tout ou partie d'un emploi salarié.

Access the latest PowerPoint templates

Les sanctions encourues

Le prêt de main-d'œuvre illicite, le délit de marchandage ainsi que le travail dissimulé sont sévèrement sanctionnés :

1. Sur le plan pénal

Personne physique :

- Entre 2 à 3 ans d'emprisonnement + entre 30 000 € à 45 000 € d'amende

Personne morale :

- Entre 150 000 € et 225 000 € d'amendes + peines complémentaires (*dissolution de la personne morale, interdiction d'exercer des activités professionnelles ou sociales, placement sous surveillance judiciaire pendant 5 ans ou plus, fermeture temporaire ou définitive des établissements, etc.*).

Dans tous les cas, le juge peut ordonner **l'affichage ou la diffusion** de la décision prononcée.



Une condamnation peut être prononcée à la fois pour les délits de travail dissimulé, de prêt illicite de main d'œuvre et de marchandage.

Access the latest PowerPoint templates

Les sanctions encourues

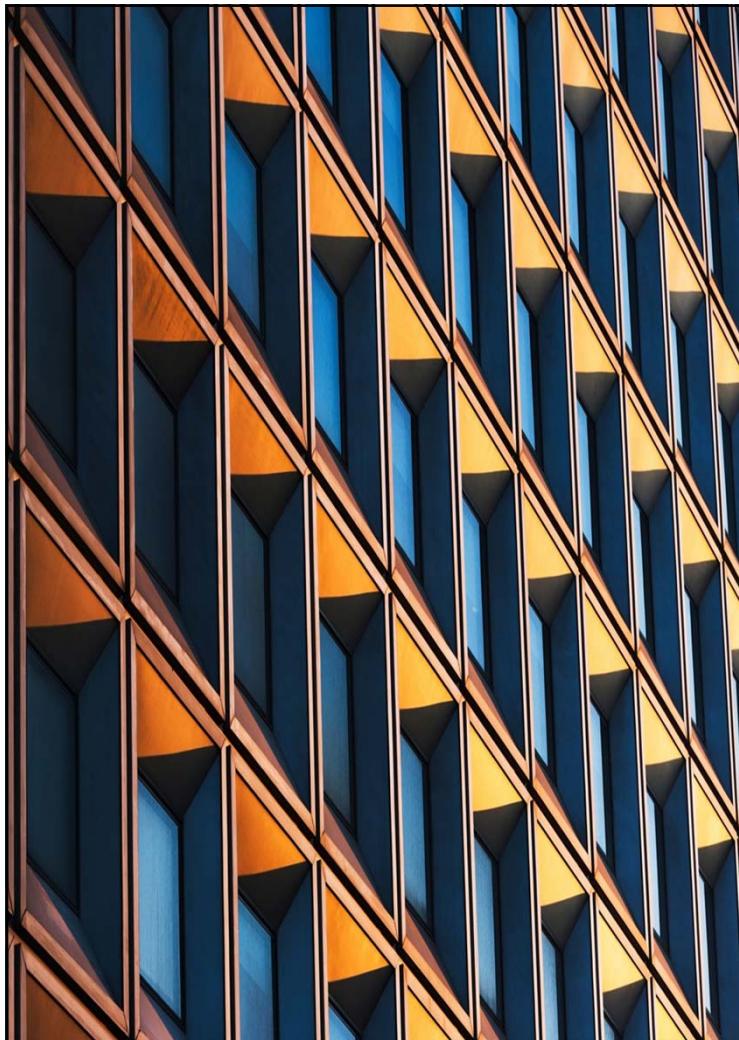
2. Sur le plan administratif

La DREETS peut:

- Refuser d'accorder certaines aides publiques en matière d'emploi et de formation professionnelle durant maximum 5 ans ;
- Demander le remboursement des aides publiques perçues au cours des 12 derniers mois ;
- Prononcer la fermeture de l'établissement pendant une durée maximale de 3 mois ;
- Interdire la conclusion de certains contrat administratifs pendant une durée maximale de 6 mois.

Par ailleurs :

- Possibilité d'annulation des mesures de réduction et d'exonération totale ou partielle de cotisations et contributions sociales – de sorte que l'URSSAF peut procéder à la mise en recouvrement des cotisations et contributions dues.



Matinale juridique – 20 novembre 2025

MISES EN PRATIQUES

Access the latest PowerPoint templates

M. A., freelance, propose ses services pour une mission de maquilleur pour votre Société X, et ce via la plateforme Y spécialisée en mise en relation de freelances avec des entreprises.

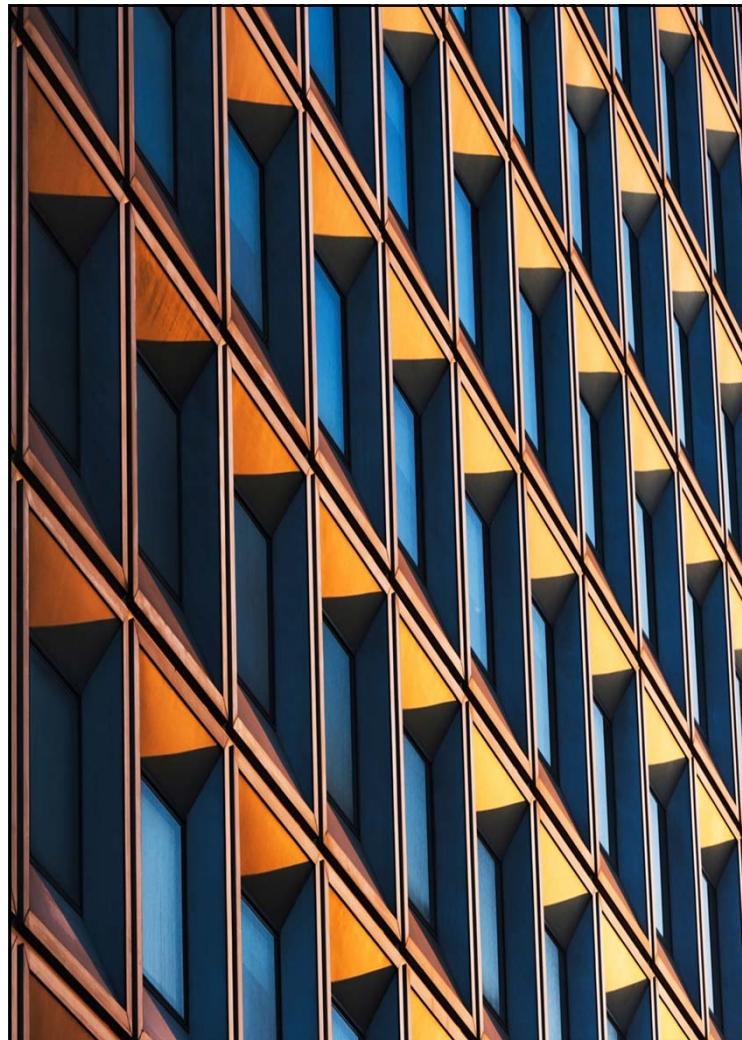
Vous êtes la société X : quels sont vos réflexes lorsque vous recevez le contrat de mission pour signature ?

Access the latest PowerPoint templates

Vous signez un contrat avec une plateforme qui vous propose un freelance et la relation de travail s'effectue comme suit :

- Le prix de la prestation est fixé à l'heure par le freelance, mais avec un plancher imposé par la plateforme ;
- La plateforme facture les prestations et reverse le montant au freelance après déduction d'une commission de 20% ;
- Le freelance travaille dans les locaux avec le matériel fourni par la société cliente. Cette dernière élabore également les plannings du freelance ;
- A l'issue de chaque mission, la société cliente attribue une note pouvant entraîner l'exclusion du freelance de la plateforme.

Quels sont les risques identifiés ? Et que proposez-vous comme recommandations / alternatives ?



Matinale juridique – 20 novembre 2025

MERCI

