

Donner des cours particuliers en tant qu'auto-entrepreneur

Description

Les cours particuliers en [auto-entreprise](#) permettent avant tout à l'enseignant d'exercer son métier à domicile en toute légalité. Le statut lui procure un certain nombre d'avantages sur bien des plans. Mais le soutien scolaire est tout aussi bénéfique pour les élèves. Pour accéder au métier, un professeur doit remplir certaines conditions et pour mener à bien le projet, il faut qu'il s'informe sur les missions à accomplir, les spécificités de la profession, les débouchés possibles, les revenus, la réglementation encadrant l'activité et la meilleure manière de se lancer.

[Créer ma micro-entreprise en ligne](#)

Comment donner des cours particuliers en auto-entrepreneur ?

Pour concrétiser un tel projet, il est nécessaire de suivre des formations spécifiques et accomplir des démarches d'[immatriculation de l'auto-entreprise](#). Il faut également remplir quelques conditions qu'il convient de connaître **avant de se lancer dans le domaine**.

Formations à suivre

L'activité n'étant pas réglementée, elle peut être exercée sans diplôme. Cependant, **le professeur doit avoir suivi une formation spécifique afin d'être crédible auprès des parents** d'élèves. L'idéal serait qu'elle soit en adéquation avec les cours dispensés :

- Coursus scientifique pour enseigner les mathématiques ;
- Formation en langues étrangères appliquées pour donner des cours d'anglais ;
- Formation en lettres modernes pour proposer un soutien en français.

Au sujet du diplôme, le baccalauréat est le minimum requis pour pouvoir proposer des cours de soutien scolaire. La **détention d'une licence ou d'un master** serait un atout si l'on veut devenir professeur particulier.

Conditions à remplir

En plus d'**avoir le sens de la pédagogie et du relationnel**, le professeur particulier doit savoir faire preuve de :

- Patience ;
- Ponctualité ;
- Rigueur.

En tant qu'auto-entrepreneur, **le plafond de son chiffre d'affaires s'établit à 72 600 euros annuels**. Et ses cotisations sociales représentent 22 % de son CA. Il est tenu de déclarer ce dernier mensuellement ou trimestriellement.

Devenir auto-entrepreneur

Pour pouvoir donner des cours particuliers en auto-entreprise, l'enseignant à domicile doit par ailleurs **déclarer sa micro-entreprise et son activité en ligne**, sur le [site de l'Urssaf](#). Mais avant de se lancer, mieux vaut :

- Faire un bilan de compétences ;
- Réaliser une [étude de marché](#);
- Bien s'informer sur les méthodes pédagogiques à adopter ;
- Déterminer la nature des cours à dispenser.

La démarche de création de la micro-entreprise **consiste à renseigner un formulaire en ligne et à joindre les documents demandés** pour être immatriculé au registre du commerce. Elle permet d'obtenir en quelques semaines un [numéro SIRET](#) et d'être affilié à :

- L'Urssaf ;
- La Sécurité sociale des indépendants ;
- La [CIPAV](#).

Concernant le SIRET, il s'agit d'un code à 14 chiffres de l'auto-entreprise, à faire figurer dans tous les documents administratifs officiels, tels que les devis et les factures. L'identifiant se compose du :

- Numéro SIREN ;
- Numéro interne de classement.

À noter : en s'abstenant de déclarer son activité, le professeur particulier s'expose à

45 000 euros d'amende et 3 ans de prison.

Une fois la démarche d'immatriculation accomplie, le professeur particulier est tenu également de souscrire une [assurance responsabilité civile professionnelle](#) afin de couvrir tous les risques pouvant survenir pendant les cours.

Bon à savoir : pour devenir auto-entrepreneur, les professeurs de l'Éducation nationale sont tenus d'en faire la demande auprès de l'Académie.

En quoi consiste le métier de professeur particulier ?

Comment l'indique son nom, le métier **consiste principalement à donner des cours particuliers en auto-entreprise**. Le professeur particulier accompagne les élèves, les encourage à réaliser des efforts pour atteindre des objectifs précis et participe à leur réussite éducative. Il peut proposer ses services aussi bien à des :

- Enfants ;
- Adolescents ;
- Adultes.

Ces personnes peuvent :

- Se trouver en difficulté ;
- Avoir besoin de se mettre à niveau ;
- Avoir besoin de s'améliorer dans un domaine en particulier ;
- Avoir des objectifs élevés à atteindre ;
- Être en train de préparer un concours.

Les cours particuliers en auto-entreprise **se tiennent, soit chez le professeur ou l'élève**. Il peut s'agir d'enseigner de la musique ou d'apprendre à :

- Dessiner ;
- Cuisiner ;
- Coudre.

Parfois, les cours sont même donnés en ligne, à l'aide d'outils pédagogiques et de visioconférence. En choisissant cette option, le professeur particulier doit disposer d'une bonne connexion internet pour pouvoir partager son écran sans problème et utiliser divers logiciels, tels que :

- Skype ;

- Whereby ;
- Zoom.

Bon à savoir : une séance dure généralement entre 45 minutes et 2 heures.

Prérequis d'un professeur

Donner des cours particuliers en auto-entreprise ne requiert aucun investissement financier ni matériel. Il suffit de décider :

- De la spécialité à enseigner ;
- Du lieu d'exercice.

Le travail du professeur particulier ne se limite pas à l'enseignement prodigué pendant une séance d'une ou de deux heures. En effet, celui-ci doit également :

- Préparer les cours (exercices et leçons) ;
- Adapter les méthodes utilisées aux capacités des apprenants.

Pour mener à bien ses missions, il faut également qu'il :

- Soit à l'écoute ;
- Sache communiquer.

Les missions

L'enseignant **doit accomplir des missions variées**. C'est par exemple à lui de :

- Définir le niveau de l'élève ;
- Fixer les objectifs ;
- Concevoir le programme à suivre ;
- Élaborer des tests ;
- Corriger les exercices ;
- Donner des conseils pertinents ;
- Adapter les cours en fonction des besoins de l'apprenant.

Les **cours particuliers en auto-entreprise** peuvent servir à :

- Perfectionner certaines matières ;
- Préparer des examens ;
- Puiser des connaissances techniques (arts plastiques, informatique, etc.).

En tant qu'auto-entrepreneur, le professeur particulier doit également :

- Tenir une comptabilité ;
- Déclarer les revenus ;
- Remplir des obligations fiscales.

Particularité du métier

En exerçant le métier, l'enseignant est à son compte, mais il doit s'attendre à travailler les soirs et les week-ends. En effet, il est obligé de s'adapter souvent aux contraintes de l'élève. Par ailleurs, si son emploi du temps le permet, **il peut encore cumuler le statut avec une activité salariée.**

Il convient de savoir que **le statut d'auto-entrepreneur lui permet de profiter d'un certain nombre d'avantages**, parmi lesquels on peut citer :

- La simplicité des démarches de création de l'auto-entreprise ;
- L'allègement de charges sociales ;
- Le système d'imposition simplifié ;
- Les droits à une protection sociale et à la retraite (à travers la Sécurité sociale des indépendants).

À noter : le professeur particulier peut envisager de donner des cours collectifs afin d'augmenter ses revenus.

Il est bon de noter qu'il est **possible de cumuler le statut de fonctionnaire et de professeur particulier en auto-entreprise**, à condition de :

- Déclarer le cumul d'activité ;
- Être fonctionnaire à temps partiel.

Bon à savoir : il ne faut pas non plus que l'activité porte atteinte au fonctionnement du service public dans lequel il se trouve.

Le salaire

Le professeur particulier fixe généralement son tarif **en fonction de son expérience ainsi que du prix proposé sur le marché**. En moyenne, sa rémunération s'élève entre 20 euros et 50 euros par heure. En la déterminant, il doit aussi tenir compte non seulement de ses compétences, mais également :

- De la tranche de salaire souhaitée ;
- Des cotisations sociales ;
- Des frais de déplacement ;
- Du temps consacré aux cours ;
- Du temps nécessaire pour préparer les leçons et exercices ;

Bon à savoir : les revenus de l'enseignant à domicile sont imposés au titre des bénéfices non commerciaux.

Débouchés possibles

En poursuivant en même temps ses études, l'enseignant peut **devenir fonctionnaire de l'Éducation nationale**. En ayant quelques années d'expérience professionnelle et en développant son réseau client, il aura également le choix, plus tard, de monter sa propre agence de cours à domicile et recruter des professeurs particuliers.

Quelle réglementation s'applique ?

Outre ses obligations fiscales, sociales et comptables, le professeur particulier peut demander un agrément préfectoral pour faire bénéficier à ses clients des avantages fiscaux. Il se doit de s'informer également sur la rémunération sous forme de [CESU](#).

Demande d'agrément simple

Le professeur particulier se doit d'en effectuer la demande en ligne. Bien que facultative, cette démarche est recommandée parce qu'elle **permet aux clients de bénéficier d'avantages fiscaux**. En effet, elle leur donne la possibilité de profiter d'un crédit d'impôt qui correspond à 50 % du coût de la prestation.

Bon à savoir : l'enseignant donnera cependant obligatoirement les cours au domicile de ses clients. L'enseignement collectif n'est alors pas concerné par cette option.

Pour bénéficier de l'agrément simple, qui est valable durant 5 ans, le professeur doit constituer et envoyer un dossier à la Direccte dont il dépend. Une absence de réponse peut être considérée comme une acceptation de la demande.

Le CESU

Les clients du professeur particulier peuvent payer la prestation avec le **Chèque emploi service universel préfinancé**. Pour bénéficier de cette option, il doit s'affilier à la centrale de remboursement des CESU.

En outre, l'enseignant peut opter aussi pour le **CESU bancaire**, appelé également CESU déclaratif, qui lui permet, tel que son nom le suggère, de se déclarer en tant que salarié de son élève. En procédant ainsi, les heures de cours particuliers ne sont pas prises en compte dans le calcul du chiffre d'affaires.

Comment bien démarrer son activité de cours particuliers en auto-entrepreneur ?

Pour bien démarrer son activité de cours particuliers en auto-entrepreneur, le professeur peut user de divers moyens tels que :

- La présence en ligne ;
- Le développement du réseau professionnel.

Avoir ses premiers clients

Avoir ses premiers clients permet aussi de démarrer avec plus de sérénité l'activité de cours particuliers en auto-entreprise. Pour en trouver, l'enseignant peut **publier des annonces à proximité d'établissements scolaires** afin d'attirer l'attention des personnes potentiellement intéressées.

Pour élargir sa clientèle, il a par ailleurs le choix de se servir de **sites de petites annonces spécialisés**. Afin de prouver ses compétences et son expérience, il peut même miser sur des recommandations écrites.

La publicité constitue le **meilleur moyen de trouver ses premiers clients**.

L'enseignant a le choix entre différentes solutions pour se faire connaître. Par exemple, il peut distribuer des prospectus et utiliser des cartes de visite. D'autre part, il a la possibilité de collaborer avec d'autres professeurs pour se construire une notoriété.

Élaborer une offre attrayante permet également d'attirer ses premiers clients. En guise d'exemple, le professeur particulier peut proposer une première séance gratuite ou à prix réduit. Au cours d'un entretien avec les parents de l'élève, il aura aussi l'occasion de démontrer sa méthode de travail ainsi que ses qualités personnelles et

professionnelles.

Développer son réseau

L'enseignant à domicile a également tout intérêt à parler de lui à ses connaissances pour se créer un réseau professionnel. Une fois cela fait, il sera plus simple pour lui de **compter sur le bouche-à-oreille pour élargir sa clientèle.**

Afin de développer un réseau de proximité, le professeur peut rencontrer des confrères dans son secteur géographique. Certains peuvent subir une surcharge de travail et décider de recommander ses services à des parents d'élèves.

Être présent sur Internet

Pour bien lancer son activité de cours particuliers en auto-entreprise, il est tout aussi **indispensable d'avoir un site internet** pour y présenter les :

- Prestations ;
- Compétences ;
- Tarifs ;
- Avis positifs d'anciens clients.

Le professeur peut exposer également sur son site web l'expérience professionnelle dont il dispose **pour gagner la confiance d'autres parents d'élève.** Il ne doit pas négliger le référencement de celui-ci pour qu'il soit bien visible par ces futurs clients.

L'utilisation des réseaux sociaux constitue aussi un excellent moyen de se faire connaître. Il est ainsi recommandé de créer :

- Une page professionnelle sur Facebook ;
- Un compte Instagram ;
- Une chaîne YouTube.

À travers les réseaux sociaux, le professeur particulier a la possibilité de **partager ses compétences et méthodes auprès du public.** En gagnant des abonnés, il se peut qu'il trouve de nouveaux élèves à prendre sous son aile. C'est également un excellent moyen de rester en contact et de garder un lien permanent avec eux.

FAQ

Est-il légal de donner des cours particuliers en France ?

Donner des cours particuliers est tout à fait légal sur le territoire français. Pour rassurer les apprenants, il ne suffit pas d'être bon pédagogue. Il est également préférable pour l'enseignant de posséder un diplôme correspondant à sa spécialité. Il convient de savoir qu'il est même possible de se lancer dans cette activité dès l'âge de 14 ans, avec l'autorisation :

De l'inspection du travail ;

Des parents.

Comment doit-on facturer les cours particuliers ?

Des mentions obligatoires doivent figurer sur la facture lorsque l'on donne des cours particuliers. En effet, il est nécessaire d'indiquer sur le document :

La prestation « Cours particulier » ;

Le nombre de cours donnés ;

Le prix d'une séance ;

Le prix total HT ;

La date du cours ;

La date de paiement.

Le régime de l'auto-entreprise est-il adapté pour donner des cours de musique ?

Souvent, les enseignants de musique à leur compte exercent une activité complémentaire. C'est pour cette raison que le régime de l'auto-entreprise leur convient parfaitement. Le règlement de leurs charges sociales représente un

pourcentage de leur CA. Il en est de même pour les professeurs de dessin.