

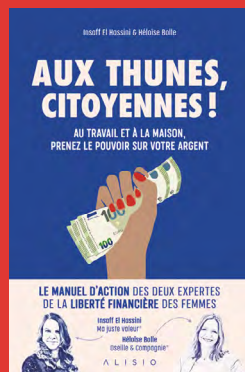
Insaff El Hassini & Héloïse Bolle

AUX THUNES, SPECIAL ENTREPRENEUSES CITOYENNES !



Créer, structurer
et faire grandir
une entreprise
qui paie vraiment

APRÈS LE SUCCÈS
D'AUX THUNES, CITOYENNES !
LE GUIDE CULTE
DE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE
DES FEMMES



ALISIO

La start-up nation nous a vendu un entrepreneuriat glamour, fait de paillettes et d'argent facile. La réalité des entrepreneuses, c'est plutôt une petite échelle, peu d'accès aux financements, des hauts et pas mal de bas. Pour autant, nous n'avons pas envie de nous résigner à la galère.

Ce guide ne s'adresse pas seulement à celles qui envisagent de créer leur boîte, mais à toutes les entrepreneuses qui veulent mettre en place une stratégie infailible pour déterminer le juste prix de leur travail, négocier et défendre leurs tarifs, et développer leur chiffre d'affaires. Sans oublier d'anticiper leurs cotisations, de faire grossir une trésorerie solide et surtout de se verser une vraie rémunération. Parce qu'avoir sa boîte et manger des coquillettes sans beurre tous les soirs, c'est non.

Avec ce manuel d'action, vous réussirez aussi à détecter les prédateurs économiques en tout genre, et à dire non aux conseils gratuits qu'on vous soutire entre le café et l'addition.

En bref, avec la méthode d'**Héloïse Bolle** et **Insaff El Hassini**, les deux expertes de la liberté financière des femmes, vous allez enfin pouvoir récupérer le pouvoir financier sur votre activité professionnelle.



Aux thunes, citoyennes entrepreneuses !



20,90 euros

Prix TTC France

ISBN : 978-2-37935-652-0



9 782379 356520



Rayons : Vie professionnelle,
féminisme

AUX THUNES, SPECIAL ENTREPRENEUSES CITOYENNES !

Créer, structurer et faire grandir
une entreprise qui paie vraiment

Suivi éditorial : Alexandra Raillan
Préparation de copie : Marie-Odile Mauchamp
Relecture-correction : Céline Haimé
Maquette : Cerise Heurteur
Design de couverture : Elisabeth Hebert
Illustrations (couverture et intérieur) : © Marine de Quénétain

© 2026 Alisio,
une marque des éditions Leduc
76, boulevard Pasteur
75015 Paris – France
ISBN : 978-2-37935-652-0

Insaïf El Hassini & Héloïse Bolle

AUX THUNES, SPECIAL ENTREPRENEUSES CITOYENNES !

Créer, structurer et faire grandir
une entreprise qui paie vraiment

A L I S I O

INTRODUCTION

Ne nous cachons pas la vérité : à l'heure où nous commençons la rédaction de ce livre, la *Start-up nation* est dans les choux.

Les défaillances d'entreprises, petites ou grosses, explosent. Du côté des micro-entreprises, qui font le gros des créations d'entreprises, moins de 3 sur 10¹ sont encore actives cinq ans après leur immatriculation. Les délais de paiement s'allongent. Et sur LinkedIn, on ne compte plus les profils d'entrepreneuses qui affichent « *open to work* ». Prêtes à lâcher leur liberté pour un job salarié ou pour un CDD qui seraient plus rémunérateur. Pire, plusieurs initiatives visant à promouvoir l'entrepreneuriat féminin et à l'aider à se développer, à l'image de Bouge ta boîte, ont mis la clé sous la porte.

On nous avait vendu de l'émancipation professionnelle, une plus grande diversité, une plus juste place dans notre société, une liberté dans nos horaires et dans nos choix, de meilleurs revenus, et même parfois de juteuses plus-values à la revente. De belles histoires comme on les aime, faites de millions et de licornes. Mais la vraie vie d'une entrepreneuse, c'est plus souvent de vrais hauts et de vrais bas, des rémunérations qui souffrent, des banques qui disent non même quand les comptes sont dans le vert, et des clients qui tirent sur la corde. Merci, mais la *start-up nation*, on a compris depuis longtemps que c'était une belle imposture.

La potion est d'autant plus amère que l'entrepreneuriat n'est pas toujours un choix. On le sait, beaucoup de femmes se lancent à leur compte parce que les entreprises dont elles étaient salariées les ont poussées vers la sortie, avec plus ou moins d'élégance et d'euros pour les indemniser. Passé un certain âge, hélas, malgré toutes les chartes signées et les bonnes intentions affichées par les employeurs, les femmes n'ont plus tout à fait la cote en entreprise. L'entrepreneuriat est alors un plan B dans lequel elles sont projetées sans l'avoir choisi, et sans avoir été informées sur leur nouvelle équation économique. Elles ne sont pas pour autant condamnées à l'échec.

1. Source : Insee Première, n° 2069, 03/09/2025.

Car malgré tout, nous refusons la résignation. Parce que tout n'est pas perdu, et qu'il y a encore de belles et nombreuses histoires à écrire. Parce que derrière ces licornes aux jambes et aux ailes plus ou moins solides, il y a des rangs entiers de candidates à la prochaine meilleure idée. Mais aussi, et surtout, de femmes qui se sont installées à leur compte sans intention de faire la révolution. Et celles-là sont aussi légitimes à faire prospérer leur activité que celles qui gonflaient hier les rangs de la *start-up nation*.

L'entrepreneuriat, ce n'est pas uniquement lever des millions, aller vivre à Dubaï, rouler en Ferrari et prendre de l'Ozempic. L'entrepreneuriat, c'est plus souvent : « Je surveille mon Urssaf et ma TVA, je prends soin de mes prestataires, et de ma santé. (Et parfois, même si ce n'était pas prévu au programme, je retourne chez ma mère). » L'entrepreneuriat, ce sont aussi des milliers d'avocates, de créatrices, de soignantes, de formatrices, de thérapeutes, de consultantes, de pigistes, de coachs, de développeuses, de growth hackeuses, d'architectes, de photographes, de RH externalisées, d'assistantes, de profs de yoga.

Est-ce qu'elles font la révolution ? Seules, non. Ensemble, elles constituent des rangs qui grossissent, qui méritent de vivre décemment et même confortablement de leur travail, et qui ont besoin qu'on les prenne au sérieux. Ensemble, elles comptent. C'est pour elles, et pour toutes celles qui souhaitent les rejoindre, que nous préparons ce guide pratique. On ne vous vendra pas de rêve, de millions à brasser dès la première année, de levée de fonds spectaculaire ou d'introduction en Bourse.

Et en même temps, il n'est pas interdit d'avoir de l'ambition et de rêver un peu (ou beaucoup plus grand). Parce qu'on n'est pas condamnées à entendre la phrase « Comment ça va, ton petit business ? » toute notre vie.

L'une comme l'autre, nous prenons la parole à double titre. Nous accompagnons régulièrement des entrepreneuses. Insaïf sur leur relation à l'argent et l'accroissement de leurs revenus à travers la négociation commerciale et tarifaire, Héloïse sur leurs finances personnelles et l'optimisation de leur rémunération. Mais nous avons aussi créé des entreprises. Pour le meilleur, comme pour le pire, pour les joies, comme pour les coups de pelle.

L'objectif de ce livre, c'est de faire avancer votre entreprise avec un modèle pérenne, et qui vous nourrit (dans tous les sens du terme).

Pas de consommer toutes vos économies (et parfois celles de vos *business angels*), tout en continuant d'afficher une *poker face* alors que votre boîte s'écroule.

On ne vous souhaite pas de licornes, mais un bon cheval de trait qui permet de labourer, de manger à votre faim, et d'être autosuffisantes. Ça ne vous fait pas rêver ? Peut-être. Mais quelle que soit la division dans laquelle vous voulez jouer, il vous faudra maîtriser le niveau de départ.

On ne vous livrera pas le manuel de la parfaite illusionniste. On veut vous transmettre un kit de création, de gestion et de développement (le jour où vous en aurez envie). Un kit sans pièce ou clé manquante, le kit de l'entreprise qui tient debout, sans risquer de s'effondrer comme un château de cartes. Pilotée par une entrepreneuse épanouie, et à l'aise avec ses finances.



« C'est génial de faire un saut dans le grand bain, mais pas de tomber de dix mètres de haut pour se fracasser la tête dans un pédiluve. Un entrepreneuriat qui vous épuise et vous appauvrit, merci mais non merci. » Héloïse

Dans les magazines et les comptes Instagram, les histoires d'entrepreneuses, ça commence souvent comme ça. « Je viens de me faire virer après quinze ans de bons et loyaux services, mon CV n'intéresse plus personne, mais je ne veux pas baisser les bras, alors je monte une boutique. » Mon histoire n'est pas tout à fait celle-ci. En 2018, ça fait bien quinze ans que je transpire le jour, souvent le soir, et parfois le week-end pour le même employeur, mais ça fait presque autant d'années que je réfléchis à mon projet que j'ai largement eu le temps de mûrir. Au moment où je pars, je peux donc monter cette boîte que j'imagine, mais je quitte mon journal avec un petit moral et une confiance en moi assez diminuée (le mot est faible).

Personne ne m'attend dans le secteur où je veux faire mon trou, et je n'ai pas de clients. J'ai bien un réseau professionnel assez solide, mais on m'a prévenue : quand on quitte un poste pour faire autre chose, le réseau professionnel qui reste, ce n'est pas 10 %, c'est moins de 1 %. Les autres ? Comme on dit, ils couchent utile, donc je ne les intéresse plus.

Me voilà donc en septembre 2018 avec une assurance un peu entachée par quelques mois de doutes, mon K-bis, et mon moins de 1 % de réseau d'avant.

Pourtant, je suis préparée. Je ne me berce pas d'illusions. J'ai interviewé des fortunes d'Internet qui s'étaient crashées au moment de l'éclatement de la bulle. J'ai écrit sur la face B de l'entrepreneuriat, celle du créateur ou de la créatrice d'entreprise qui n'arrive pas à se verser de salaire, croule sous les dettes, et finit par retourner vivre chez ses parents.

Mon modèle n'est pas celui d'une start-up qui lève des millions, reçoit la visite du Président et se revend trois ans plus tard avec une culbute à huit chiffres. C'est celui d'une embarcation légère, plutôt facile à manœuvrer. Un modèle d'entreprise sous les radars, de ceux qui n'intéressent pas les journaux. J'ai interrogé très longuement mon amie Hélène, qui a créé son entreprise bien avant moi, et m'a donné beaucoup de conseils utiles et concrets.

Et puis, j'ai grandi avec des parents à leur compte : les bonnes et les mauvaises années, les clients qui disparaissent avec la caisse sans payer les factures, les rappels d'Urssaf envoyés en recommandé, comment dire ? Ça me parle.

En plus, je peaufine mon projet depuis longtemps, j'ai étudié plein de scénarios. Je sais que ça ne va pas être facile.

Et puis je suis entourée, et protégée. J'ai une famille solide, pas de celles en béton armé qui se fissurent à la moindre secousse, mais plutôt en caoutchouc, qui résiste bien aux chocs, et qui me soutient.

J'ai deux ans d'assurance chômage devant moi (ne négligeons pas cet aspect, et l'assurance chômage à ce moment-là est plus protectrice qu'aujourd'hui).

J'ai un appartement presque remboursé, et la perspective d'une charge financière mensuelle qui va s'alléger. Autant dire que j'ai les conditions idéales.

Et pourtant, comme dans les films, rien ne se passe comme prévu (et ce n'est probablement pas fini).

J'attends l'Urssaf et la TVA de pied ferme, pas les frais juridiques pour protéger ma marque.

J'ai prévu le temps et les frais de conformité, pas les coûts de développement informatique.

J'ai prévu pas beaucoup de clients au début, je n'ai pas imaginé les prospects qui mobilisent trois heures de mon temps en urgence en plein mois d'août et ne renvoient plus ni son, ni image une fois le devis reçu.

Je sais qu'il me faudra passer du temps sur les réseaux sociaux, je ne sais pas encore à quel point ce sera chronophage.

J'ai prévu de gagner moins qu'avant, je n'ai pas imaginé que ça durerait aussi longtemps.

Je n'ai pas prévu non plus les copains ou les très vieilles connaissances qui me commandent du travail, qui me poussent dans le bureau de leur boss pour me confier des missions de création de contenu en attendant que ça démarre, qui me commandent des sessions d'éducation financière pour leurs équipes. Je n'ai pas prévu ces missions envoyées par des personnes dont je n'attendais rien. Et je m'en souviens.

Bref, disons-le : il y a eu de mauvaises, mais aussi de très agréables surprises. Mais ce n'est pas pour partager mon expérience que j'écris ce nouveau livre avec Insaff.

C'est surtout parce que dans ma pratique, à mon bureau, je rencontre beaucoup d'entrepreneuses. Et que depuis mon poste d'observation, je vois à l'œuvre la prochaine bombe sociale du pays : des femmes qui jouent les variables d'ajustement de l'économie, qui en absorbent les hauts et les bas, et qui s'appauvrissent encore plus sûrement que dans un mariage. En cause ? Les tarifs jour indignes imposés par des clients sans scrupule, ou ignorants. Les conseils calés sur le modèle de vie d'un entrepreneur mâle, blanc, héritier et en fin de carrière, avec, en premier lieu, cette idée que même avec un bon chiffre d'affaires, il ne faudrait pas se payer.

Une tendance à être systématiquement mobilisées en cas de couac dans les organisations familiales, appelées par l'école en cas de grippe, sollicitées par leur mari pour attendre le livreur, réquisitionnées pour les rendez-vous médicaux de leurs enfants (ou de leurs parents) en plein milieu de l'après-midi, et ce, que les chiffres de l'activité soient bons, ou pas. Et parfois, disons-le, certaines se lancent sans poser suffisamment leurs chiffres, et ont du mal à anticiper les coûts de leur structure. À la clé, les surprises sont désagréables.

Qu'on s'entende : notre propos, ce n'est pas de vous dire que ça ne marchera jamais, et que ce n'est pas pour vous. C'est de vous donner les éléments financiers importants à prendre en compte avant de vous lancer, et tout au long de votre parcours. Parce que c'est génial de faire un saut dans le grand bain, mais pas de tomber de dix mètres de haut pour se fracasser la tête dans un pédiluve. Un entrepreneuriat qui vous épuise et vous appauvrit, merci mais non merci. Un entrepreneuriat qui vous rend autonome, vous fait vivre dignement et vous épanouit (sans oublier les surprises, car elles sont toujours là), c'est ça que vous méritez, et qu'on a envie de vous aider à trouver.



« Pour les entrepreneuses, le véritable game n'est pas de créer davantage de valeur. C'est de commencer, enfin, à capter la juste part qui leur revient. » Insaïf

Je suis issue d'une famille de femmes entrepreneuses. Que ce soit du côté de ma mère ou de mon père, les lignées de femmes qui m'ont précédée ont toujours évolué dans le monde des affaires. Certaines ont réussi, d'autres se sont plantées, et l'une d'elles est même devenue une légende familiale.

J'ai grandi avec le récit de leur sueur, leur orgueil, leur douleur, leur joie et leur panache.

Ces femmes sont nées dans les années 1930, 1950, 1960 et 1970, en Tunisie, à une époque et dans un pays où l'entrepreneuriat féminin était beaucoup moins en vogue qu'aujourd'hui. La tendance à l'époque, ce n'était pas de lever des fonds, c'était d'épouser un homme stable. Riche, idéalement. À défaut, un honnête travailleur, qui ne boit pas son salaire en whisky, ne le dilapide pas aux courses et rentre le soir. L'ambition féminine s'arrêtait souvent là.

Ces femmes ne sont pas devenues entrepreneuses pour avoir « une histoire inspirante » à raconter lors des dîners, ou réaliser « leur mission de vie ». Elles ont toutes eu sept enfants en moyenne. Nourrir et élever leur progéniture, c'était ça leur mission. Et leur vie.

Elles sont entrées dans l'entrepreneuriat pour deux raisons très concrètes : améliorer leurs conditions de vie et sortir du mode survie. Il fallait stabiliser, sécuriser, et mettre un peu de distance entre elles et la peur du lendemain. Mais si elles y sont restées, ce n'est pas seulement par nécessité. C'est parce qu'elles y ont découvert autre chose : la liberté et la dignité que procure le pouvoir de l'argent.

Parce que, que l'on soit en Tunisie dans les années 1950 ou en France dans les années 2026, il y a des constantes qui ne changent pas : la thune, lorsque l'on est une femme, n'est jamais neutre. Elle ne sert pas seulement à consommer, accumuler ou offrir une meilleure éducation à ses enfants. Elle sert aussi, et surtout, à s'émanciper.

Pour ma part, je ne suis pas entrée dans l'entrepreneuriat pour gagner en niveau de vie. Au moment où je me lance, je bénéficie déjà d'un confortable salaire de directrice juridique dans une banque d'investissement. Et je ne compte pas choisir entre mon job salarié et mon nouveau business. Je continue d'ailleurs, encore aujourd'hui, à cumuler les deux activités.

Je ne cherche pas non plus à m'émanciper, contrairement à ma mère, ma grand-mère, ma tante et ma cousine, je n'ai pas dû abandonner mes études à 12 ans pour aller travailler. Je n'ai jamais porté sur mes épaules la responsabilité de devoir nourrir, habiller et marier mes sept frères et sœurs. Mes parents ne m'ont jamais imposé de mariage arrangé. J'ai eu la chance de naître dans une famille et des circonstances qui m'ont donné, d'emblée, accès à des droits et des privilèges. J'ai eu une enfance insouciante à Lyon, j'ai fait des études prestigieuses entre la France, les États-Unis et Hong Kong, j'ai voyagé aux quatre coins du monde, et fait un mariage d'amour. Bref, je suis le rêve le plus fou de mes ancêtres.

Lorsque je me lance en 2021, c'est d'abord par amour et passion des affaires. Pour construire ma légende personnelle, continuer à prouver à tout le monde (y compris moi-même) qu'une femme peut faire du business au moins aussi bien qu'un homme, si ce n'est mieux. Et, avouons-le aussi, pour bien faire suer le patriarcat. Parce que mon modèle d'affaires est bien particulier : j'apprends aux femmes à comprendre l'argent, à parler d'argent, à gagner de l'argent, et à ne rien négocier en dessous de leur juste valeur. En d'autres termes, j'enseigne aux femmes comment devenir puissantes financièrement. Et ça, c'est le pire cauchemar du patriarcat.

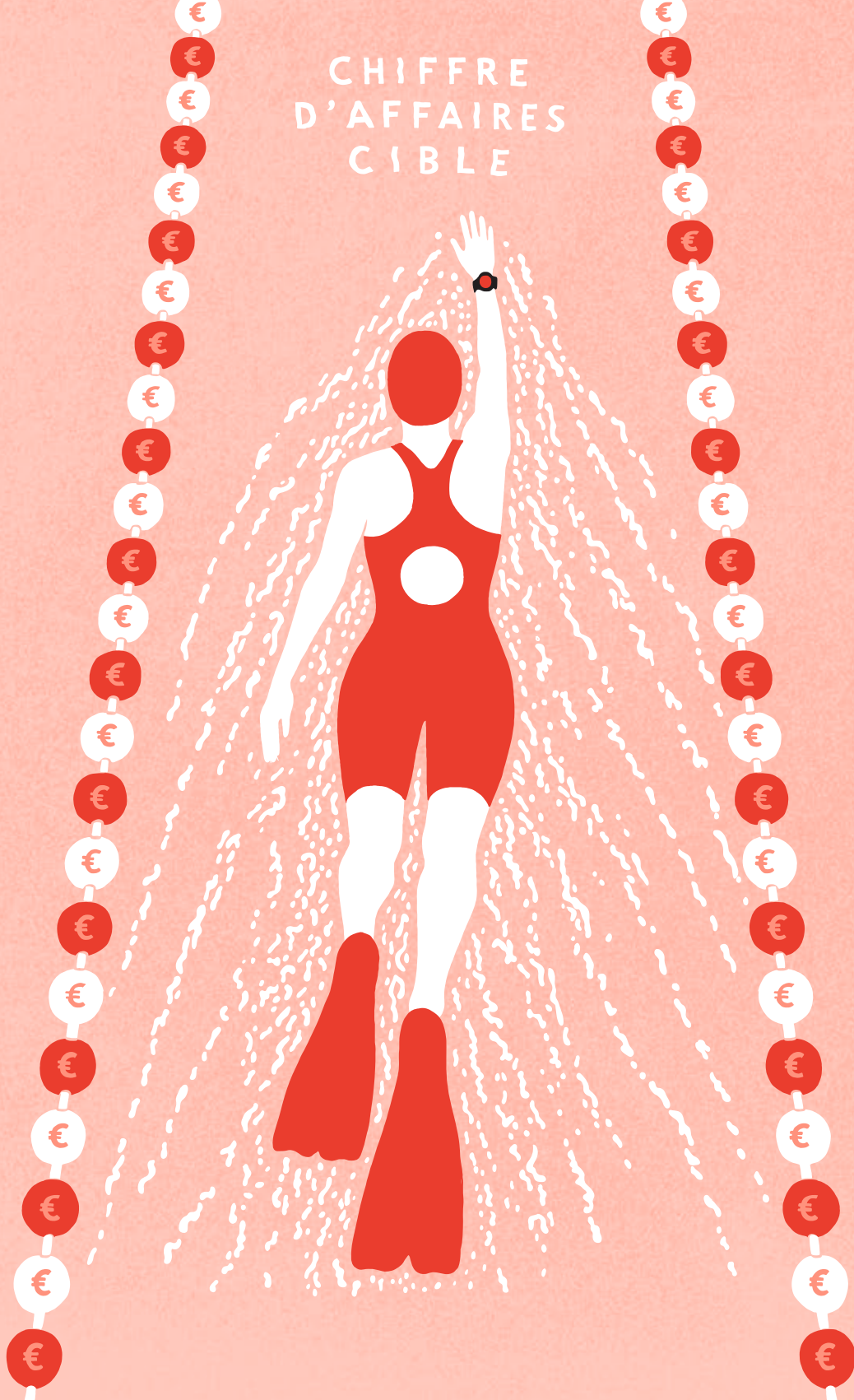
Parce que l'entrepreneuriat pour les femmes n'est pas un détail économique, il est transformateur. L'argent qui en découle change rarement seulement leur niveau de vie. Il transforme la façon dont elles sont vues, écoutées et même considérées. Il élargit le champ des possibles et change la manière dont on se tient face aux autres et à soi-même. Une femme qui a créé son emploi, gère une entreprise et des employées, et qui est indépendante financièrement ne vit pas dans le même espace mental qu'une femme qui dépend d'un revenu fragile. Évidemment, l'argent de l'entrepreneuriat ne règle pas tout, mais il retire au patriarcat le mécanisme de pouvoir qui lui a toujours permis de tenir : la dépendance économique. Et lorsqu'une femme n'a plus à rester par nécessité, plus à sourire par prudence, plus à se taire par dépendance, elle n'a plus peur du lendemain. Et ça, c'est dangereux pour le patriarcat.

Pourtant, concrètement, rien n'est acquis. Car si l'argent est un levier, encore faut-il savoir l'actionner. Et si l'entrepreneuriat est un territoire d'émancipation, dans les faits, c'est aussi un terrain de jeu pensé par les hommes, pour les hommes, et à destination des hommes. Les meilleures cartes ont déjà été trustées. L'entrepreneuriat dispose de ses propres règles, de ses angles morts et de ses dangers. Il révèle, il expose. Il a tout secoué chez moi : ma vie, mes certitudes, mes zones d'ombre, et bien sûr, mon rapport à moi-même, à l'argent et aux autres. Car l'entrepreneuriat est aussi un miroir aux alouettes : il promet l'eldorado, mais laisse chacune se débrouiller seule face aux pièges du patriarcat. C'est la raison pour laquelle j'ai décidé d'écrire ce nouveau livre avec Héloïse. Pour vous offrir un outil, un cadre, une transmission : une lecture stratégique du jeu que j'aurais aimé que l'on me remette au moment où j'ai commencé.

Parce qu'entreprendre peut être une formidable machine d'autonomie, à condition d'en comprendre les mécanismes. Sinon, il devient un énième traquenard déguisé en liberté. Plus moderne, plus valorisé, certes, mais tout aussi précaire. J'écris ce livre pour que les entrepreneuses qui produisent de la valeur commencent enfin à la capter. Pour qu'elles apprennent à sécuriser leurs revenus, à renforcer leur position, et à construire des modèles d'affaires qui durent et perdurent dans le temps. Car c'est là que ce joue le véritable game. Mais aussi, pour que chacune d'entre vous puisse transmettre à son tour ces enseignements à vos propres lignées de femmes : vos filles, vos sœurs et vos amies.

Nos ancêtres ont survécu. À nous de prospérer. Aux thunes, citoyennes entrepreneuses !

CHIFFRE D'AFFAIRES CIBLE





**CRÉER UNE
ENTREPRISE
SOLIDE...
ET BIENTÔT
PROSPÈRE**

Utilisons tout de suite les mots qui fâchent : la phobie administrative et la peur des chiffres n'ont pas leur place chez celles qui veulent s'installer à leur compte. Car si vous ne connaissez pas et ne comprenez pas vos chiffres, vous ne pourrez pas piloter votre activité. Nous n'avons pas vocation ici à vous expliquer comment développer une entreprise dans tel ou tel secteur : chacun a ses spécificités, et nous n'avons pas la science infuse. En revanche, nous aimerions vous aider à vérifier, avant de vous lancer, que vous en avez les moyens. Nous voudrions aussi faire en sorte que vous ne subissiez jamais les courriers de l'Urssaf, ou ceux du Trésor public, et qu'ils soient anticipés.

Enfin, nous voulons ici vous mettre en garde, à rebours de beaucoup de discours, contre une tendance lourde : celle du *business first*, parfois au détriment de vos finances personnelles. Oui, votre entreprise, c'est souvent votre bébé, presque un membre de votre famille. Vous lui consacrez déjà probablement un certain nombre de week-ends et de soirées. Mais tout donner à sa boîte, y injecter le moindre de ses euros, c'est souvent une mauvaise utilisation des ressources, et un grand danger financier futur. Alors nous vous montrons ici comment anticiper le chiffre d'affaires qui va vous permettre de vous payer dignement, de cotiser sur des bases solides, et les niveaux de trésorerie qui vous aideront à faire face en cas de difficulté. Sans sacrifier vos deniers personnels.



POUR VOS FINANCES PERSONNELLES : 5 GROSSES DIFFÉRENCES FINANCIÈRES AVEC LA VIE DE SALARIÉE (et comment les anticiper)

Bien sûr, si vous vous lancez à votre compte, vous allez avoir moins de contraintes de temps. La perspective de pouvoir bosser de chez vous certains matins en pyjama, de décommander des rendez-vous sans attendre la validation d'une hiérarchie, ou de choisir un bureau à moins d'une heure et demie de transport, tout ceci peut représenter une certaine idée du luxe. Les contreparties sur le plan administratif et financier sont importantes, et il ne faut pas les sous-estimer.

Parce qu'être sa propre boss, ça veut dire travailler comme vous le faisiez déjà sur votre cœur d'activité, mais aussi gérer sa boîte comme le faisait votre manager (en surveillant les entrées, les sorties, le carnet de commandes et les comptes), payer ses cotisations comme le faisait votre boss, s'atteler aux déclarations de TVA comme le faisait la responsable de la compta, piloter votre fiscalité et remplir vos déclarations de revenus comme le faisait la gestionnaire des paies, choisir votre prévoyance... et plus que tout, réussir à convaincre les banques, ou les propriétaires (ou les deux), sur la seule foi des chiffres de votre activité. Rien d'impossible, mais il va vous falloir anticiper certains sujets.

1. Vous n'avez pas accès au crédit immobilier pendant au minimum trois ans

Pour emprunter auprès d'une banque, une salariée en CDI doit remplir deux conditions : avoir fini sa période d'essai et fournir trois fiches de paie (elle sera évidemment nettement mieux servie si elle tient ses comptes et épargne régulièrement).

Pour emprunter auprès d'une banque, si vous êtes indépendante, préparez-vous à un grand numéro de danse du ventre. Il va falloir montrer vos chiffres des trois derniers exercices comptables, c'est-à-dire de trois années pleines d'activité.

C'est-à-dire :

- ➡ vos déclarations de revenus et avis d'imposition, pour voir ce que vous vous êtes effectivement versé ;
- ➡ vos bilans et comptes de résultat, ou les comptes de votre activité, pour vérifier l'équilibre économique de votre structure et s'assurer que vous avez de quoi effectivement vous rémunérer ;
- ➡ la façon dont vous tenez vos comptes.

La liste est en réalité beaucoup plus longue, et toutes ces pièces sont faciles à fournir... à condition d'avoir des chiffres qui tiennent la route.

La vraie leçon à retenir, toutefois, c'est : trois ans sans aucun accès au crédit immobilier. Clairement, si vous avez un projet d'achat, et confiance dans votre capacité à générer suffisamment de revenus quand vous serez à votre compte, il faut probablement différer votre projet de création d'entreprise pour vous lancer dans votre recherche d'appartement ou de maison et de crédit.

J'ai, sur le sujet, un credo qui est valable pour les futures entrepreneuses, mais pour toutes les femmes d'une façon plus générale : l'achat immobilier, ce n'est pas quand les prix de vente sont alignés avec notre idée des prix, ce n'est pas quand les taux d'intérêt sont alignés avec notre idée des taux d'intérêt, ce n'est pas non plus le jour où on rencontre l'âme sœur : c'est au moment où on est finançable et assurable. C'est-à-dire au moment où on a trois ans d'activités prospères, ou, beaucoup plus simple, trois fiches de paie !

Et si je n'arrive pas à me payer et que mon activité ne décolle pas ?

Ma conviction sur ce sujet : sauf à avoir eu un appartement offert par Papy-Mamie, à vivre chez votre moitié, ou à avoir accès à un squat de luxe, les occasions d'être logées à l'œil sont rares. Propriétaire ou locataire, vous aurez TOUJOURS UN POSTE LOGEMENT ÉLEVÉ DANS VOS DÉPENSES.

L'avantage : c'est vous qui décidez du calendrier

La différence entre une entrepreneuse propriétaire et une entrepreneuse locataire ? La propriétaire s'enrichit régulièrement en remboursant son crédit. Mais surtout, c'est elle qui choisit son calendrier. On peut vivre quelques mois, ou même quelques années, dans un appartement devenu trop petit. En revanche, lorsqu'il faut se reloger en urgence en quelques semaines parce qu'une propriétaire a décidé de vendre son bien, ou de le récupérer, bien sûr, c'est possible, mais c'est plus difficile.



Alors si l'achat immobilier ne vous plombe pas, qu'il faisait partie de vos projets de long terme, différez votre projet entrepreneurial sans états d'âme. Et sécurisez un crédit immobilier qui vous poussera à épargner de façon forcée, même pendant les périodes creuses.

2. Vos cotisations sociales ne sont plus prises en charge par votre employeur

Cela peut sembler évident, mais c'est pourtant un point auquel beaucoup de candidates à l'entrepreneuriat ne pensent pas, et qu'elles découvrent à leurs dépens... souvent beaucoup trop tard, en année 2 ou 3. Quand l'Urssaf se manifeste auprès d'elles, elles comprennent que le chiffre d'affaires qu'elles doivent générer pour assurer la même rémunération qu'avant est bien plus élevé que ce qu'elles imaginaient. Et déplorent « le coût des charges ».

Si vous êtes salariée, le coût de votre travail aujourd'hui, ce n'est pas le montant de votre salaire net, ce n'est pas non plus votre salaire brut. C'est votre salaire dit superbrut, c'est-à-dire :

- ➡ votre salaire net avant impôts ;
- ➡ vos cotisations sociales de salariée ;
- ➡ mais aussi les cotisations sociales payées pour vous par l'entreprise qui vous emploie.

Eh oui, schématiquement, si vous passez à votre compte, vous fusionnez deux personnes en une : une salariée (qui paie des cotisations salariales), et une boss (qui paie des cotisations patronales).

Rappelons-le aussi, vos cotisations, c'est une rémunération différée. Elles vous créent des droits.

Pour verser 3 000 € nets avant impôt à une salariée, une entreprise débourse en réalité 5 177 € (merci le simulateur Urssaf). Pour verser 4 000 € nets (5 073 € bruts), c'est 7 188 € (79,7 % de plus que le salaire net).

Voilà pourquoi un grand nombre de salariées écarquillent les yeux ou tordent la bouche lorsqu'ils apprennent les taux horaires ou les taux jour de certaines indépendantes : ils raisonnent avec un chiffre net, tandis que les factures des indépendantes doivent couvrir tous les frais professionnels, mais surtout les cotisations.



Schématiquement, selon le statut que vous allez choisir, pour gagner, en net, la même chose qu'avant, il va vous falloir générer entre 150 et 185 % de votre ancien salaire. (Je n'inclus pas dans ce calcul les frais comme votre ordinateur, votre bureau ou vos abonnements). L'oublier, et ne pas l'inclure dans votre équation économique, c'est partir sur des bases faussées dès le départ. Ne le négligez pas.

3. La prévoyance relève de votre initiative

Attention, sujet plombant, mais sujet obligatoire !

Lorsque vous êtes salariée, la plupart des conventions collectives prévoient une obligation pour les employeurs de souscrire pour leurs équipes une prévoyance. En cas d'accident, de décès, d'invalidité (que l'accident se produise pendant les heures de travail, ou non), la salariée est couverte.

Si elle tombe malade, et a besoin de s'arrêter plusieurs mois, si elle se retrouve en invalidité, avec une impossibilité temporaire ou définitive de travailler, elle a des revenus de remplacement. Si elle disparaît, sa famille touche un capital-décès et/ou une rente éducation s'il y a des enfants.

Si vous êtes à votre compte, personne ne s'occupe de souscrire une prévoyance à votre place. Or c'est quasiment la première chose qu'il faudrait faire, aussitôt les statuts déposés.

Bien sûr, l'assurance maladie couvre une partie des frais si vous tombez malade. Mais seulement à hauteur d'un certain plafond : le fameux plafond sécu, c'est-à-dire le montant maximal pris en compte pour le calcul de certaines prestations.

Par exemple, le plafond mensuel de la Sécurité sociale est de 4 005 € bruts mensuels pour 2026. (Il est revu chaque année.)

➡ En arrêt maladie, une personne qui gagne 3 000 € bruts recevra 1 500 € bruts de l'assurance maladie.

Ce n'est probablement pas suffisant si elle doit s'arrêter plusieurs mois, car cela génère une grosse perte de revenus. La prévoyance est là pour ça : pour combler tout ou partie de la différence.

- ➡ Une personne qui se rémunère tout juste au fameux « plafond sécu », 4 005 € bruts/mois, touchera 2 002,50 € bruts par mois. Là non plus, le compte n'y est pas, il lui faut d'autres revenus pour continuer à assurer ses frais fixes et son quotidien.
- ➡ Certaines personnes se rémunèrent au-delà du fameux « plafond sécu ». Une personne qui gagne 5 000 € bruts par mois ne cotise pour ses indemnités journalières d'assurance maladie qu'à hauteur de 4 005 € par mois... Elle n'encaisse donc pas 2 500 € bruts, mais seulement 2 002,50 €. Sur les 995 € d'écart entre le plafond sécu et ses 5 000 € de rémunération brute, elle ne cotise pas. La prévoyance est aussi là pour combler tout ou partie de cet écart.

Attention, pour les assimilées salariées, la prévoyance est indexée sur le montant des revenus des années précédentes. Ce qui suppose de vous verser des salaires corrects.

Pour les travailleuses non salariées, le montant des garanties est calibré en fonction du prix de vos cotisations de prévoyance.



Quelles questions se poser pour sa prévoyance ?

Nous n'avons pas toutes besoin d'être couvertes de la même façon : une maman solo doit, dans l'idéal, avoir des filets beaucoup plus solides qu'une femme en couple sans enfants. Mais être en couple sans enfants ne signifie pas qu'on n'a pas de charges fixes lourdes...

Tout ceci s'apprécie donc en fonction de nos besoins, des coûts aussi (oui, la prévoyance représente un coût, même si elle devrait être considérée comme une sécurité).

Des spécialistes de la prévoyance, il y en a quasiment à tous les coins de rue. Attention, comparer les garanties de deux contrats n'est pas toujours évident. J'ai une conviction forte sur le sujet : la priorité, ce n'est pas d'avoir le meilleur contrat de prévoyance, mais un contrat de prévoyance, et de comprendre ce qu'il implique. Ce qui signifie clairement passer du temps dans le bureau de la professionnelle qui va commercialiser le contrat, et de prendre des notes (vous aurez tout oublié dans deux jours). Les contrats ne sont pas faciles à lire, il faut poser absolument toutes les questions et noter les réponses dans un dossier que vous pouvez consulter facilement.

Les questions à poser :

- ➡ Quel est le délai de carence en cas de souci de santé ? (la période pendant laquelle vous n'êtes pas couverte). Attention, un délai de carence très court coûte souvent infiniment plus cher qu'un délai de carence classique d'un mois. Or, si vous avez une épargne de précaution ou de la trésorerie, vous pouvez couvrir une semaine ou quinze jours de grippe. La prévoyance sert plutôt pour une immobilisation ou une longue maladie.
- ➡ Quel est votre revenu de remplacement en cas d'arrêt de travail ?
- ➡ Quel est votre revenu de remplacement en cas d'invalidité ?
- ➡ Quel est le capital versé à vos proches en cas de décès ?
- ➡ Quelle est la rente éducation versée à vos proches en cas de décès ?
- ➡ Les pathologies psychologiques sont-elles prises en charge, et si oui, comment ?
- ➡ Enfin, si vous prévoyez d'avoir un enfant dans les prochaines années, comment serez-vous indemnisée en cas de grossesse pathologique ?



Selon le statut que vous choisissez (quasi-salariée en SASU ou SAS, ou travailleuse non salariée en EURL, SARL, en EI, en micro-entreprise ou en profession libérale), les calculs de cotisations ne se font pas de la même façon.

Pour une assimilée salariée (en SASU par exemple), les cotisations sont indexées sur le niveau de salaire, et déterminent le niveau des garanties en cas de besoin. Le minimum est de 1,5 % du salaire brut (dans la limite de 4 005 €, le fameux « plafond Sécu », par mois). Pour une quasi-salariée dont le brut est de 4 000 €, il faudra donc compter 60 € par mois de prévoyance.

Pour une travailleuse non salariée, le montant des cotisations dépend du niveau de garantie choisi. Il augmente avec l'âge, et il est possible d'avoir des majorations de cotisations si vous avez, par exemple, une maladie chronique. Selon les garanties choisies, si vous avez 35 ans, vous pouvez compter entre 40 et 50 € par mois. Le coût augmentera avec l'âge.

Mais ne lésinez pas sur cette dépense qui vous permet de travailler sereinement.

4. Vous n'avez pas d'assurance chômage en cas de difficultés économiques de votre structure

Sujet qui fâche, mais sujet fondamental. Si vous vous crashez, vous n'avez pas de revenus de remplacement pour vous permettre de faire la transition.

Il existe une assurance chômage privée, associative, administrée par les syndicats patronaux. Comme toutes les assurances, il faut souscrire avant que les difficultés apparaissent... Certaines pensent qu'elles n'en ont pas besoin : c'est le cas de celles qui ont beaucoup d'épargne de précaution et peuvent donc faire face à un important trou d'air ou à un arrêt brutal de leur activité. Dans le cas contraire, il peut être vraiment utile, pour un montant compris entre 100 et 200 € par mois, de prévoir 9, 12 ou 18 mois de complément de revenus si votre activité ne fonctionne pas.

Il y a aussi l'ATI, l'allocation des travailleurs indépendants. Dans les faits, les conditions d'accès sont tellement restrictives qu'elles n'ont été versées qu'à 1 550 personnes allocataires en 2024.



Si vous n'avez pas une épargne de précaution très solide, prévoyez de recevoir un complément de revenus en cas d'arrêt involontaire de votre activité avec une assurance chômage privée.

5. C'est à vous de gérer et de piloter votre fiscalité

Sauf si vous êtes en SASU ou SAS, auquel cas votre expert-comptable fera des fiches de paie et s'occupera pour vous du prélèvement à la source, c'est à vous de vous occuper de votre fiscalité. Cela n'a rien de difficile, mais il ne faut pas faire l'autruche. Vos revenus ne peuvent pas être prélevés à la source. C'est donc à vous, dès que vous percevez une rémunération, de créer sur le site des impôts des acomptes, qui sont des montants payés au Trésor public tous les mois ou tous les trimestres. Leur vocation (comme le prélèvement à la source) est d'être contemporains du moment où vous encaissez les revenus, pour éviter les décalages entre vos gains et leur imposition. (Et surtout pour éviter les rattrapages qui font mal).



C'est à vous :

- ➡ de créer ces acomptes le plus rapidement possible (voir page 104) ;
- ➡ de vous assurer qu'ils sont suffisants, autrement dit que le taux prélevé est cohérent avec votre situation familiale et les autres revenus du foyer.