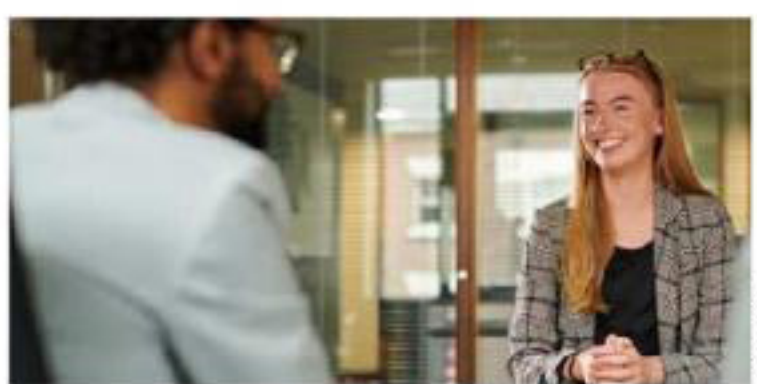


Titres restaurant Cette start-up fait sauter les carcans ➔ P. VI



Embauche Peut-on refuser de travailler avant la prise de poste ? ➔ P. VIII

Mardi 23 septembre 2025

Économie

Aujourd'hui en France

Exclusif
Les dirigeants passent 36 heures par semaine en réunion

Commission paritaire N° 0226 C 80333 - Ne peut être vendu séparément

Entrepreneurs, free-lance...

Gagner son indépendance

À l'occasion du salon SME, qui se tiendra à Paris en octobre, découvrez les différentes façons de travailler à son compte, que ce soit en cumulant plusieurs activités ou en choisissant le portage salarial.

➔ Vie de l'entreprise • P. II à IV

➔ Vie de bureau • P. VII

Le tableau de bord

Smic horaire
↑ Brut : 11,88 €
↑ Net : 9,40 €

Smic mensuel
↑ Brut : 1 801,80 €
↑ Net : 1 426,30 €

Taux de chômage
T3 2024
→ 7,5%

Taux d'inflation
Août 2025
↑ + 0,9% (sur un an)

CAC 40
↓ 7 830,11 pts
- 0,8% sur 5 jours

40% des grandes entreprises et ETI disposent d'un budget RSE (responsabilité sociétale des entreprises), selon un sondage OpinionWay pour le collectif Responsables !

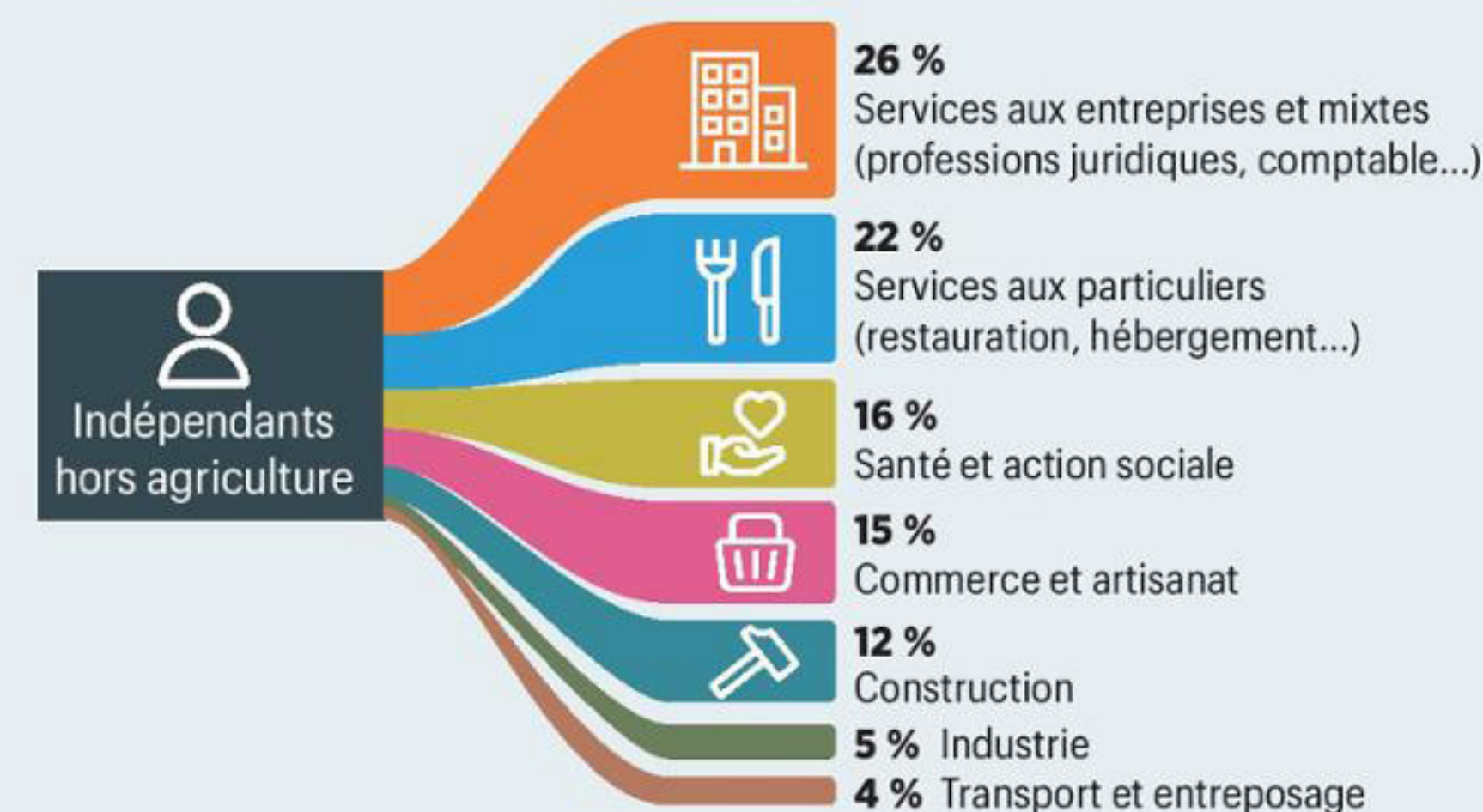
Coup d'œil sur le profil des indépendants

En 2022, la France comptait 4,4 millions de personnes travaillant à leur compte



Depuis la création du statut d'auto-entrepreneur en 2009, le nombre d'indépendants a augmenté de 72 %.

1/4 des non-salariés travaillent dans les services aux entreprises



Les indépendants classiques gagnent six fois plus que les micro-entrepreneurs



Peu importe le statut, il n'est pas rare que ces travailleurs aient un autre emploi pour compléter leur fin de mois : 9 % des indépendants sont polyactifs, 31 % chez les micro-entrepreneurs.

Source : Insee (mai 2025) | Production : datagora

Le mot de l'éco Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant (ROC) est un indicateur de la performance générée par l'activité d'une entreprise sur une période donnée. Il se calcule en soustrayant des produits d'exploitation (ventes de biens et de services) l'ensemble des charges d'exploitation récurrentes : achats

de matières premières, charges de personnel, dotations aux amortissements... Sont exclus du ROC les produits et charges financiers (intérêts, gains de change) ainsi que les éléments exceptionnels (cession d'actifs, litiges). Imaginons une PME industrielle au chiffre d'affaires de 10 millions

d'euros (M€). Elle supporte 4 M€ d'achats de matières premières, 3 M€ de salaires et 1 M€ de dotations aux amortissements. Son ROC s'élève donc à 10 - (4 + 3 + 1) = 2 M€. Si la PME réalise une plus-value de 0,8 M€ en cédant un terrain ou paie 0,2 M€ d'intérêts sur un emprunt, cela n'impacte pas le ROC.



Slasheurs Avoir deux jobs, c'est tendance

Parmi les 4 millions de pluriactifs, 38 % choisissent un second métier par passion, selon l'étude du salon SME qui se tiendra à Paris en octobre.

Florence Hubin

EN 2007, avec son livre « One Person / Multiple Careers » (« Une personne, de multiples carrières », non traduit), l'américaine Marci Alboher a lancé le concept de slasheur pour désigner les professionnels exerçant au moins deux activités. L'autrice sera l'invitée les 13 et 14 octobre à Paris du salon SME, dédié aux indépendants et créateurs d'entreprise.

Aujourd'hui, les slasheurs représentent environ 15 % de la population active en France, soit plus de 4 millions de personnes, selon l'étude* dévoilée ce mardi par le salon SME, qui observe ces nouveaux modèles d'actifs depuis dix ans. « Un pic à 25 %

de slasheurs avait été constaté en 2022 (même société, même méthodologie, même période). Certainement un impact de la crise Covid », note Alain Bosetti, fondateur du salon et entrepreneur.

Des profils jeunes et autonomes

Leur profil se précise au fil de l'étude : plutôt jeunes (24 % des 18-24 ans et 19 % des 25-34 ans) et autonomes. Ils sont 48 % à exercer leur deuxième activité en microentreprise, comme dirigeants d'entreprise ou en indépendant, contre 33 % comme salariés d'un deuxième emploi. « Les revenus générés par leur activité secondaire sont de plus en plus élevés, souligne Alain Bosetti. La part des pluriactifs gagnant entre 1 000 et

3 000 € par mois représente 18 %. Mais ils restent 47 % à n'en retirer que 300 € ou moins. Les slasheurs qui trouvent leurs clients via les réseaux sociaux et l'achat de mots-clés, plutôt que par leurs proches ou des connaissances, passent de 23 % à 39 %, preuve que leur activité se professionnalise.

Le motif de cette seconde activité déclarée est de moins en moins la recherche de revenus complémentaires et de plus en plus le besoin d'exercer sa passion. S'ils sont encore majoritaires (62 %) à vouloir uniquement augmenter leurs ressources, 38 % souhaitent professionnaliser une passion ou un hobby. Il y a donc le choix pour préparer une reconversion et 10 % pour tester un projet d'entreprise.

Ainsi, 62 % des sondés déclarent qu'il s'agit d'un travail choisi ou plutôt choisi (31 %) contre 7 % subi (30 % en 2016). Pour Catherine Bleissas, la multi-activité est clairement un choix. Après quinze ans dans les ressources humaines, cette DRH quitte son poste en 2010 pour suivre pendant trois ans des cours dans une école de théâtre. « J'ai voulu professionnaliser une activité que je pratiquais en amateur », explique celle qui est devenue aussi très rapidement cheffe d'entreprise en créant une EURL, société à responsabilité limitée avec un seul associé. Ce qui lui a permis de proposer à des clients des missions RH, plus rémunératrices que ses débuts de comédienne.

Aujourd'hui, elle jongle avec plusieurs casquettes : consultante RH, formatrice, comédiennes et autrice. « Je fais moins de conseils RH et davantage de formations aux softs skills, où j'utilise ma formation initiale de psychologue et le théâtre, et aussi du team building », poursuit la slasheuse, qui travaille actuellement à l'écriture d'une pièce de théâtre et alimente un blog de critiques dramatiques. Ses revenus principaux sont générés par la formation. Et ses prestations de formatrice lui permettent de garder un pied dans le monde de l'entreprise.

Si le slashing tente de plus en plus les salariés, Marielle Barbe, conférencière et autrice

de « Profession slasheur » (2017, réédité en 2023 chez Diatino), leur conseille « de ne pas le dire tout de suite à leur employeur ».

« Montrer que l'on peut conjuguer les deux »

« Mieux vaut exercer cette activité le samedi ou demander à son entreprise un temps partiel pour ne pas l'effrayer, recommande-t-elle. On peut attendre un an, et un moment propice comme un entretien annuel où l'on peut présenter de bons résultats, pour montrer que l'on est capable de conjuguer les deux. Mais en parler n'est pas une obligation. »

Marielle Barbe intervient également en entreprise lors d'ateliers qui visent à valoriser les talents extraprofessionnels des collaborateurs. « Il y a énormément de métiers où les gens sont slasheurs sans le savoir, constate-t-elle, parce qu'ils sont multitâches, ou qu'ils assurent d'autres activités, même bénévoles, en parallèle. » Une garantie pour l'avenir. « Des métiers sont amenés à disparaître », rappelle-t-elle, donc autant s'interroger le plus tôt possible sur les compétences que l'on peut valoriser, voire, un jour peut-être, professionnaliser. *Étude réalisée en ligne pour le salon SME par l'Institut Creatests du 25 juillet au 3 août 2025, sur 2000 interviewés, dont 1 445 actifs.

Le salon SME, dédié aux indépendants et créateurs d'entreprise (ici l'édition 2024), observe que les revenus générés par les activités secondaires des slasheurs sont de plus en plus élevés.



Le travailleur « porté » cherche lui-même ses clients et négocie les tarifs de ses missions mais bénéficie d'un contrat et de la protection sociale d'un salarié. (Illustration.)

Bien choisir sa boîte de portage salarial

Ça change tout Cette relation tripartite offre aux indépendants une certaine sécurité, mais attention aux éventuels frais cachés.

DE NOMBREUX travailleurs indépendants choisissent le régime de microentrepreneur par facilité, tout en sachant que le chiffre d'affaires est plafonné à 77 700 € pour une activité de prestation de services. Mais le portage salarial présente de nombreux avantages, dont celui de disposer d'un bulletin de salaire comme n'importe quel salarié en CDI, un atout de taille pour chercher un logement ou obtenir un prêt bancaire.

Les « portés » ont pu bénéficier d'une certaine sécurité pendant la crise du Covid en ayant droit au chômage partiel. Le principe du portage, inscrit au Code du travail depuis 2008, repose sur une relation contractuelle entre la société de portage, le « porté » et l'entreprise cliente auquel le salarié porté fournit des prestations.

Les mêmes avantages qu'un CDI

Le travailleur indépendant cherche lui-même ses clients et négocie les tarifs de ses missions. Mais, à la différence d'un free-lance, il bénéficie d'un contrat de travail et de la protection sociale d'un salarié. « Les trimestres de retraite sont pleinement cotisés, les femmes enceintes ont droit au congé maternité, et quand leur mission se termine, les portés peuvent s'inscrire à France Travail », souligne Anne-Marie Pey, ambassadrice pour la région sud chez Performus, l'une des treize sociétés de portage en France (sur environ 450) labellisées « zéro frais cachés », un signe distinctif attribué par des auditeurs

indépendants se basant sur les données de l'Urssaf.

Il repose donc sur un audit externe et indépendant. Mais les évaluateurs exigent la présentation de deux années d'exercice comptable, ce qui explique que les sociétés les plus récentes n'aient pu y prétendre. L'inconvénient de la société de portage est en effet le coût de sa prestation, calculée généralement en pourcentage (entre 4 % et 10 %) du chiffre d'affaires (CA) réalisé par le travailleur indépendant. S'y ajoutent parfois d'autres frais qu'il faut considérer avant de s'engager. « Pour un salaire de 5 000 € brut chez nous, une consultante a calculé 370 € de moins chez un concurrent, une fois déduits tous les frais », assure Anne-Marie Pey, qui conseille de ne pas choisir une société en fonction du pourcentage affiché mais de demander des simulations de salaire.

« Nous garantissons qu'il n'y aura aucune différence entre la simulation et le salaire versé », assure Ismaël Aouri, cogérant de la jeune société Portad, qui a estimé que 4 % de frais était le taux minimum pour la viabilité du portage. Elle a attiré en moins de deux ans une centaine de consultants, majoritairement dans l'IT et la cybersécurité. Plutôt qu'une commission en pourcentage du CA, la plate-forme Jump, elle, propose un abonnement mensuel de 99 € minimum sur douze mois (hors taxe), ou 149 € sans engagement. Créée en 2021, elle affiche 120 % de croissance par an et attire plus de 10 000 per-

sonnes par mois, selon Nicolas Fayon, son cofondateur.

En plus du contrat de travail, des arrêts maladie et de la participation à la mutuelle, les avantages salariaux en nature, comme les tickets-restaurant, font partie des atouts du portage. Jump y ajoute un plan d'épargne salariale et des chèques culture. Le contrat chez Performus ouvre droit à des chèques-vacances ANCV et aux offres de loisirs d'un CSE externalisé.

Faire une simulation

Pour sélectionner sa société parmi les quelque 450 existantes, il existe des plateformes comme la toute nouvelle Mister Portage. Mais rien ne vaut le contact direct. « C'est elle (la société de portage) qui facture et reçoit les honoraires de l'entreprise pour le compte du travailleur indépendant, rappelle Anne-Marie Pey. Donc s'il y a un flou, je dis : fuyez ! Il faut aussi éviter les plates-formes dont les conseillers ne font que lire des scripts. » La professionnelle recommande de rencontrer physiquement, dans les bureaux de la société, son futur ou sa future conseillère. Elle dispensera ses conseils les 13 et 14 octobre sur le salon SME.

Le secteur du portage s'est également structuré avec la création de trois syndicats professionnels (Peps, Uneps et Feps) des entreprises de portage et d'un cadre inscrit dans une convention collective de branche depuis 2017. Depuis cette même année, les salariés « portés » sont, de leur côté, représentés par la Fedep's. **F.H. et V.D.K.**

24 %
des 18-24 ans sondés pour le salon SME se disent slasheurs

Le free-lance, l'art de parvenir à se vendre sans se brader

Revenus Définir le bon tarif de vos services, c'est le nerf de la guerre. Voici les conseils de coachs en entrepreneuriat.

Sylvie Laidet-Ratier

NI TROP CHER, ni pas assez cher. Quand on se lance comme free-lance, pas facile de se vendre au juste prix. « Surtout pour les femmes qui ont tendance à minorer les tarifs de leurs prestations », prévient d'emblée Aline Bartoli, business coach créatrice de The BBoost. Pour fixer un tarif qui vous rende à la fois compétitif et prospère, renseignez-vous d'abord sur ce que proposent vos concurrents car eux ont déjà réfléchi à la question. « Regardez leurs prix, leurs formules, comment ils présentent les choses et piquez les bonnes idées. Ils feront de même ! », conseille Catherine Barba, cofondatrice d'Envi, l'école des indépendants.

Étudier les concurrents et leurs prestations

Concrètement, consultez les sites des pros de référence dans votre domaine, regardez leur fiche sur les plates-formes d'intermédiation comme Malt, Weem, OMS, Little Big

Connexion, Beager... « Essayez de contacter leurs anciens clients, demandez-leur leur retour d'expérience et ce qu'ils ont pensé des tarifs. Et puis, participez à des forums, des événements pour en discuter avec d'autres indépendants », ajoute cette experte également autrice de « la Bible des indépendants. Se lancer et réussir à son compte » (Dunod, 2025). Une fois que vous avez une idée des tarifs du marché, Aline Bartoli recommande de pratiquer le « reverse engineering », autrement dit, de partir de vos besoins pour définir une cible de chiffre d'affaires.

« Si comme ex-salarié, vous perceviez 3 500 € net, doublez cette somme. Donc vous arrivez à 7 000 € desquels vous devez déduire les charges et impôts. Environ 30 % en microentreprise et entre 50 et 60 % si vous êtes installés en société », décompte-t-elle. Prenez également en compte l'éventuel loyer pour un bureau dans un espace de coworking, vos frais pour des abonnements



Aline Bartoli, business coach créatrice de The BBoost, recommande de partir de vos besoins pour définir une cible de chiffre d'affaires.

logiciels (IA, comptabilité, graphisme...), vos déplacements. Partant du principe que vous travaillerez vingt jours par mois (dix jours de production pure et dix jours pour l'administratif, la prospection, la communication...), cela vous donne un taux journalier moyen (TJM) à 350 €.

Voilà pour la base. Selon votre activité, vous pouvez également raisonner en forfait global pour une mission. Dans ce cas, veillez à bien lister les tâches comprises dans ce forfait. Tout ce qui sera réalisé en plus devra être facturé à part.

« Certains commerciaux indépendants qui génèrent

beaucoup de chiffre d'affaires supplémentaire pour leur client pratiquent un mix entre forfait et pourcentage sur le résultat obtenu », souligne Aline Bartoli.

Faire des devis précis

En fonction de votre expérience, de votre expertise mais aussi de la rareté de vos compétences, vous pouvez évidemment augmenter votre TJM ou votre forfait. « Mon conjoint est un expert dans les sous-modules comptabilité et finances de SAP. En France, ils ne sont que dix à les maîtriser parfaitement. Il peut donc facturer entre 800 et 1 000 € par jour », illustre Aline Bartoli. « En dessous de 2 000 € de chiffre d'affaires mensuel, ce n'est pas viable. Cela signifie que vous ne facturez pas assez cher », insiste Manon Le Padellec, coach en accompagnement entrepreneurial très active sur Instagram.

Incluez toujours une marge de négociation dans vos devis. Entre 10 et 15 %. Si vous travaillez pour des entreprises, elles chercheront toujours à payer moins cher. Vous voilà prévenu. En B to B, réalisez des devis HT. Pour des prestations à destination des particuliers, devisez en TTC. Enfin, ne commencez jamais une mission sans avoir un devis signé et/ou un acompte versé.

Elles boostent l'entrepreneuriat féminin

Solidarité Des professionnelles indépendantes s'organisent pour rompre avec l'isolement.



Le collectif Slash aide les entrepreneuses avec des groupes de discussion, master class, ateliers...

Élodie Chermann

L'ENTREPRENEURIAT, Juliette Mandrin-Jaboulay, 47 ans, a toujours eu ça dans le sang. « Il y a des années, j'organisais des ateliers pour femmes et des cafés jeunes mamans, pour créer de l'échange et de la rencontre entre elles », raconte cette experte en recrutement. N'empêche, quand elle s'est lancée en free-lance il y a une dizaine d'années, elle a connu de vrais moments de solitude.

« Pour me sentir plus forte, je me suis inscrite sur les grosses plates-formes qui mettent en relation des indépendants avec des entreprises pour des missions ponctuelles mais je les trouvais impersonnelles et inaccessibles », témoigne-t-elle. Elle a donc fini par créer la sienne,

Ellebosse, 100 % féminine. « Les femmes indépendantes ont plein de compétences, mais elles ne savent pas toujours les valoriser ou les monnayer, constate-t-elle. Mon objectif est de les aider à mieux se positionner sur le marché en leur donnant plus de place, plus de visibilité. »

L'adhésion est gratuite. La plate-forme applique simplement une commission sur les missions. Le modèle séduit. Aujourd'hui, Ellebosse compte un portefeuille de 2 200 profils et une centaine de clients réguliers. D'après l'Insee, les femmes représentent 43 % des créateurs d'entreprises individuelles en 2024 contre 39 % en 2012. Mais beaucoup témoignent des mêmes obstacles : isolement, difficulté d'accès aux financements, manque de

reconnaissance... Pour y remédier, de plus en plus de coopératives, collectifs de free-lances et autres réseaux solidaires féminins se montent partout sur le territoire.

Des lieux de partage

Coach, Chloé Lécrivain, 35 ans, s'est d'abord tournée vers les réseaux mixtes mais n'y a pas trouvé sa place. « On ne vit pas les mêmes réalités quand on est une femme indépendante, parce qu'on doit souvent gérer aussi la charge de la famille », témoigne-t-elle. Elle rejoint alors des communautés féminines en ligne, aux États-Unis et au Canada, puis en 2022, elle lance en France l'association les Collectives. « Chaque groupe rassemble une vingtaine de femmes autour de rendez-vous hebdomadaires,

en codéveloppement ou en ateliers pratiques, et une fois par an, on se retrouve toutes pour une résidence de quelques jours », précise-t-elle.

Groupes de discussion, master class, ateliers... L'accompagnement prend différentes formes. « Chez Slash, nous proposons du coaching, ainsi que quatre week-ends de rencontres par an, explique la fondatrice Amandine Lang. Si les entrepreneuses traversent une difficulté, elles peuvent s'adresser au groupe via une application. Il y a toujours quelqu'un pour les conseiller ou les remotiver. » Spécialiste en découpe et gravure sur bois et plexiglas, Charlotte Totti, 45 ans, a rejoint Slash au printemps : « On entreprend avec nos émotions, nos parcours de vie, nos contraintes et on s'élève ensemble ».