

Titres restaurant Cette start-up fait sauter les carcans 0 P.V1



Embauche Peut-on refuser de travailler avant la prise de poste ? 0 P.V1

Mardi 23 septembre 2025

Économie

Le Parisien

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

Exclusif
Les dirigeants passent 36 heures par semaine en réunion



→ Vie de bureau • P. VII

ISTOCK

Entrepreneurs, free-lance...

Gagnerson indépendanée



PHOTO: CO/ERIC MERGET

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.

0 Vie de l'entreprise • P. II à IV

Le tableau de bord

Smic horaire
1 t Brut : 11,88€
t Net: 9,40€

Smic mensuel
1 t Brut: 1801,80€
t Net : 1426,30€

Taux de chômage
1 TJ 2024
7,5%

Taux d'inflation
Août 2025
t +0,9% (surunan)
OAC 40
1,7 830,11 pts
-0,8% sur 5 jours

14,9% des grandes entreprises et ETI disposent d'un budget RSE (responsabilité sociétale des entreprises), selon un sondage OpinionWay pour le collectif Responsables!

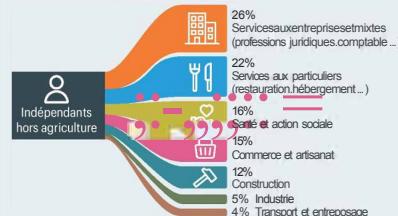
Coup d'œil sur le profil des indépendants

En 2022, la France compte 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, 3 % chez les micro-entrepreneurs.

Source: Insee (mai 2025) 1Production: dilitgora

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 s'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 financières (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 nouvelle vente de 0,8 M€ en cédant un terrain ou pale 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 invitée les 9 et 10 octobre à Paris du salon SME, dédié aux indépendants et créateurs d'entreprise.

Aujourd'hui, les slasheurs représentent environ 5 % de la population active en France, soit plus de 4 millions de personnes, selon l'étude dévoilée mardi par le salon SME, qui observe ces nouveaux modèles d'actifs depuis dix ans. « Un pic à 25 %

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

Des profils jeunes et au nomes

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 45 % à exercer leur deuxième activité en microentreprise, soit 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 Bosset. 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 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 illégalement augmenter leurs ressources, 38 % souhaitent professionnaliser une passion ou un hobby, 11 % font de choix pour préparer une reconversion et 10 % pour tester un projet d'entreprise.

Si le slasheur tente de plus en plus les salariés, Mariele Barbe, conférencière et autrice



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 d'exercice comptable, ce qui explique que les sociétés les plus récentes n'ont 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 qui faut considérer avant de s'engager.

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'ont 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 qui faut considérer avant de s'engager.

« Pour 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 COI 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 titres de retraite sont pleinement versés, 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 de Performus, l'une des treize sociétés de portage en France (sur environ 450) labellisées « vrai frais cachés », un signe distinctif attribué par des auditeurs

sonnes par mois, selon Nicolas Fayon, son co-fondateur.

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 offre droit à des chèques-vacances ANCV et aux offres de loisirs d'un CSE externalisé.

Faire la simulation

Pour sélectionner sa société parmi quelque 450 existantes, il existe des plateformes comme la toute nouvelle Mister Portage. Mais bien sûr 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 fluage des frais, il faut aussi éviter les plateformes dont les conseillers font lire des scripts. » La professionnelle recommande de rencontrer physiquement, dans les bureaux de la société, son futur ou sa future conseillère. Elle dispenserait ses conseils les 13 et 14 octobre lors de la simulation.

« Nous garantissons qu'il n'y aura aucune différence entre la simulation et le salaire versé », assure Ismaël Aourit, 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. Crée en 2021, elle affiche 120 % de croissance, par et attire plus de 10 000 personnes par mois, selon la Fédép.s.

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 percevez 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



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 €.

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

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 ».