



VIVRE DURABLEMENT DE TON BUSINESS

LE GUIDE POUR Y VOIR CLAIR DANS TES FINANCES

Indépendants & freelances

Si tu es ici, ce n'est probablement pas parce que tu adores les chiffres. C'est plutôt parce que tu veux **vivre durablement de ton activité**, sans stress permanent, sans te demander chaque mois si "ça va passer".

La finance est souvent présentée comme :

- « compliquée »
- « réservée aux experts »
- « chronophage »

Résultat : beaucoup d'indépendants repoussent le sujet... jusqu'au moment où ça devient urgent.

Comment utiliser ce guide

Tu peux le lire d'un trait... ou l'ouvrir uniquement quand tu te sens perdu. Chaque partie peut se lire indépendamment comme un point de repère.

Pas pour devenir expert-comptable.

Pas pour passer tes soirées sur Excel.

Mais pour **comprendre l'essentiel**, prendre de meilleures décisions et avancer avec plus de sérénité.

Ce que tu vas trouver dans ce guide

- des explications simples, sans jargon
- les **fondations financières essentielles** pour un business qui dure
- les chiffres clés à connaître (et seulement ceux-là)
- des repères concrets pour fixer tes tarifs et piloter ton activité
- des pistes pour faire évoluer ton business sans t'épuiser

Ce que ce guide ne fera pas à ta place

- il ne prendra pas les décisions pour toi
- il ne te donnera pas de formule magique
- il ne te promettra pas des résultats immédiats financière.

Si tu débutes

Lis ce guide comme une **boussole**.

Tu n'as pas besoin d'avoir toutes les réponses aujourd'hui. L'objectif est de comprendre **ce à quoi tu dois être attentif**, sans te mettre la pression.

Si tu es déjà lancé

Utilise ce guide comme un **outil de prise de recul**.

Il t'aidera à identifier ce qui fonctionne, ce qui mérite d'être ajusté, et ce que tu peux améliorer pour vivre plus confortablement de ton activité.

SOMMAIRE

PARTIE 1 — COMPRENDRE AVANT D’AGIR.....4

**PARTIE 2 — LES FONDATIONS D’UN BUSINESS
QUI DURE 7**

**PARTIE 3 — LES CHIFFRES ESSENTIELS À
CONNAÎTRE 10**

**PARTIE 4 — FIXER DES TARIFS QUI TE
PERMETTENT DE VIVRE.....13**

**PARTIE 5 — PILOTER AU QUOTIDIEN SANS Y
PASSER DES HEURES16**

**PARTIE 6 — FAIRE ÉVOLUER TON BUSINESS
SANS T’ÉPUISER 18**

PARTIE 7 — FAQ21

PARTIE 1 — COMPRENDRE AVANT D'AGIR



Avant de parler de tarifs, de seuil de rentabilité ou de pilotage, il faut clarifier une chose essentielle :

- 👉 **Le problème n'est pas les chiffres.**
- 👉 Le problème, c'est souvent **le rapport que l'on entretient avec eux.**

Beaucoup d'indépendants pensent :

- “Je ne suis pas à l'aise avec les chiffres”
- “La finance, ce n'est pas mon truc”
- “Je verrai plus tard quand ça marchera mieux”

En réalité, ce n'est pas un manque de compétences.
C'est souvent un **manque de repères clairs.**

1. Faire du chiffre n'est pas gagner sa vie

C'est l'une des confusions les plus fréquentes.

Tu peux :

- facturer
- encaisser
- avoir des clients

... et pourtant :

- ne pas te payer correctement
- être stressé à la fin du mois
- avoir l'impression de travailler beaucoup pour peu de résultats

Pourquoi ?

Parce que **le chiffre d'affaires ne dit pas tout.**

Ce qui compte réellement, c'est :

- ce qu'il te reste une fois toutes tes charges payées
- ta capacité à te rémunérer
- ta visibilité sur les mois à venir

👉 Sans cette lecture, tu avances à l'aveugle.

Mini repère : Si tu ressens régulièrement du stress à la fin du mois sans savoir exactement pourquoi, ce n'est pas un problème de motivation. C'est souvent un manque de visibilité.

2. Subir ou piloter son activité

Il y a une grande différence entre :

- **subir son business**
- et **le piloter**

Subir, c'est :

- accepter des missions "par peur de ne rien avoir"
- dire oui à des tarifs qui ne te conviennent pas
- te demander chaque mois si tu vas t'en sortir

Piloter, c'est :

- savoir où tu en es
- connaître tes chiffres clés
- décider en conscience
- ajuster avant que la situation ne devienne inconfortable

👉 Le pilotage n'est pas réservé aux grandes entreprises.
Il est **encore plus essentiel quand on est seul**.

💡 **Astuce de terrain** – Il est très fréquent de générer du chiffre... tout en se payant mal. Poser les chiffres permet souvent de lever ce malaise invisible.

3. La finance comme outil, pas comme contrainte

La finance n'est pas là pour :

- te juger
- te mettre la pression
- te rappeler ce que tu aurais dû faire

Elle est là pour :

- t'aider à décider
- te donner de la visibilité

- te permettre de construire une activité alignée avec ta vie

👉 Quand les chiffres sont clairs, ils deviennent **un soutien**, pas un poids.

🔗 **Si tu débutes**

Ne cherche pas à tout comprendre d'un coup.

*L'essentiel, c'est de savoir **quels sont les bons repères**, pas de maîtriser tous les détails.*

🔗 **Si tu es déjà lancé**

Si tu ressens du stress ou de l'incertitude, ce n'est pas un échec.

*C'est souvent le signe qu'il est temps de **remettre de la clarté dans tes chiffres**.*

PARTIE 2 — LES FONDATIONS D'UN BUSINESS QUI DURE



Avant de parler de chiffres, de tarifs ou de rentabilité, il y a une étape incontournable que beaucoup d'indépendants sautent.

👉 Clarifier les fondations de ton activité.

Sans ces fondations, les chiffres deviennent :

- incohérents
- frustrants
- difficiles à assumer

Et surtout, ils ne servent plus à décider.

1. Ton “pourquoi” : bien plus qu’une phrase inspirante

On parle souvent de “pourquoi” comme d’un concept marketing un peu flou. En réalité, c’est un **repère stratégique**.

Ton pourquoi, c’est :

- la raison pour laquelle tu t’es lancé
- ce que tu veux préserver dans ta vie
- ce que ton activité doit te permettre, au-delà de l’argent

Il n’a pas besoin d’être grandiose.

Mais il doit être **clair pour toi**.

Parce que ce pourquoi va influencer :

- tes choix de clients
- tes tarifs
- ton volume de travail
- ton niveau de tolérance au stress

👉 Sans ce repère, tu risques de construire une activité rentable... mais invivable.

Mini repère : Si ton activité fonctionne financièrement mais te fatigue en permanence, ce n'est pas forcément un problème de chiffres. C'est parfois un problème d'alignement.

2. Clarifier ton offre (pour arrêter de s'éparpiller)

Une offre floue crée presque toujours :

- des clients qui négocient
- des missions mal cadrées
- une difficulté à fixer des prix justes

Clarifier ton offre, ce n'est pas :

- te fermer des portes
- t'enfermer dans une case

C'est au contraire :

- savoir à qui tu t'adresses
- pour quel problème précis
- et comment tu y réponds

Pose-toi simplement ces questions :

- Quel problème concret est-ce que je résous ?
- Pour qui, précisément ? Est-ce que je connais bien ma cible ?
- Qu'est-ce qui fait que quelqu'un me choisit ?
- Quelles sont les offres que je souhaite proposer ?
- Quel est le parcours client que je souhaite proposer ?

👉 Plus ton offre est claire, plus tes décisions financières le seront aussi.

💡 **Test rapide** – Si tu as du mal à expliquer en une phrase ce que tu fais et pour qui, il sera difficile d'assumer tes tarifs.

3. Tes choix stratégiques ont un impact financier (que tu le veuilles ou non)

Chaque choix que tu fais a des conséquences sur :

- ton temps

- ton énergie
- et tes finances

Exemples très concrets :

- travailler avec certains types de clients plutôt que d'autres
- proposer des prestations ponctuelles ou récurrentes
- vendre du temps, un résultat, un accompagnement

👉 Il n'y a pas de "bon" ou de "mauvais" choix en soi.

Mais il y a des choix **plus ou moins cohérents** avec ce que tu veux vivre.

La finance sert justement à :

- rendre visibles ces conséquences
- éviter les mauvaises surprises
- t'aider à ajuster avant de t'épuiser

4. Pourquoi ces fondations sont indispensables avant les chiffres

Beaucoup d'indépendants essaient de :

- fixer leurs tarifs
- calculer leur rentabilité
- faire un prévisionnel

... sans avoir clarifié tout ce qui précède.

Résultat :

- des chiffres qui ne "tiennent pas"
- des décisions difficiles à assumer
- un sentiment de décalage permanent

👉 Les chiffres ne font que **traduire** tes choix.

S'ils sont incohérents, c'est souvent que les fondations ne sont pas claires.

🔗 Si tu débutes

Tu n'as pas besoin d'avoir une vision parfaite.

*L'important est de **faire des choix conscients**, même provisoires, plutôt que de tout laisser au hasard.*

🔗 Si tu es déjà lancé

*Si tu ressens de la fatigue ou de la frustration, c'est peut-être le signe que certaines fondations méritent d'être **réalignées**, pas forcément que ton business ne fonctionne pas.*

PARTIE 3 — LES CHIFFRES ESSENTIELS À CONNAÎTRE



Parler de chiffres peut vite devenir indigeste.
Bonne nouvelle : **tu n'as pas besoin de tout suivre** pour piloter ton activité.

👉 En réalité, quelques repères bien compris suffisent largement pour :

- savoir où tu en es
- prendre de meilleures décisions
- éviter les mauvaises surprises

1. Le chiffre d'affaires : un indicateur incomplet

Le chiffre d'affaires est souvent le premier chiffre auquel on pense.
C'est normal : c'est celui qu'on voit le plus.

Mais attention :

- le chiffre d'affaires **ne dit pas si ton activité est rentable**
- il ne dit pas si tu peux te payer
- il ne dit pas si ton business est viable sur la durée

👉 Faire du chiffre ne veut pas dire gagner sa vie.

Le chiffre d'affaires est un **point de départ**, pas une finalité.

Mini repère : Le chiffre d'affaires flatte l'ego. La rentabilité rassure. Ce sont deux choses différentes.

2. Les charges : ce qui sort vraiment de ton business

Pour comprendre ce qu'il te reste réellement, il faut regarder les charges.
Sans entrer dans des détails techniques, il est essentiel de distinguer deux types de charges.

Les charges fixes

Ce sont celles que tu dois payer **quoi qu'il arrive**, que ton activité tourne ou non.
Par exemple :

- rémunération
- cotisations sociales notamment l'URSSAF

- assurances
- logiciels
- abonnements
- frais administratifs

👉 Elles représentent ton “socle incompressible”.

Les charges variables

Elles évoluent en fonction de ton activité ou de tes choix.
Par exemple :

- déplacements
- sous-traitance
- événements
- publicités
- frais liés à certaines missions

👉 Elles sont plus faciles à ajuster... à condition de les connaître.

3. Le seuil de rentabilité : ton chiffre de sécurité

Le seuil de rentabilité est **l'un des chiffres les plus importants** quand on est indépendant.

Concrètement, il correspond au niveau de chiffre d'affaires à partir duquel :

- toutes tes charges sont couvertes
- tu ne perds plus d'argent

👉 En dessous, ton activité te coûte de l'argent.

👉 Au-dessus, tu commences réellement à en gagner.

C'est ton **chiffre plancher**, ton niveau de sécurité.

Connaître ton seuil de rentabilité te permet de :

- fixer des objectifs réalistes
- savoir quand ralentir ou accélérer
- prendre des décisions en conscience

💡 **Exemple concret** – Si ton seuil est à 3000€ de chiffre d'affaires mensuel et que tu factures 2500€, tu ne couvres pas encore toutes tes charges, même si ton compte bancaire semble correct.

4. Le tarif minimum viable : ton filet de sécurité

Que tu sois prestataire de service, ou que tu vends des produits, il est indispensable de fixer dès le départ un prix de vente conforme à tes charges et ton positionnement.

N'hésite pas à proposer tes prix et observe les réactions de tes clients. Tu pourras ensuite ajuster en fonction des retours ou des performances de tes ventes.

Analyse régulièrement tes ventes et la rentabilité (ce qui te reste) pour t'assurer que tes prix restent cohérents avec tes objectifs. L'enjeu est également de prendre en compte l'inflation et l'évolution de tes coûts.

👉 Le tarif minimum viable te permet de définir un prix de vente en fonction de la stratégie que tu souhaites mettre en place.

5. Pourquoi ces chiffres changent ta posture

Quand tu connais ces quelques repères :

- tu ne travailles plus "au ressenti"
- tu sais pourquoi tu dis oui ou non
- tu comprends l'impact de tes décisions

👉 Les chiffres cessent d'être anxiogènes.
Ils deviennent **des alliés**.

🔗 Si tu débutes

*Ne cherche pas la **précision parfaite**.*

Même des estimations approximatives valent mieux que l'absence totale de repères.

🔗 Si tu es déjà lancé

*Si tu n'as jamais pris le temps de poser ces chiffres, **il n'est jamais trop tard**.*

Mieux vaut une lecture imparfaite aujourd'hui qu'aucune visibilité.

PARTIE 4 — FIXER DES TARIFS QUI TE PERMETTENT DE VIVRE



Fixer ses tarifs est l'un des sujets les plus sensibles quand on est indépendant. C'est souvent là que se mélangent :

- peur de perdre des clients
- comparaison avec les autres
- doutes sur sa légitimité

Résultat : beaucoup de professionnels travaillent beaucoup... sans jamais se payer correctement.

- 👉 Fixer tes tarifs n'est pas une question d'égo.
- 👉 C'est une **décision de pilotage**.

1. Les croyances limitantes les plus fréquentes

“Je ne suis pas assez légitime pour ces prix.”

Ce qui aide à avancer : Le prix reflète la valeur livrée et les résultats obtenus.

👉 À tester concrètement : Liste 3 preuves de résultats (avant/après, avis, KPI).

“Mes clients n'ont pas les moyens.”

Ce qui aide à avancer : Certaines oui, certaines non. Parlons à celles pour qui l'enjeu est le plus fort.

👉 À tester concrètement : 2 paliers d'offre (Produit/Prestation de service d'appel / Moyenne Gamme / Premium) + paiement en 2-3 fois.

“Si j'augmente, je perds tout.”

Ce qui aide à avancer : Ajuster un prix, c'est tester et mesurer, pas tout changer.

👉 À tester concrètement : +10 % sur 3 devis, suivi du taux d'acceptation.

“Faire un prix ‘sympa’, c'est être bienveillante.”

Ce qui aide à avancer : : Bienveillance = valeur claire, pas braderie.

👉 À tester concrètement : Ne pas hésiter à présenter dans devis le prix standard avec la remise commerciale.

2. Se brader n'est pas être sympa

Beaucoup d'indépendants fixent leurs prix :

- “au feeling”
- en regardant la concurrence
- ou en acceptant “plutôt que rien”

Sur le moment, cela peut rassurer.

Mais sur la durée, se brader a des conséquences bien réelles :

- tu dois travailler plus pour compenser
- tu acceptes des missions qui t'épuisent
- tu as peu de marge de manœuvre
- tu repousses sans cesse le moment de te rémunérer correctement

👉 Se brader, ce n'est pas rendre service.

C'est **payer pour travailler**.

Mini repère : Si tu acceptes une mission en espérant qu'elle débouche sur autre chose, pose toi la question : est-ce un choix stratégique... ou un choix par peur ?

3. Le lien entre tarifs, charges et rémunération

Ton tarif n'est pas qu'un prix affiché.

Il doit permettre de financer :

- tes charges professionnelles
- ta rémunération
- ton temps non facturable
- et une marge de sécurité

Si ton tarif ne couvre pas ces éléments :

- tu compenses par des heures supplémentaires
- tu acceptes trop de missions
- tu t'épuises

👉 Un tarif juste, c'est un tarif qui **finance ta vie**, pas ton stress.

💡 **Exemple concret** – Si tu veux te verser 2000€ nets par mois mais que ton tarif ne couvre que tes charges professionnelles, tu compenseras forcément par du volume...et donc par de la fatigue.

4. La rémunération peut être réalisée sous plusieurs formes

Ta rémunération peut prendre plusieurs formes selon ton statut :

- un "salaire" (ou une rémunération régulière)
- des remboursements de frais (ex. déplacements)

- éventuellement des dividendes (selon la structure)

👉 L'objectif n'est pas de tout optimiser. L'objectif est de **te payer correctement**, avec un système simple, clair et tenable.

5. Le tarif minimum viable : ton point d'équilibre

Le tarif minimum viable correspond au **prix plancher** en dessous duquel ton activité n'est plus soutenable.

Il prend en compte :

- ce que tu veux réellement te verser
- l'ensemble de tes charges
- le temps que tu peux facturer ou le cas échéant le nombre de produits que tu envisages de vendre

Ce tarif n'est pas là pour être affiché partout.

Il est là pour :

- te servir de repère
- t'aider à dire non quand c'est nécessaire
- t'aider à ajuster ton positionnement

👉 Connaître ton tarif minimum, c'est reprendre le pouvoir dans la négociation.

6. Fixer ses tarifs, c'est aussi assumer sa posture

Fixer un tarif, c'est accepter que :

- tu ne vends pas du temps "comme un salarié"
- tu proposes une solution à un problème
- tu apportes de la valeur

Ce n'est pas une question de prétention.

C'est une question de **cohérence**.

👉 Si tu veux vivre de ton activité, tu dois cesser de la sous-évaluer.

👉 Si tu débutes

Ton premier tarif n'est pas définitif.

*L'important est de poser un **prix cohérent**, quitte à l'ajuster avec l'expérience.*

👉 Si tu es déjà lancé

*Si tu te sens sous pression ou épuisé, ce n'est pas forcément un problème de volume de travail. C'est souvent un **problème de prix**.*

PARTIE 5 — PILOTER AU QUOTIDIEN SANS Y PASSER DES HEURES



Quand on parle de pilotage financier, beaucoup imaginent :

- des tableaux compliqués
- des heures passées sur Excel
- une charge mentale supplémentaire

En réalité, **ce n'est pas la complexité qui fait la différence**, mais la régularité.

👉 Mieux vaut un suivi simple et régulier qu'un outil parfait jamais utilisé.

1. Pourquoi le suivi ponctuel ne fonctionne pas

Beaucoup d'indépendants regardent leurs chiffres :

- quand ça va mal
- à la fin de l'année
- ou quand un problème apparaît

Le souci, c'est que dans ces moments-là :

- les marges de manœuvre sont déjà réduites
- le stress est plus élevé
- les décisions sont prises dans l'urgence

👉 Le pilotage sert justement à **anticiper**, pas à réparer.

2. Les bons réflexes à adopter

Piloter ton activité au quotidien, ce n'est pas tout surveiller. C'est instaurer quelques habitudes simples tous les mois.

Par exemple :

- suivre régulièrement ce que tu encaisses
- garder une vision claire de ce qui sort
- comparer tes objectifs à la réalité
- te poser les bonnes questions, au bon moment

👉 Ces réflexes permettent de détecter rapidement :

- un décalage
- une dérive
- ou une opportunité

3. Les indicateurs simples à suivre tous les mois

Tu n'as pas besoin d'une dizaine d'indicateurs.
Quelques repères suffisent largement.

Selon ton activité, cela peut être :

- ton chiffre d'affaires
- ton niveau de charges
- ta trésorerie disponible
- ton seuil de rentabilité
- ta capacité à te rémunérer

👉 L'objectif n'est pas de tout analyser, mais de **comprendre les tendances**.

4. Se créer un rendez-vous avec ses chiffres

Le pilotage fonctionne quand il devient une **habitude**.

Idéalement :

- un rendez-vous régulier
- court
- toujours au même moment

👉 Ce temps n'est pas perdu.

Il te permet de gagner en clarté, en sérénité et en capacité de décision.

💡 **Astuce terrain** – Bloque dès maintenant 45 minutes par mois dans ton agenda avec un intitulé clair : « Rendez-vous financier »

👉 **Si tu débutes**

Commence petit.

Un simple suivi de ce qui entre et sort est déjà un énorme pas en avant.

👉 **Si tu es déjà lancé**

Si tu te sens souvent dans le flou, c'est probablement que ton suivi est trop irrégulier ou trop complexe.

Simplifier est souvent la meilleure solution.

PARTIE 6 — FAIRE ÉVOLUER TON BUSINESS SANS T'ÉPUISER



Quand on parle de croissance, beaucoup d'indépendants pensent immédiatement :

- travailler plus
- accepter plus de clients
- remplir leur agenda à ras bord

👉 Pourtant, **la croissance ne passe pas toujours par plus de travail.**

Elle passe souvent par **de meilleurs choix.**

1. C'est quoi, vraiment, un levier de croissance ?

Un levier de croissance, c'est **une action ciblée** qui te permet :

- de gagner plus
- ou de dépenser moins
- **sans augmenter ton temps de travail**

Autrement dit :

- améliorer ta marge
- augmenter tes revenus
- mieux te rémunérer
- ou dégager du temps

👉 Ce n'est pas réservé aux grandes entreprises.

Les indépendants ont eux aussi des leviers puissants, souvent sous-exploités.

2. Travailler mieux plutôt que plus

Quand tu es seul, tu es à la fois :

- le commercial
- le producteur

- l'administratif
- le décideur

Tu es un véritable couteau suisse.

👉 C'est précisément pour ça que la stratégie est essentielle. Elle te permet de **prioriser** au lieu de t'épuiser.

La croissance, dans ton cas, repose souvent sur :

- des ajustements
- des arbitrages
- des choix plus assumés

3. Quelques leviers simples (et concrets)

Sans entrer dans des stratégies complexes, voici des exemples de leviers accessibles :

- **Améliorer ta marge**
Ajuster légèrement tes tarifs, revoir ton offre, proposer des options ou des prestations complémentaires.
- **Mieux utiliser l'existant**
Travailler davantage avec tes meilleurs clients plutôt que d'en chercher constamment de nouveaux.
- **Optimiser ton temps facturable**
Automatiser certaines tâches, simplifier ton organisation, réduire les missions peu rentables.
- **Collaborer intelligemment**
T'associer ponctuellement avec des profils complémentaires pour élargir ton champ d'action.

👉 Ce sont souvent de petits changements... qui font une grande différence.

4. Prioriser plutôt que tout faire

Le piège classique est de vouloir :

- tout améliorer en même temps
- tester trop d'actions à la fois

Résultat : fatigue et confusion.

👉 Une approche plus efficace :

- identifier **un levier prioritaire**

- le tester
- observer les résultats
- puis ajuster

La croissance devient alors **progressive et maîtrisée**, pas subie.

Si tu débutes

Ne cherche pas à optimiser trop tôt.

L'essentiel est d'abord de stabiliser ton activité avant de chercher à la faire grandir.

Si tu es déjà lancé

*Si tu travailles beaucoup sans voir d'amélioration côté revenus ou sérénité, c'est souvent le signe qu'il est temps d'activer **un levier différent**, pas d'en faire plus.*

PARTIE 7 — FAQ

Cette FAQ rassemble les questions que j'entends le plus souvent chez les indépendants.

Si tu te les poses, rassure-toi : **tu n'es ni en retard, ni à côté de la plaque.**

Est-ce normal de ne pas se payer correctement au début ?

Oui, cela peut arriver.

Mais ce n'est pas une fatalité, ni quelque chose à banaliser.

👉 Ne pas se payer temporairement peut être un choix conscient, surtout quand on est au début de son activité, et qu'on perçoit des aides de France Travail ou qu'on a un matelas d'épargne personnelle.

👉 Ne jamais se payer est un **signal d'alerte**.

L'important est de :

- savoir combien de temps tu peux tenir sans rémunération
- comprendre pourquoi tu ne te rémunères pas
- et décider si cette situation est acceptable... ou non.

Dois-je absolument faire un business plan ?

Oui. Attention, tu n'as pas besoin d'un document complexe ou destiné à la banque.

En revanche, tu as besoin :

- d'une vision claire
- de repères
- d'un minimum d'anticipation

Le business plan a vocation à poser les fondations de ton offre, l'analyse de ta cible, ton positionnement par rapport à tes concurrents, ta stratégie commerciale, tes axes de communication, ta prise de recul sur ton statut juridique.

👉 Un business plan simple et vivant est un **outil pour toi**, pas une contrainte administrative. Il peut te servir de base pour ta revue annuelle de ton entreprise.

À partir de quand mon activité est-elle viable ?

Ton activité devient viable quand :

- elle couvre l'ensemble de ses charges
- elle te permet de te rémunérer selon tes envies et attentes du moment
- elle est soutenable dans la durée

👉 Ce n'est pas une date précise, mais un **équilibre à trouver**.

Est-ce trop tard pour structurer mes finances ?

Non.

Il n'est **jamais trop tard** pour remettre de la clarté dans ses chiffres.

Beaucoup d'indépendants structurent leur gestion :

- après plusieurs années d'activité
- à la suite d'un déclic
- ou quand la fatigue s'installe

👉 L'important n'est pas quand tu commences, mais **que tu commences**.

Comment savoir si je peux lever le pied ?

Quand tu connais :

- ton seuil de rentabilité
- ta trésorerie
- et ta capacité à te rémunérer

Tu peux :

- ralentir sans culpabiliser
- prendre des congés en conscience
- refuser certaines missions

👉 La sérénité vient de la visibilité, pas du volume de travail.

Est-ce que la finance doit forcément être compliquée ?

Non.

La finance devient compliquée quand :

- on manque de repères
- on cherche à tout comprendre d'un coup
- on utilise des outils inadaptés

👉 Une finance accessible est une finance **utile**, au service de tes décisions.

Je n'ai pas de bagage en comptabilité. Est-ce que je peux m'en sortir ?

Oui.

Le socle de la comptabilité est avant tout l'enregistrement de factures clients et de factures fournisseurs.

La comptabilité consiste à classer ces transactions dans des catégories qui sont repris dans le fameux "plan comptable". Tu n'as pas besoin de connaître ces catégories par cœur - elles seront traitées par le cabinet comptable auquel tu feras appel.

Tu dois surtout être en mesure de définir les différentes catégories de tes dépenses : logiciels, abonnements, assurances, URSSAF, salaires, honoraires, etc...

👉 Sans t'en rendre compte, tu fais déjà de la comptabilité pour ton entreprise.

CONCLUSION

Si tu arrives à la fin de ce guide, une chose est essentielle à retenir :

- 👉 Tu n'as pas besoin de tout maîtriser pour vivre de ton activité.
- 👉 Tu as besoin de **comprendre l'essentiel**.

La clarté financière, ce n'est pas être parfait, tout anticiper et tout contrôler.

C'est :

- savoir où tu en es
- comprendre l'impact de tes choix
- décider avec plus de sérénité

Ce guide n'a pas vocation à te dire quoi faire à ta place.

Il est là pour te redonner :

- de la visibilité
- de la confiance
- et du pouvoir de décision

👉 La finance devient alors un **outil au service de ta vie**, pas l'inverse.

À toi de passer à l'action, à ton rythme, avec les bons repères.

QUI SUIS-JE ?

Je suis **Bertha**, DAF externalisée et consultante en pilotage financier.

J'accompagne depuis plusieurs années des indépendants, des freelances et des dirigeants de TPE/PME.

Mon métier consiste à :

- rendre les chiffres lisibles
- structurer la gestion financière
- aider à prendre des décisions éclairées

Si j'ai écrit ce guide, c'est parce que je suis convaincue d'une chose :

👉 **la finance n'a pas à être compliquée pour être efficace.**

Je crois en une finance accessible, concrète et au service de la rentabilité **et** de la sérénité

Si tu cherches un accompagnement sur-mesure, n'hésitez pas à prendre RDV sur dafxpertise69.fr.

