

Tenroc**EXEMPLE EXPAT**
Profil indépendant

SCORE TOTAL

52/100

Catégorie	Score	Niveau
Argent	14 / 25	●
Protection	11 / 25	●
Future	11 / 25	●
Légale	16 / 25	●

« Tu génères un beau revenu et tout est en règle administrativement. Mais sans rien faire de plus, tu laisses passer plusieurs milliers d'euros chaque année et tu travailles sans vrai filet de sécurité. La bonne nouvelle, c'est que la majorité des chantiers se règlent en quelques mois. »

Argent 14 / 25 - Orange

Tu factures bien et tes charges sont légères, donc ton activité est très rentable. Mais ta trésorerie n'est pas organisée, tu n'as pas mis en place les versements anticipés (tu vas payer une majoration en 2026), et surtout, à ton niveau de revenu tu paies beaucoup trop d'impôts en restant en personne physique. Le passage en société peut te faire gagner 7.500 € net par an, et jusqu'à 10.000 à 12.000 € avec les avantages associés.

Protection 11 / 25 - Orange

Aujourd'hui, si tu tombes malade 3 mois ou si un client te tient pour responsable d'un préjudice après une mission, tu n'as pas vraiment de filet. Ta RC pro est en place mais sous-dimensionnée par rapport aux exigences de tes contrats clients, et ta couverture santé n'est pas adaptée à ta situation belge. Les ajustements à faire sont à activer rapidement, et le coût total est largement absorbé par ce que tu vas économiser ailleurs.

Future 11 / 25 - Orange

Tu as 2 ans de pension belge, c'est presque rien, et tu n'as encore mis en place aucun outil pour préparer la suite (PLCI, épargne pension, investissement régulier). Tu en as largement les moyens, c'est juste que personne ne te l'a structuré. Avec 30 ans devant toi, l'écart entre ne rien faire et mettre en place les bons outils se compte en centaines de milliers d'euros.

Légale 16 / 25 - Jaune

Tout est en ordre côté administratif. Mais à ton niveau de revenu, ne pas avoir basculé en société est devenu une vraie urgence, surtout avec ton projet immobilier dans 2 ans.

1. ARGENT

INTRODUCTION

Avant de parler optimisation ou pension, on commence par regarder ce qui se passe vraiment côté argent. Combien tu factures, ce que ça te coûte de tourner, et surtout ce qu'il te reste une fois les impôts payés.

Tous les chiffres sont hors TVA. La TVA que tu encaisses, tu la dois à l'État, ce n'est pas ton revenu.

L'objectif ici, c'est de te donner une vision claire et de pointer les leviers d'argent que tu laisses sur la table aujourd'hui.

TON PROFIL

Profil	Consultante en stratégie, 34 ans
Nationalité	Française, arrivée à Bruxelles en 2024
Statut	Indépendante personne physique (activité principale)
Activité	Missions de conseil pour grands comptes FR et BE
Comptable	Oui, en place depuis 8 mois
Famille	En couple, sans enfants
Logement	Locataire, étudie un achat à 2 ans

COMBIEN TU FACTURES VRAIMENT

Quand tu envoies une facture, le montant inclut la TVA que tu vas reverser à l'État. Pour voir ce que tu encaisses pour toi, on enlève la TVA.

Ton chiffre d'affaires moyen par mois

Élément	Montant
CA moyen TTC	9.625 €
TVA estimée (21 %)	1.670,15 €
CA moyen HTVA	7.954,85 €

En clair, tu encaisses pour toi environ 7.955 € par mois. C'est de cet argent-là que vont sortir tes charges, tes cotisations sociales, tes impôts, et ton revenu personnel.

CE QUE ÇA TE COÛTE DE TOURNER

Voici toutes les dépenses qu'il te faut chaque mois pour faire tourner ton activité. Coworking, abonnements, comptable, déplacements, etc. Tout est hors TVA, c'est-à-dire le coût réel pour toi après récupération de la TVA.

Charge	Coût mensuel HTVA
Coworking et déplacements	320 €
Outils digitaux et abonnements	180 €
Comptable	165 €
Téléphone, internet pro	75 €
Formations professionnelles	150 €
Sous-traitance ponctuelle	90 €
Frais bancaires et divers	40 €
Total mensuel	1.020 €

1.020 € par mois pour faire tourner ton activité, c'est très léger. C'est normal pour du conseil, tu n'as pas de stock, pas de matériel, pas de salariés. Cette légèreté est en réalité une grosse force, parce qu'elle veut dire que la quasi-totalité de ton CA se transforme en résultat. Le revers, c'est que tu te retrouves avec un revenu très imposable.

CE QU'IL TE RESTE À LA FIN DU MOIS

Une fois que tu as encaissé ton CA et payé tes charges, l'État prend deux choses : tes cotisations sociales (autour de 20,5 % de ton revenu pro) et ton impôt sur le revenu (IPP, qui grimpe par tranches jusqu'à 50 % au-delà de 46.440 € imposables).

Élément	Montant mensuel
CA mensuel HTVA	7.955 €
Coûts professionnels	- 1.020 €
Résultat activité	6.935 €
Cotisations sociales (~20,5 %)	- 1.422 €
Revenu mensuel avant impôts	5.513 €
Impôts estimés (IPP + additionnels)	- 2.020 €
Revenu mensuel après impôts	3.493 €

Tu te retrouves donc avec environ 3.493 € net par mois, soit 41.916 € par an. Ce qui veut dire que pour 95.460 € de CA, l'État prend environ 41.300 € (cotisations + impôts). C'est plus de 43 % qui part en prélèvements, et c'est précisément là que se cache le levier le plus important de ce dossier.

Versements anticipés, le piège à éviter en 2026

L'exonération nouveau-venu, qui te permettait de ne pas faire de versements anticipés (VA) sans pénalité, prend fin en 2026. Si tu ne mets rien en place dès le 1er trimestre, tu vas payer une majoration sur ton IPP. Estimation : autour de 2.250 € pour l'exercice. Tu peux totalement l'éviter en versant chaque trimestre une avance au SPF Finances, et c'est même bonifié si tu le fais tôt dans l'année.

LE SUJET MAJEUR : PASSER EN SOCIÉTÉ

À ton niveau de revenu, rester en personne physique n'est plus la bonne option. Voilà pourquoi en clair.

En personne physique, tout ton résultat passe à l'IPP (l'impôt des personnes physiques), et la dernière tranche est taxée à 50 %. En SRL (la forme classique de société pour un indépendant), tu deviens le dirigeant de ta propre société. La société te verse une rémunération de dirigeant tous les mois (comme un salaire), prend en charge tes cotisations sociales, et le reste du bénéfice reste dans la société, taxé à l'ISOC (impôt des sociétés) à 20 % seulement, parce que tu remplis les conditions PME. Quand tu sors ce bénéfice plus tard, c'est en dividende à 15 % grâce au régime VVPRbis (un avantage réservé aux PME, à condition d'attendre 3 ans). C'est cette mécanique en deux temps qui crée l'écart.

Petite précision sur les cotisations sociales : que tu sois en PP ou en SRL, tu restes indépendante au sens de la sécu sociale (le dirigeant d'une SRL cotise comme un indépendant, pas comme un salarié, donc pas d'ONSS ni de cotisations patronales). En SRL, c'est la société qui prend en charge tes cotisations sociales. Fiscalement, c'est considéré comme un avantage en nature (ATN) qui s'ajoute à ton coût total côté société, mais ça reste largement avantageux.

Comparatif chiffré, à ton niveau d'activité

Les chiffres ci-dessous sont indicatifs, calibrés sur une rémunération dirigeant de 45.000 € brut (le seuil minimum pour bénéficier du taux ISOC réduit à 20 %). La vraie étude se fait avec ton comptable sur ta situation exacte, mais l'ordre de grandeur est représentatif.

	Personne physique (aujourd'hui)	SRL optimisée
CA HTVA annuel	95.460 €	95.460 €
Charges pro	– 12.240 €	– 12.240 €
Bénéfice avant rémunération	83.220 €	83.220 €
Rémunération dirigeant brute	—	45.000 €
ATN (cotisations sociales prises en charge par la société)	—	9.225 €
Total coût rémunération pour la société	—	54.225 €
Cotisations sociales sur revenu pro	– 17.060 €	—
Revenu imposable à l'IPP	66.160 €	43.500 €
IPP (impôt sur le revenu)	– 24.250 €	– 13.100 €
Salaire net dirigeant (en main)	—	31.900 €
Bénéfice qui reste dans la société	—	28.995 €
ISOC (20 %)	—	– 5.799 €

	Personne physique (aujourd'hui)	SRL optimisée
Frais structure SRL (compta, formalités)	—	– 2.500 €
Précompte dividende VVPRbis (15 %, après 3 ans)	—	– 3.104 €
Dividende net (sorti après 3 ans)	—	17.592 €
Total prélevé par l'État	≈ 41.310 €	≈ 31.228 €
Net total en main (salaire + dividende, hors frais structure)	≈ 41.910 €	≈ 49.492 €

Le gain net est d'environ 7.500 € par an avec ce calibrage. Sur 5 ans, ça représente près de 38.000 € que tu gardes en plus, sans rien changer à ton activité. Et ce chiffre peut encore monter avec les avantages de la société dont on parle juste après.

Pourquoi maintenant et pas dans 2 ans

Trois raisons. D'abord, chaque année passée en personne physique à ce niveau de revenu, c'est environ 7.500 € qui partent en plus à l'État. Ensuite, ton projet immobilier dans 2 ans : la structure que tu as au moment de l'emprunt influence ce que tu peux emprunter et comment tu peux acheter (en perso, via la société, mixte). Enfin, le régime VVPRbis exige 3 ans avant d'avoir les dividendes à 15 %, donc plus tu attends, plus tu retardes le moment où tu peux sortir l'argent au taux optimal.

Bonne nouvelle : le passage peut être rétroactif

Tu n'es pas obligée d'attendre janvier prochain pour basculer. Tu peux constituer ta SRL maintenant et appliquer un effet rétroactif jusqu'à 3 mois avant la date de l'acte (la limite légale en Belgique). Pratiquement, ça veut dire que si tu signes en mars, ton activité peut être considérée comme exercée par la société depuis le 1er janvier. Tous les revenus encaissés depuis cette date basculent dans le régime société. Ça permet de capter une partie de l'optimisation dès l'année en cours, sans attendre l'exercice suivant.

Ce que ça implique concrètement

Constituer une SRL, c'est environ 2.000 à 3.000 € de frais une fois (acte notarié, plan financier, BCE, TVA), plus environ 2.000 à 3.000 €/an de comptabilité supplémentaire (les obligations comptables d'une société sont plus lourdes que celles d'une personne physique). Tout ça est largement absorbé par le gain. Côté quotidien, tu te verses une rémunération de dirigeant tous les mois (comme un salaire), et le reste reste dans la société pour être sorti plus tard en dividende.

LES AVANTAGES DE LA SOCIÉTÉ

Le tableau ci-dessus compare juste salaire et dividende. Mais une fois en SRL, tu peux ajouter des mécaniques supplémentaires qui augmentent ton pouvoir d'achat sans changer ta rémunération brute, parce qu'elles sont exonérées d'impôt et de cotisations (ou très faiblement taxées). Voilà les principales à activer avec ton comptable.

Chèques-repas (titres-repas)

La société t'octroie un chèque-repas par jour travaillé, jusqu'à 8 € pris en charge par elle (plus une petite part à ta charge, en général 1,09 €). Ces chèques ne sont pas imposables et ne sont pas soumis à cotisations sociales. Sur 220 jours travaillés, ça représente environ 1.760 € par an de pouvoir d'achat net en plus, pour un coût société quasi équivalent (et déductible).

Frais propres à l'employeur (indemnités nettes)

La société te rembourse forfaitairement certains frais professionnels que tu engages pour son compte (déplacements, parking, restauration, fournitures). Ces remboursements sont nets, exonérés d'impôt et de cotisations, à condition d'être justifiables. Typiquement entre 200 et 250 € par mois, soit 2.400 à 3.000 €/an net en plus.

Bureau à domicile

Si une partie de ton logement sert à ton activité (un bureau dédié), la société peut t'indemniser pour cet usage via un loyer ou une indemnité forfaitaire. Concrètement, environ 10 à 20 % du loyer total ou du prix d'usage du logement, exonéré côté société et faiblement imposé côté dirigeant. Compte 100 à 250 €/mois selon la situation.

Hospitalisation collective

Au lieu de souscrire une hospitalisation à titre privé, tu peux faire souscrire une assurance hospitalisation collective par la société. Avantages : la prime est déductible côté société, et elle n'est pas considérée comme un avantage imposable côté dirigeant. C'est une économie nette par rapport à une hospi perso.

EIP (Engagement Individuel de Pension)

La société peut verser une cotisation pension supplémentaire pour toi, en plus de la PLCI. Cette cotisation est entièrement déductible côté société, et elle te constitue un capital pension complémentaire. Le plafond annuel est calculé selon la règle des 80 % (ta pension totale légale + complémentaire ne doit pas dépasser 80 % de ton dernier salaire). Pour un dirigeant avec ton profil de rémunération, ça peut représenter facilement 5.000 à 8.000 €/an de cotisation, totalement à charge de la société.

GSM, internet, abonnements pro

Pris en charge directement par la société, donc déductibles. L'avantage en nature pour usage privé est valorisé très bas par le fisc (souvent forfaitaire à 4 €/mois pour un GSM), donc l'économie est réelle.

Au total, ces avantages bien activés ajoutent facilement 3.000 à 5.000 €/an de pouvoir d'achat supplémentaire à ton net, sans toucher à ton brut. Combinés au gain de la mécanique salaire + dividende, on parle d'un avantage total qui peut atteindre 10.000 à 12.000 €/an net en SRL bien optimisée. À calibrer précisément avec ton comptable.

RECOMMANDATIONS CLÉS

1. Lancer l'étude SRL maintenant

C'est la priorité numéro 1 du dossier. Tu prends rendez-vous avec ton comptable, tu lui demandes une étude chiffrée sur ta situation précise (3 scénarios : rémunération à 40K, 50K, 60K), et tu décides en connaissance de cause. Tu peux être en société dans 2 à 3 mois si tu enclenches la démarche maintenant. Et tu peux même faire jouer un effet rétroactif jusqu'à 3 mois avant la signature de l'acte, ce qui veut dire que tu commences à capter le gain dès maintenant et pas au prochain exercice.

2. Mettre en place les versements anticipés dès avril 2026

Tant que tu es en personne physique, c'est le réflexe à avoir au 1er trimestre. Économie attendue : environ 2.250 € par rapport à la majoration que tu paierais sinon.

3. Organiser ta trésorerie

Le solde de ton compte pro n'est pas ton argent. Une partie est de la TVA à reverser, une partie est ton impôt à venir. Ouvre 3 ou 4 sous-comptes (un pour la TVA, un pour les VA et l'IPP, un pour ton activité courante), et automatise les virements à chaque facture encaissée. Tu sauras enfin ce que tu peux dépenser sans te tromper.

4. Te payer un vrai salaire chaque mois

Aujourd'hui ton revenu fluctue. Définis un montant fixe que tu te verses chaque mois sur ton compte perso (par exemple 3.500 €), comme si tu étais salariée. Ça stabilise ton budget personnel et ça crée une discipline. Le reste du résultat sert pour les impôts, l'épargne, et les imprévus.

2. PROTECTION

INTRODUCTION

Bien gagner ta vie, c'est une chose. Protéger ce que tu construis en est une autre, et c'est souvent ce que les indépendants oublient parce que personne n'aime parler d'assurances.

Le truc, c'est que ton activité dépend à 100 % de toi. Si tu te casses la jambe demain, qui paie le loyer le mois prochain ? Si un client te reproche une recommandation qui lui a coûté cher, qui paie la facture ?

Cette section regarde ce que tu as déjà mis en place, et surtout ce qui manque pour ne pas te retrouver à découvert le jour où ça arrive.

CE QUE TU AS DÉJÀ

Élément	Statut
Mutuelle belge	En place depuis l'arrivée
Hospitalisation belge	Couverture résiduelle française inadaptée
Revenu garanti	Aucun
RC professionnelle	En place mais sous-dimensionnée par rapport aux contrats clients
Protection juridique	Présente mais pas adaptée au profil consultant
Assistance et dépannage	Aucun

Plusieurs choses sont en place, mais elles ne te couvrent pas vraiment au niveau dont tu as besoin. Concrètement, voilà ce que ça veut dire en pratique.

Si tu tombes malade 3 mois

Tu n'as plus de revenu. La mutuelle te verse une indemnité minimale (autour de 47 € par jour les premiers mois), mais c'est très loin de couvrir tes charges fixes. Un revenu garanti changerait tout : il prend le relais à hauteur de 70 % de ton revenu habituel jusqu'à ta reprise.

Si un client te tient pour responsable d'un préjudice

Tu travailles sur des missions de conseil stratégique pour des grands comptes, et il suffit qu'un client estime qu'une de tes recommandations lui a fait perdre de l'argent pour qu'il se retourne contre toi. Tu as bien une RC pro, mais le montant de couverture est inférieur à ce que tes contrats clients exigent (typiquement 1 à 2 millions d'euros). En cas de mise en cause sérieuse, deux problèmes : ta couverture peut s'avérer insuffisante pour absorber le sinistre, et techniquement tu es même en infraction de tes propres contrats clients.

Si tu as un litige commercial avec un client

La protection juridique que tu as a été souscrite quand tu as démarré, dans une formule basique. Pour un profil consultant qui travaille avec des grands comptes (contrats complexes, paiements

parfois retardés, désaccords sur les livrables), tu as besoin d'une formule renforcée qui couvre les litiges commerciaux et qui prend en charge les frais d'avocat à des plafonds plus élevés.

Si tu as un gros pépin de santé

Ta couverture française résiduelle ne te servira pas vraiment ici. La sécu belge couvre une grande partie, mais pas tout (chambre seule, certains traitements, dépassements). Une hosi belge complète comble le trou.

ÉCHELLE DES PROTECTIONS À METTRE EN PLACE

Type d'assurance	Objectif	Statut recommandé	Coût indicatif
RC professionnelle	Couvre les dommages causés à des tiers dans le cadre d'une mission de conseil	À renforcer pour matcher les contrats clients	+200 à 400 €/an pour passer à 1-2 M€
Revenu garanti	Protège le revenu personnel en cas d'incapacité de travail	À mettre en place	1.200 à 1.800 €/an
Hospitalisation belge	Complément aux remboursements mutuelle	À mettre en place	300 à 600 €/an
Protection juridique	Couvre les litiges commerciaux ou contractuels	À renforcer pour profil consultant	+150 à 300 €/an

RECOMMANDATIONS CLÉS

1. Renforcer ta RC pro pour qu'elle matche tes contrats

C'est l'action la plus urgente du dossier. Tu reprends tes contrats clients en cours, tu repères le montant de couverture exigé (souvent 1 à 2 millions d'euros), et tu demandes à ton courtier d'augmenter ton plafond. Le surcoût est faible (200 à 400 € par an pour passer à un plafond beaucoup plus élevé), mais ça te met en règle vis-à-vis de tes clients et ça couvre vraiment un sinistre sérieux.

2. Mettre en place le revenu garanti

Tu choisis une couverture qui prend le relais après 30 jours d'arrêt et qui te verse 70 % de ton revenu habituel. Coût : 1.200 à 1.800 € par an, et c'est entièrement déductible de tes revenus pro (donc tu en récupères une bonne partie sur tes impôts).

3. Renforcer ta protection juridique

Demande à ton courtier de basculer sur une formule consultant ou pro renforcée, qui couvre vraiment les litiges commerciaux avec des plafonds adaptés. Surcoût : 150 à 300 €/an.

4. Compléter avec une hospitalisation belge

Formule au choix selon que tu veux une chambre individuelle ou commune. Tu coordonnes avec ta mutuelle belge actuelle. Coût : 300 à 600 € par an.

3. FUTURE

INTRODUCTION

La pension, c'est typiquement le sujet qu'on remet à l'année prochaine. Sauf qu'avec le temps, l'écart entre celle ou celui qui s'y prend tôt et celle qui s'y prend tard devient énorme.

Pour une indépendante en Belgique, la pension légale est volontairement basse. C'est l'État qui te dit clairement : tu dois compléter par tes propres moyens. La bonne nouvelle, c'est qu'il existe des outils très efficaces, et avec une déduction fiscale qui te rembourse une grosse partie de l'effort.

Pour toi, le sujet est encore plus important : tu as 2 ans de carrière belge, donc presque rien d'accumulé côté pension. Plus tu mets en route maintenant, mieux c'est.

OÙ TU EN ES AUJOURD'HUI

Dispositif	Statut
Pension belge légale	≈ 2 ans de carrière, accumulation très limitée
Trimestres français acquis	À totaliser via règlement européen CE 883/2004
PLCI (2e pilier)	Aucune
Épargne pension (3e pilier)	Aucune
Épargne long terme	Compte d'épargne classique (~12.000 € à 0,90 %)
Investissement régulier	Aucun

En clair : si tu ne fais rien, ta pension belge à 65 ans sera très basse. La carrière française que tu peux faire valoir aide un peu, mais pas assez. La capacité d'épargne existe (tu vas le voir avec le passage en société), il faut juste l'utiliser intelligemment.

CE QUE ÇA DONNE SUR 30 ANS

Pour te montrer l'enjeu en chiffres : voilà ce que tu te constitues comme capital selon ce que tu mets de côté chaque mois, sur 30 ans, avec un rendement moyen réaliste.

Épargne mensuelle	Capital à 30 ans (4 % net)	Capital à 30 ans (5 % net)
100 €/mois	≈ 69.000 €	≈ 81.000 €
250 €/mois	≈ 173.000 €	≈ 204.000 €
500 €/mois	≈ 347.000 €	≈ 408.000 €
750 €/mois	≈ 521.000 €	≈ 612.000 €

RECOMMANDATIONS CLÉS

1. Souscrire la PLCI au plafond

La PLCI (Pension Libre Complémentaire pour Indépendant) est l'outil le plus puissant que tu peux activer. Concrètement, tu cotises chaque année (jusqu'à 8,17 % de ton revenu pro, soit environ 3.860 € dans ta situation), et tu as un triple avantage : tu te construis un capital pension, tu déduis 50 % de l'impôt, et tu paies moins de cotisations sociales sur ce que tu mets de côté. Une cotisation de 3.860 € te coûte en réalité environ 1.600 € de poche, le reste tu le récupères sur tes impôts. Difficile de trouver mieux.

2. Activer l'épargne pension 3e pilier

Plus modeste mais cumulable avec la PLCI. Tu mets jusqu'à 1.050 € par an, et tu déduis 30 % en impôt (315 € qui te reviennent). C'est juste à mettre en place une fois, en automatique chez ta banque ou un courtier.

3. Démarrer un investissement régulier

Avec ce que tu vas libérer en passant en société et en organisant ta trésorerie, tu peux mettre 250 à 500 € par mois en achat automatique. Plusieurs options existent : actions individuelles, fonds, ou pour viser un rendement supérieur à 4 % sur le long terme, un fonds basé sur les plus grosses actions mondiales (de type ETF World). Important : ce n'est pas un conseil financier. Avant de te lancer, parle de ton profil de risque et de tes objectifs avec ton banquier ou un conseiller en investissement.

4. Récupérer tes droits français

Tu as cotisé en France avant d'arriver. Ces trimestres ne sont pas perdus, ils s'ajoutent à ta carrière belge grâce au règlement européen 883/2004. Tu fais la demande une fois, et c'est consolidé. Plutôt à activer dans 1 an environ, quand tes 3 ans de carrière belge te donneront une vision plus claire.

4. LÉGALE

INTRODUCTION

On regarde ici si ton activité est en règle administrativement, et si tes contrats te protègent vraiment. La bonne nouvelle, c'est que côté admin pur, tout est en ordre. La moins bonne, c'est que la question de la structure (rester en personne physique ou passer en société) est devenue urgente, et qu'on en a déjà parlé en détail dans la section Argent.

TON STATUT ADMINISTRATIF

Élément	Statut	Commentaire
Structure juridique	À revoir, personne physique	Plus adaptée à ton niveau de revenu, voir section Argent
BCE	Actif	Activation correcte au démarrage
Numéro de TVA	Actif	Régime normal, déclarations trimestrielles
Comptable	En place	Cabinet ITAA
Caisse d'assurances sociales	Affiliée	Cotisations sociales à jour
Affiliation mutuelle	Belge	Migration depuis le système français effectuée

TES CONTRATS AVEC LES CLIENTS

Quand tu travailles pour des grands comptes, les contrats qu'on te fait signer sont rédigés par leurs juristes, pour les protéger eux. Voilà les trois points à surveiller dans ta situation.

L'exigence de RC pro

La plupart des contrats grands comptes te demandent d'avoir une RC pro avec un montant de couverture minimal (souvent 250.000 € à 1 million d'euros). Si tu ne l'as pas, tu es techniquement en infraction de ton propre contrat, et le client peut s'en servir pour rompre. À régler dès cette semaine, comme on l'a vu côté Protection.

Tes propres conditions générales

Tu n'imposes que celles du client aujourd'hui. Avoir tes propres CGV (paiement à 30 jours maximum, propriété intellectuelle des livrables, plafond de responsabilité, juridiction belge) te protège vraiment. Tu les fais valider une fois par un avocat ou via un modèle ITAA, et tu les attaches systématiquement à tes nouveaux contrats.

Délais de paiement et préavis

Vérifie sur tes contrats actuels : le délai de paiement ne doit jamais dépasser 60 jours (sinon ta trésorerie souffre), et le préavis de résiliation devrait être de 3 mois minimum. Un préavis d'un mois te met dans une position où tu peux perdre 30 % de ton CA du jour au lendemain.

TA PRÉSENCE EN LIGNE

Si tu as un site web professionnel ou un profil LinkedIn pro, certaines mentions sont obligatoires.

- Mentions légales sur ton site (nom, adresse pro, BCE, TVA, email)
- Une courte politique de confidentialité (RGPD) si tu collectes des données via formulaire ou newsletter
- Une bannière cookies si tu utilises Google Analytics ou des outils de tracking

RECOMMANDATIONS CLÉS

1. Trancher la question SRL avec ton comptable

On l'a déjà détaillé en Argent : c'est la priorité numéro 1. Une fois cette décision prise, beaucoup d'autres choix de cette section deviennent plus simples.

2. Mettre en place tes propres CGV

Modèle ITAA ou avocat (200 à 500 €), une fois pour toutes. Tu les attaches à tous tes nouveaux contrats.

3. Vérifier tes contrats en cours

Reprends chaque contrat client actif et regarde : exigence RC pro respectée ? délai de paiement raisonnable ? préavis acceptable ? Note ce qui pose problème, et tu négocies à la prochaine reconduction.

4. Compléter ton site si tu en as un

Mentions légales et politique de confidentialité, c'est 30 minutes. Pas urgent mais à faire.

5. SYNTHÈSE DES RISQUES

TABLE DES RISQUES

Risque	Niveau	Commentaire
Rester en personne physique	● Haut	À ton niveau de revenu, tu donnes environ 7.500 € de trop chaque année à l'État, et même davantage si on compte les avantages société non captés. À régler avant l'achat immobilier.
RC pro sous-dimensionnée	● Haut	Ta couverture actuelle est en dessous de ce que tes contrats clients exigent. En cas de mise en cause sérieuse, ton patrimoine perso est exposé et tu es en infraction de tes contrats.
Pas de revenu garanti	● Haut	Si tu t'arrêtes plus d'un mois pour raison médicale, tu n'as plus de revenu.
Versements anticipés non faits	● Moyen	L'exonération nouveau-venu se termine en 2026. Si tu ne mets rien en place, majoration d'environ 2.250 € sur l'IPP.
Aucune préparation pension	● Moyen	Tu as les moyens d'épargner mais aucun outil n'est en place. Chaque année qui passe sans rien faire est une année perdue.
Protection juridique inadaptée	● Modéré	Formule basique, pas calibrée pour les litiges commerciaux d'une activité de conseil avec grands comptes.
Trésorerie pas organisée	● Modéré	Ton solde de compte mélange ton argent, ta TVA et tes futurs impôts. Risque de te tromper sur ce que tu peux dépenser.
Concentration clients	● Modéré	Quelques grands comptes représentent l'essentiel de ton CA. À surveiller dans la durée.

Ton activité tourne bien, ce n'est pas le sujet. Le vrai enjeu, c'est que tu donnes trop d'argent à l'État, que tu travailles sans filet de sécurité, et que tu n'as encore rien préparé pour la suite. La bonne nouvelle, c'est que tout ça se règle en quelques mois si tu prends les choses dans le bon ordre.

6. PLAN D'ACTION

COURT TERME (0 - 6 MOIS)

- **Lancer l'étude SRL avec ton comptable.** Priorité numéro 1 du dossier. Gain estimé : environ 7.500 €/an net en mécanique salaire + dividende, et jusqu'à 10.000 à 12.000 €/an avec les avantages société (chèques-repas, frais propres à l'employeur, EIP, etc.). Effet rétroactif possible jusqu'à 3 mois avant la signature de l'acte.
- **Renforcer la RC professionnelle.** Augmenter le plafond pour matcher tes contrats clients. Surcoût 200 à 400 €/an, action la plus urgente côté risque.
- **Mettre en place le revenu garanti.** Couverture 70 % de ton revenu, déductible des revenus pro.
- **Renforcer la protection juridique.** Basculer sur une formule consultant adaptée aux litiges commerciaux.
- **Activer les versements anticipés au 1er trimestre 2026.** Tant que tu es en personne physique. Économie environ 2.250 €.
- **Souscrire la PLCI au plafond.** L'outil pension le plus efficace. Coût net réel : environ 1.600 €/an.
- **Organiser ta trésorerie en sous-comptes.** Un compte par usage (TVA, impôts, activité), virements automatiques.
- **Compléter avec une hospitalisation belge.** 300 à 600 €/an pour combler le trou de la couverture santé.
- **Mettre en place tes propres CGV.** Une fois pour toutes, à attacher à tous les nouveaux contrats.

MOYEN TERME (6 MOIS - 2 ANS)

- **Démarrer un investissement régulier.** 250 à 500 €/mois en automatique avec ce que tu libères en passant en société. À calibrer avec un conseiller en investissement selon ton profil de risque (pas un conseil financier de notre part).
- **Activer l'épargne pension 3e pilier.** 1.050 €/an, déduction 30 % d'impôt.
- **Récupérer tes droits français.** Démarche de totalisation européenne, à faire une fois.
- **Renégocier les clauses sensibles de tes contrats.** Préavis, délais de paiement, à la prochaine reconduction.
- **Préparer la stratégie d'achat immobilier.** Vu que tu seras en société, étudier l'option achat via la SRL avec ton comptable.

LONG TERME (2 ANS ET +)

- **Mettre en place un EIP via ta société.** Engagement Individuel de Pension, outil pension complémentaire très puissant une fois la SRL active.
- **Diversifier les clients.** Réduire la concentration sur quelques grands comptes.
- **Reprendre le bilan global.** Une fois par an, on remet le tableau à jour et on ajuste.

COMMENT ON TRAVAILLE AVEC TON COMPTABLE

Tenroc ne tient pas ta comptabilité et ne remplace pas ton comptable. Lui s'occupe de tes chiffres, de ta TVA, de ta déclaration. Nous, on regarde ce qu'il y a autour : tes protections, ta pension, ta structure, ta trésorerie.

Pour chaque chantier qui touche à la mise en œuvre comptable (passage en SRL en premier lieu, plan financier, déclarations VA, CGV), on te renvoie chez ton comptable avec un dossier déjà mâché. C'est lui qui exécute, mais tu arrives avec une vision claire de ce que tu veux et pourquoi. Ça lui simplifie le travail et ça t'évite de payer des heures d'étude pour comprendre ce que tu veux faire.

Tenroc, audit financier pour indépendants

tenroc.io · Document d'exemple anonymisé à usage de présentation partenaire