



G U I D E E X C L U S I F

Les 10 Décisions *Financières*

que je regrette de ne pas avoir prises plus tôt

par Adèle Today

Kinésithérapeute D.E. · Entrepreneurse · Femme d'ambition

Avant de commencer

Ce guide est peut-être le plus révolutionnaire que je peux transmettre du haut de ma trentaine.

Parce qu'il rassemble ce qui aurait pu me faire gagner cinq ans, dix ans, quinze ans de construction patrimoniale. Ce qui aurait pu m'éviter des dizaines de milliers d'euros de manque à gagner. Ce que je répète aujourd'hui à toutes les personnes qui me demandent conseil, et que j'aurais tant voulu qu'on me dise à 20 ans.

On ne t'apprend pas à devenir riche à l'école (surtout pas en école de kiné ou de médecine, comme ça a été mon cas). On ne t'apprend pas à négocier. On ne t'apprend pas à investir. On ne t'apprend même pas à comprendre ta fiche de paie ou à optimiser ta déclaration d'impôts.

Résultat : la plupart des jeunes cadres ou libéraux de notre génération, même diplômés, même brillants, même bien payés, passent leur vie à travailler dur pour construire un patrimoine qu'ils auraient pu bâtir deux fois plus vite si on leur avait donné les bons codes au bon moment.

Ma promesse.

Chaque décision de ce guide, je l'aurais prise si j'avais su. Je te livre les mécanismes, les chiffres, les arbitrages... et aussi mes regrets qui vont avec le fait de ne pas les avoir réalisés plus tôt. Sans langue de bois. Sans jargon. Sans promesse magique.

Certaines vont te sembler évidentes. D'autres vont te choquer. Deux ou trois vont te faire réaliser que tu perds de l'argent en ce moment même, sans le savoir.

Disclaimer : précision importante.

Je ne suis pas conseillère en gestion de patrimoine, ni conseillère en investissement financier. Je suis une entrepreneuse qui partage son expérience et sa mécanique de raisonnement. Chaque décision doit être adaptée à ta situation personnelle, ton horizon, ta tolérance au risque. En cas de doute, consulte un professionnel agréé (CGP, CIF, expert-comptable). Ce guide est un déclencheur de réflexion, pas un conseil personnalisé.

On y va ? C'est parti.

— Adèle Today

P A R T I E 1

Tes finances *personnelles*

4 décisions qui construisent ton indépendance

Ouvrir un PEA à 25 ans, pas à 35

Si je devais choisir UNE seule décision à te transmettre, ce serait celle-ci. Ouvrir un PEA (Plan d'Épargne en Actions) le plus tôt possible dans ta vie d'adulte, et l'alimenter chaque mois, même avec une somme minime de 20€ ou 50€ !

Pourquoi c'est LA décision qui a changé ma façon de voir l'argent: le PEA est probablement l'enveloppe fiscale la plus généreuse que l'État français offre à ses citoyens. Après 5 ans de détention, tes gains sont totalement exonérés d'impôt sur le revenu. Il ne te reste que les prélèvements sociaux (18,6% depuis janvier 2026) à payer, uniquement sur la plus-value, et uniquement au retrait de ces gains.

Le mécanisme des intérêts composés : en plaçant seulement 150€ par mois pendant 30 ans sur un ETF Monde à un rendement moyen historique de 7%/an, tu obtiens environ 183 000€ bruts (soit ~158 000€ nets après prélèvements sociaux). Regarde : tes versements réalisés par toi représentent: 54 000€. Le reste de l'argent (plus de 100 000€) c'est le gain obtenu juste en ayant fait travailler ces versements et leurs intérêts cumulés !

Ce qui compte n'est pas le montant : c'est le temps. Commencer à 25 ans avec 50€/mois peut générer plus qu'à 35 ans avec 150€/mois. Le temps est ton actif le plus précieux, car lui : tu ne peux pas le racheter.

Le plafond et la mécanique : les plafonds de versements sont de 150 000€ (PEA classique) ou de 225 000€ (PEA + PEA-PME). Tu peux investir sur des actions européennes et des ETF Monde (des fonds indiciels reproduisant les grandes bourses mondiales, mes préférés). Les frais sont dérisoires (0,20%/an pour un bon ETF). Je t'expliquerai sur mon compte **@adele.today** sur quelle banque je suis pour mon PEA, car le choix de ta banque est aussi un élément crucial dans ce système !

Le protocole simple : j'ai ouvert un PEA chez un courtier en ligne à frais réduits (BoursoBank, Fortuneo, Trade Republic, Bourse Direct ? Je te dirai lequel j'ai choisi personnellement). J'ai programmé un virement automatique mensuel vers 2-3 ETF Monde (la liste est sur internet). Et j'ai laissé mon argent travailler pour moi.

Mon regret : j'ai ouvert le mien à 30 ans au lieu de 20. Ces 10 années perdues valent aujourd'hui plusieurs dizaines de milliers d'euros qui ne seront jamais rattrapables. Comme on le dit dans le milieu : le moment idéal pour ouvrir un PEA, c'était hier. Le deuxième meilleur moment, c'est aujourd'hui.

Arrêter de laisser dormir mes économies sur mon compte courant

Chaque euro qui dort sur ton compte courant perd de la valeur. Pas en valeur faciale dans le sens où tu vois toujours le même chiffre affiché sur ta banque, mais bien en pouvoir d'achat réel !

L'inflation en 2025 en France a été autour de 0,9%. Sur les 20 dernières années, l'inflation moyenne annuelle est de 1,5 à 2%. Chaque année où ton argent stagne à 0% sur ton compte courant, tu perds mécaniquement en pouvoir d'achat. Sur 10 ans, c'est 15 à 20% de ton épargne qui s'évapore silencieusement sans que tu le voies. C'est fourbe, très fourbe.

La règle des 3 poches : J'ai séparé mon argent en 3 catégories différentes selon la facilité de sortir cet argent : 1) Compte courant : uniquement le nécessaire pour les dépenses du mois (charges, courses, médecin...). 2) Épargne de précaution liquide : j'ai mis un budget qui me permettrait de vivre 6 mois en cas de pépin sur des livrets réglementés (Livret A, LDDS, LEP). 3) Épargne long terme investie : tout le reste que je peux dégager va directement en PEA, assurance-vie, immobilier, SCPI, Private Equity, matières précieuses, cryptomonnaie.

L'ordre de remplissage optimal des livrets : LEP d'abord (2,5% net d'impôt, plafonné à 10 000€, si tes revenus le permettent : vérifie ton éligibilité auprès de ta banque). Puis LDDS (1,7% net, plafonné à 12 000€). Puis Livret A (1,7% net, plafonné à 22 950€).

PS : juste un calcul qui va te choquer : imaginons 34 950€ placés sur le Livret A et LDDS (ça correspond à leur plafond) laissés à taux moyen 1,7% pendant 30 ans : tu obtiens environ 57 800€ à terme. Les mêmes 34 950€ investis en une fois sur un PEA bien réfléchi à 7%/an sur 30 ans : tu obtiens environ 266 000€. La différence est de plus de 200 000€...

La nuance importante : les livrets ne servent PAS à faire fructifier ton capital. Ils servent à sécuriser ta trésorerie court terme. Ne les confonds pas avec un investissement. Ce sont deux outils différents, avec deux objectifs différents.

Mon regret : j'ai laissé dormir sur mon compte courant toutes mes économies toute ma vie, par pure ignorance jusqu'à rencontrer une personne qui m'a ouvert les yeux. Ces années perdues à ne rien faire fructifier m'ont coûté probablement des milliers d'euros de manque à gagner. J'espère pouvoir être celle qui, à mon tour, t'inspirera à aller regarder ailleurs que ton compte-courant.

Investir en ETF Monde avec régularité

Il existe une croyance persistante : pour bien investir, il faut savoir choisir les bonnes actions, les bons secteurs, les bons moments d'entrée. Cette croyance a ruiné plus d'épargnants qu'elle n'en a enrichi.

La réalité documentée par des décennies d'études : la très grande majorité des gérants de finances professionnels ne battent PAS le rendement sur le long terme ! C'est dingue ! Si même les pros ne font pas mieux que de juste laisser l'argent investi quelque part travailler pour toi, tu ne le battras pas non plus. Ce n'est pas une question d'intelligence : c'est une loi statistique. Je t'explique :

La solution qui a transformé mon rapport à l'argent : au lieu d'essayer de battre le marché, achète LE marché. C'est ce que fait un ETF (Exchange Traded Fund). Un ETF Monde comme le MSCI World investit automatiquement dans les 1 500 plus grandes entreprises mondiales, dans 23 pays développés.

Le rendement historique : environ 7-8% par an en moyenne nominale sur 30 ans. C'est la moyenne. Certaines années, tu gagnes 25%. D'autres, tu perds 15%. Sur le long terme, la tendance est massivement haussière simplement parce que l'économie mondiale continue de croître.

Les frais qui font la différence : un fonds actif classique en banque te prélève 1,5 à 2,5% de frais par an (et encore je suis gentille). Un ETF prélève 0,15 à 0,30% par an en moyenne. Sur 30 ans : cette différence de frais représente en moyenne 30 à 40% de ton capital final. Autrement dit : la banque qui te vend son fonds actif prend presque autant de rendement que toi ! Et c'est toi le perdant de l'histoire.

Le protocole DCA (Dollar Cost Averaging) : c'est le principe qui permet d'investir une somme fixe chaque mois (par virement automatique), quelle que soit la conjoncture. Sur le long terme, tu obtiendras un prix moyen d'achat optimal, sans jamais avoir à "prédire" quoi que ce soit. Le plus beau crédo en finance pour les plus connaisseurs : « Time in the market beats timing the market ».

Mon regret : j'ai perdu 3 ans à essayer d'apprendre à "choisir mes actions", à lire des rapports d'analystes, à écouter des chaînes YouTube d'analystes financiers. Résultat net : beaucoup de temps à stresser, de grosses frayeurs, et tout ça pour avoir exactement le même rendement que si j'avais laissé l'argent en place en faisant confiance au système.

Renégocier tous mes contrats tous les 24 mois

La plupart des gens paient chaque mois des sommes importantes pour des contrats qu'ils n'ont jamais renégociés depuis des années : assurance habitation, mutuelle santé, opérateur mobile, box internet, facture téléphonique, assurance auto, frais bancaires, abonnements divers...

Chacun de ces contrats coûte en moyenne 15 à 30% plus cher aux clients fidèles qu'aux nouveaux clients ! Oui, tu m'as bien entendue ! Car les entreprises le savent et misent leurs bénéfices sur ta passivité et ton inertie. C'est un business model documenté qui s'appelle la "prime de fidélité inversée".

Les 6 contrats à renégocier tous les 2 ans : assurance habitation, mutuelle santé, assurance auto, forfait mobile, box internet, frais bancaires. Total moyen des économies possibles : 800 à 2 000€ par an.

Le protocole en 2h par an : bloque une demi-journée dans ton agenda tous les 2 ans. Fais des devis en ligne (comparateurs assurances, opérateurs). Appelle ton propre fournisseur actuel avec les devis les plus concurrentiels en main. Dans 80% des cas, ils s'alignent immédiatement ! Dans les 20% restants, tu changes.

La règle du portage de contrat : en France, la loi Hamon te permet de résilier la plupart des contrats après 12 mois sans frais ni justification. Tu n'es jamais prisonnier de tes contrats.

Le pouvoir de l'automatisation : utilise des applications comme Ubudget, Origame ou Bankin' pour identifier automatiquement tes abonnements récurrents (Netflix, Spotify, apps oubliées, salles de sport inutilisées). En moyenne, un adulte français paie 300€/an pour des abonnements qu'il n'utilise plus.

Mon regret : j'ai longtemps été trop timide pour oser appeler mes assureurs ou fournisseurs, je pensais que j'allais les déranger. Quelle erreur ! Le monde est impitoyable et je ne leur sers que de porte-monnaie. Alors maintenant sans aucun état d'âme c'est coup de fil immédiat, demande ferme de me baisser mes tarifs pour s'aligner à la concurrence, et si jamais ils refusent : je pars chez la concurrence. Sur 6 ans : 1 660€ perdus par pure inertie. C'est l'équivalent du coût de vacances, gâchés à cause d'un appel de 20 minutes que je n'ai jamais passé.

P A R T I E 2

Tes ambitions *entrepreneuriales*

3 décisions qui changent la trajectoire d'une vie

Abandonner le statut de micro-entreprise

La micro-entreprise est confortable. Simple, rapide, sans comptable obligatoire, avec un abattement fiscal séduisant. C'est ce que choisissent la plupart des entrepreneurs pour démarrer une activité indépendante.

Mais c'est aussi un piège fiscal et patrimonial. Être en micro-entreprise, c'est laisser des dizaines de milliers d'euros sur la table chaque année.

Cette décision est particulière dans ce guide car je n'ai JAMAIS fait l'erreur ni été tentée par la micro-entreprise, que je juge parfaite pour ceux qui n'y connaissent rien ou qui ont la flemme, mais absolument médiocre pour ceux qui visent haut.

Pourquoi la micro-entreprise est balayée fiscalement d'un revers de la main : en micro-entreprise (BNC), tu paies environ 22% de cotisations sociales + IR sur 66% de ton CA. Aucune déduction de tes charges réelles : et c'est pour moi le plus gros point noir qui existe, un véritable no-go. En SASU ou à l'EI par exemple : tu déduis tous tes frais réels (matériel, formations, déplacements, repas, télétravail etc.) ce qui dépasse largement l'abattement de seulement 34% de la micro-entreprise quand tu maîtrises bien les frais professionnels ! Sur mon compte [@adele.today](#) : je vais te donner un guide de tous les frais professionnels que tu peux légalement déduire. Tu vas être étonné de voir tout ce sur quoi tu payes des impôts par erreur.

Focus sur les avantages de la SASU : en SASU tu optimises ton salaire pour la protection sociale, et tu te verses le reste en dividendes à 31,4% (flat tax) sans cotisations sociales supplémentaires. Au-delà de l'optimisation fiscale immédiate, la SASU te permet de constituer une trésorerie professionnelle. Cet argent qui reste dans ta société peut être réinvesti (immobilier via SCI, actions, SCPI) sans passer par ta fiscalité personnelle. C'est le début d'une vraie construction patrimoniale.

Le protocole de bascule : consulte un expert-comptable spécialisé (compte environ 500 à 800€/an d'honoraires, largement rentabilisé), et même encore mieux : consulte un avocat fiscaliste ! Il saura te donner les clefs pour ta situation et t'apprendre à vraiment optimiser ta fiscalité en toute légalité. Des plateformes en ligne (Legalstart, Captain Contrat, Dougs) peuvent également t'aider à créer ta société.

Aucun regret sur ce point, j'ai étudié pendant longtemps le droit des sociétés et la fiscalité et j'ai tout de suite su que la micro-entreprise c'était inenvisageable !

Fixer mes tarifs à leur vraie valeur dès le début

Je vais te dire une vérité que peu de coachs, formateurs ou consultants assument publiquement :

La première fois que tu multiplies ton tarif par 2 : tu perds environ 30% de tes clients... mais tu gagnes 40% de revenus supplémentaires malgré cette perte de nombre de clients.

La deuxième fois que tu le multiplies par 2, tu perds encore 30% de clients, et tu gagnes encore 40% de revenus, et surtout : tu attires enfin les clients qui te correspondent vraiment !

La psychologie du prix bas : un prix bas signale une valeur perçue basse. Les clients bas de gamme sont très paradoxalement plus exigeants, plus difficiles à gérer, plus insatisfaits, et plus susceptibles de te réclamer des remises (crois-moi !). Les clients premium sont statistiquement plus faciles à faire évoluer, donc plus facile à satisfaire, plus fidèles, plus motivés et plus recommandables. C'est une question de mindset de ceux qui te paient.

Le calcul contre-intuitif : 5 clientes à 200€/heure te rapportent autant que 10 clientes à 100€/heure. Mais ces 5 clientes premium te prennent 2 fois moins d'énergie, sont 3 fois plus fidèles, et te recommandent à leur réseau (qui a le même pouvoir d'achat qu'elles) ! C'est juste le début du cercle vertueux.

Le seuil psychologique à casser : la plupart des indépendants plafonnent leurs prix à un niveau ridiculement bas, de peur de perdre des clients, ou de vouloir niveler par le bas un avantage concurrentiel de « prix cassé ». C'est une erreur. En tirant tes prix vers le bas, tu tires aussi la qualité de tes services vers le bas en te brouillant l'esprit et en te poussant à aller échanger tout ton temps contre des centimes. Ta clarté d'esprit, ta disponibilité pour tes clients et ton temps se valent cher, très cher. C'est ce que les plus grosses entreprises ont compris, bien avant toi et moi.

Le protocole d'augmentation : si tu as des prix que tu as mis bas, tu vas devoir les augmenter. Mais comment ? Deux solutions s'offrent à toi : 1) Si tu veux te rassurer et la jouer progressive : chaque année, augmente tes tarifs de 15% minimum. Cette augmentation annuelle est acceptée sans discussion. 2) Tu décides de révolutionner ta façon de travailler, tu doubles tes tarifs du jour au lendemain avec une communication bien ficelée tout en rajoutant un gros élément de valeur perçue très rare à ton offre ou produit.

L'absence d'augmentation te condamne à perdre du pouvoir d'achat chaque année (inflation).

Mon regret : j'ai bradé mes séances pendant les 3 premiers mois de mon cabinet en pensant ne pas être assez bonne, pas assez légitime. Quelle bêtise. J'étais déjà la seule de tout mon quartier (si ce n'est de ma ville) avec de telles connaissances de niche et à être aussi spécifique sur les différentes pathologies que je traitais. On venait de très loin pour venir me consulter. Mais à prix bas, j'attirais aussi les patients qui n'étaient pas motivés et qui étaient là parce que « c'est pas cher, ça ne me coûte rien de venir, c'est pour voir ». Un conseil : rappelle-toi que tout ce qui est gratuit n'a pas de valeur...

Aujourd'hui, mes tarifs sont ceux qui me correspondent, qui me permettent un parfait équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie personnelle : j'arrive à prendre soin de moi, j'ai la liberté de développer mes autres projets (et notamment ce compte), je ne cours plus après le temps, je soigne 100 fois mieux mes patients grâce à la clarté mentale dégagée et j'attire enfin la clientèle qui me correspond.

DÉCISION 07

Investir dans des formations chères plutôt que dans des dizaines de bon marché

Il existe deux types de formations dans le monde entrepreneurial : les formations bon marché (50€ à 500€) qui te donnent l'illusion d'apprendre, et les formations chères (2000€ à 15000€) qui te transforment vraiment.

La différence n'est pas seulement dans le contenu : c'est dans 1) le niveau des autres élèves que tu vas côtoyer, 2) l'engagement que tu y mets, et 3) l'accès au formateur/mentor lui-même.

Le paradoxe du prix en formation : une formation à 100€ attire des gens curieux mais peu engagés. Une formation à 5000€ attire des gens qui ont déjà percé financièrement, qui ont donc déjà la mentalité pour réussir, et qui viennent chercher un niveau supérieur. En 3 jours de mastermind à 5000€ : tu peux bâtir un réseau qui va te propulser et qui vaut plus que 3 ans de networking gratuit composés de personnes peu engagées.

Le vrai ROI d'une formation premium : il ne se mesure pas en "ce que j'ai appris". Il se mesure en "les personnes que j'ai rencontrées", "la personnalisation des conseils et des leçons que j'ai reçus" et "les opportunités qui se sont ouvertes". Une bonne formation premium te rentabilise en 6 à 18 mois. Une mauvaise te coûte finalement plus cher (mais tu apprends aussi de ça).

Comment choisir une formation premium : regarde le parcours du formateur (a-t-il fait ce qu'il enseigne ?). Regarde les résultats concrets des anciens élèves (chiffres, et pas témoignages vagues) et regarde si cette communauté te ressemble ou t'inspire. Regarde la sélectivité (une formation qui prend tout le monde est souvent moins qualitative). Regarde l'engagement demandé (temps, travail, présence).

Les 3 domaines où investir en priorité : 1) Business & croissance (positionnement, vente, marketing). 2) Gestion de patrimoine personnel (placements, immobilier, actions, cryptos etc.). 3) Compétences techniques rares dans ton secteur (spécialisations qui te distinguent).

Mon regret : pendant 2 ans, j'ai cherché à vouloir faire par moi-même et j'ai accumulé des micro-formations à 30-100€, sur Udemy, sur Le Wagon, sur Instagram chez des coachs de coachs... tu connais). Total dépensé : environ 4 000€. Impact business : quasi nul. Un an, j'ai investi une bonne fois pour toutes 3 000€ dans un coaching pour entrepreneuses. Impact business : ça a décuplé mon

chiffre d'affaires et ma visibilité en ligne en 6 mois seulement. Et surtout, j'ai rencontré des personnes en or qui m'inspirent et qui me tirent vers le haut chaque jour ! Ces rencontres professionnelles et émotionnelles n'ont pas de prix. C'est l'investissement le plus rentable de ma vie ! Envoie-moi un message pour savoir quelle formation j'ai faite, je te dirai laquelle avec plaisir.

P A R T I E 3

Ton patrimoine *à long terme*

3 décisions qui changent la trajectoire d'une vie

N'emprunter que pour acheter des actifs, pas de passif

Le crédit n'est pas un problème en soi. Le vrai problème, c'est ce que tu finances avec. Beaucoup de gens commencent leur vie financière en utilisant la dette pour acheter du passif : une voiture trop chère, des meubles, un téléphone, des vacances, un train de vie, des dépenses qui donnent l'impression d'avoir réussi... mais qui ne rapportent rien.

Résultat : tu utilises ton futur argent pour payer ton confort présent.

La règle que j'aurais aimé comprendre plus tôt : n'emprunte jamais pour acheter quelque chose qui ne te rapporte pas d'argent ! Emprunte pour financer des actifs : immobilier locatif, outil professionnel, formation rentable, entreprise, matériel qui augmente ton chiffre d'affaires, projet capable de générer un revenu.

Ça peut sembler contre-intuitif : mais je ne conseillerais pas forcément d'utiliser toute sa capacité d'emprunt pour acheter sa résidence principale en premier. Pas parce qu'être propriétaire est une mauvaise chose. Mais parce qu'une résidence principale trop lourde peut consommer une énorme partie de ta capacité d'emprunt, sans générer de revenu immédiat. Et ta capacité d'emprunt est une ressource rare. Tu ne peux pas emprunter à l'infini toute ta vie. Si tu la consommes entièrement pour un logement qui ne te rapporte rien pendant des années, tu peux te retrouver bloqué le jour où tu veux investir, créer une entreprise, acheter du locatif ou financer un projet qui pourrait réellement augmenter tes revenus.

La différence fondamentale : un passif sort de l'argent de ta poche chaque mois. Un actif a vocation à en faire entrer, à prendre de la valeur, ou à augmenter ta capacité à gagner davantage. Une dette sur un passif t'appauvrit lentement. Une dette bien structurée sur un actif peut accélérer ta construction patrimoniale.

Exemple simple : si tu empruntes 20 000 € pour acheter une voiture qui perd de la valeur, tu récupères une mensualité, une assurance, de l'entretien, et un bien qui se déprécie. Si tu empruntes 20 000 € pour financer un équipement professionnel qui te permet de générer 500 € ou 1 000 € de chiffre d'affaires supplémentaire par mois, la dette devient un levier.

Les 3 questions à te poser avant d'emprunter : 1) Est-ce que cette dette va me rapporter de l'argent ? 2) Est-ce qu'elle augmente mon patrimoine ou mes revenus ? 3) Est-ce qu'elle améliore ma liberté financière ou est-ce qu'elle m'enferme dans des mensualités ?

Le piège moderne : on te vend le crédit comme un moyen "d'accéder" à ce que tu veux plus vite. Mais si ce que tu achètes ne te rapporte rien, tu ne t'enrichis pas : tu avances simplement ta consommation avec l'argent de ton futur toi.

Mon regret : voir que beaucoup de gens s'endettent pour une voiture, un téléphone, des vacances, ou une résidence principale qui absorbe toute leur capacité financière, sans jamais se demander si cet

emprunt va créer plus de liberté. La vraie question ne devrait pas être : "est-ce que je peux me le payer à crédit ?" mais : "est-ce que ce crédit va me rendre plus libre, plus productive ou plus riche dans 5 ans ?"

DÉCISION 09

Créer une holding pour structurer mon patrimoine professionnel

La holding est un outil que la plupart des entrepreneuses françaises découvrent 10 ans trop tard. C'est pourtant l'un des mécanismes les plus puissants de construction patrimoniale disponibles dans le droit français.

Le principe : tu crées une société "mère" (souvent une SAS ou SARL) qui détient les parts de tes autres sociétés (ta SASU, tes SCI, tes participations etc.). Cette holding devient le hub central de ton patrimoine professionnel.

L'avantage fiscal massif : le régime mère-fille : quand ta SASU, par exemple, verse des dividendes à ta holding : seuls 5% de ces dividendes sont imposés à l'IS (impôt sur les sociétés). Soit une taxation effective d'environ 1,25% au lieu de la flat tax à 31,4% que tu payerais en versement direct à toi-même. Sur 100 000€ de dividendes, tu gardes environ 98 750€ dans la holding, versus tu en garderais seulement 68 600€ si tu n'en avais pas ! Regarde si tu es éligible selon les conditions du régime.

Le pouvoir de réinvestissement : cet argent dans la holding peut être réinvesti dans d'autres projets (SCI immobilier, prise de participation dans d'autres sociétés, achat de matériel professionnel, portefeuille d'investissements etc.) SANS passer par ta fiscalité personnelle, en restant dans la holding. Tu construis ainsi un patrimoine à effet composé.

La préparation à la transmission : une holding correctement structurée permet aussi d'anticiper la transmission de ton patrimoine à tes enfants avec une fiscalité optimisée (pacte Dutreil, démembrement de propriété). C'est un vrai sujet qui peut te faire économiser des nombres à 6 chiffres si tu construis un patrimoine conséquent.

Quand la créer : la holding est typiquement pertinente à partir de 100 000€ de revenus professionnels annuels ou dès que tu envisages plusieurs activités. Son coût de création : 1 500 à 3 500€. Coût de gestion annuelle : 1 500 à 4 000€ (comptabilité, juridique). C'est rentable dès la première année si tu structures bien.

Mon regret : je n'ai toujours pas créé de holding à ce jour car cela demande d'être très au clair et très bien accompagnée dans ce processus, mais je suis actuellement en train de travailler dessus pour ne plus perdre un seul centime dans cette erreur. Chaque année sans holding m'a coûté et me coûte

encore plusieurs milliers d'euros en optimisation fiscale non captée et ralentit ma construction patrimoniale de plusieurs années.

DÉCISION 10

M'entourer d'experts payants dès mes premiers revenus significatifs

La plupart des indépendants essaient de tout faire eux-mêmes pendant trop longtemps. Comptabilité, juridique, fiscalité, patrimoine, immobilier, banque... Par souci d'économie. Par méfiance. Par volonté d'apprendre.

C'est une erreur qui coûte cher ! Parce qu'un mauvais arbitrage fiscal, une mauvaise clause dans un contrat, un mauvais choix d'assurance, un mauvais montage patrimonial peuvent coûter 10 à 100 fois plus que ce que tu aurais payé en honoraires à un expert compétent.

Les 3 experts à intégrer progressivement : 1) Un expert-comptable (500- 2000€/an) : optimisation fiscale, choix de statut, structuration. 2) Un avocat spécialisé en droit des affaires (500-2 000€ selon les besoins) : contrats, litiges, protection juridique. 3) Un courtier immobilier / bancaire (payé au pourcentage du montant du crédit demandé) : pour tous tes crédits.

Ne lésine pas sur le prix : un mauvais comptable à 400€/an est infiniment plus cher qu'un excellent comptable à 1 500€/an. Investis dans la compétence, pas dans l'apparence d'économie. Et fais ton réseau par le bouche-à-oreille.

Mon regret : j'ai fait moi-même ma comptabilité et mes déclarations fiscales pendant les 3 premières années de mon activité, par fierté d'être "autonome". Résultat : optimisations manquées, erreurs de déclaration, temps perdu à comprendre des règles que je ne maîtriserais jamais aussi bien qu'un pro. Une fois entourée, tout est allé beaucoup plus vite... et beaucoup plus loin.

Les 5 croyances qui *te bloquent financièrement*

01 "L'argent, c'est sale."

C'est probablement la croyance la plus répandue et la plus destructrice chez les CSP+ français. Culturellement, on t'a appris que vouloir de l'argent, c'est vulgaire, cupide, matérialiste. Résultat : tu te sabotes inconsciemment dès qu'il s'agit d'en demander, d'en négocier, ou d'en gagner beaucoup. L'argent n'est pas sale. C'est un outil. Il te donne le pouvoir de choisir ta vie, de protéger tes proches, de refuser ce que tu ne veux plus.

02 "Je ne comprends rien aux finances, ce n'est pas pour moi."

La finance n'est pas un don. C'est un vocabulaire à apprendre. Une matière à décoder. Tu es parfaitement capable. La seule chose qui te manque, c'est simplement un point d'entrée pédagogique honnête.

03 "La Bourse, c'est trop risqué."

Tout dépend de ta vision : court terme ou long terme. Sur 1 an, la bourse peut te faire perdre 30%, oui. Sur 10 ans, la probabilité de perte historique en bourse d'un ETF Monde est inférieure à 5%. Sur 20 ans : 0% dans l'histoire moderne. Ce que la Bourse est vraiment : un placement volatile à court terme, mais extrêmement rentable à long terme. La vraie question n'est pas "est-ce risqué ?", mais c'est "sur quelle durée est-ce que je veux investir ?". Et si ta réponse est "au moins 10 ans", alors c'est statistiquement l'un des placements les plus sûrs qui existe.

04 "Je commencerai quand je gagnerai plus."

C'est le mensonge que tu te racontes pour ne pas commencer. La vérité : ton salaire va augmenter, mais ton train de vie va augmenter en même temps (c'est la loi de Parkinson des finances). Si tu n'épargnes pas 10% de 2 500€/mois, tu n'épargneras jamais 10% de 8 000€/mois. La bonne habitude s'installe MAINTENANT, avec le montant que tu peux... et non pas plus tard, avec le montant que tu espères.

05 "Je veux garder ma liberté, pas m'engager dans un crédit immobilier."

Le crédit immobilier n'est pas une prison : c'est un levier. C'est le seul mécanisme légal qui te permet d'utiliser l'argent de la banque pour construire TON patrimoine et te générer des revenus mensuels. Un locataire te versera chaque mois de l'argent que lui ne récupérera jamais et qui va rembourser ton crédit. Attention toutefois à acheter au bon prix. Si tu achètes trop cher, rien de ce que tu feras ne pourra rattraper ton mauvais investissement de départ. La bonne affaire se passe au moment où tu négocies le prix d'achat.

Ma vision de la richesse

La richesse n'est pas une question de chiffres sur un compte en banque. C'est une question de liberté et de choix : La liberté de refuser un client toxique. La liberté de prendre 6 mois pour un projet créatif. La liberté de dire non à un travail qui t'épuise. La liberté d'aider tes parents vieillissants. La liberté de voyager quand tu veux, avec qui tu veux, aussi longtemps que tu veux.

Cette liberté ne se construit pas par accident. Elle se construit par des décisions financières, prises tôt, appliquées avec discipline, sur plusieurs décennies. Chacune des 10 décisions de ce guide est un pas vers cette liberté. Aucune n'est glamour, mais toutes sont 100% accessibles.

Le vrai luxe, à mon sens, ce n'est pas d'accumuler des objets (même si j'admets adorer les beaux sacs à main superficiels). C'est de ne plus jamais avoir à faire quelque chose que tu ne veux pas faire, uniquement pour de l'argent.

Ce guide est un début.

Il rassemble 10 leviers concrets qui ont et qui sont encore en train de transformer ma trajectoire. Ils peuvent transformer la tienne aussi, si tu décides de les appliquer ! Mais ce n'est qu'un début.

Sur mon compte Instagram [@adele.today](#), je partage chaque semaine mes projets, mes arbitrages business, mes réflexions sur l'ambition, l'argent sans culpabilité, la construction d'une vie qui t'appartient. Un vrai journal de bord d'une femme qui construit une vie haut niveau sans jamais se compromettre. Ici on allie : santé, projets et liberté.

Si ce guide t'a apporté de la valeur, la meilleure façon de me le dire, c'est d'appliquer 2 ou 3 décisions dès cette semaine et de me raconter tes premiers pas en message privé dans quelques semaines.

Je lis tout, je réponds à tout.

À très vite,

Adèle

[@adele.today](#)

Note importante : ce guide est à visée pédagogique et informative. Il ne constitue pas un conseil en investissement financier personnalisé. L'auteure n'est ni conseillère en investissement financier (CIF) ni conseillère en gestion de patrimoine (CGP). Les stratégies et données présentées reflètent la réglementation et les taux en vigueur en 2026, susceptibles d'évoluer. Investir comporte des risques, y compris de perte partielle ou totale du capital investi. Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs. Pour toute décision financière ou patrimoniale personnelle, consulte un professionnel agréé (expert-comptable, CGP, CIF, notaire).

© 2026 Adèle · Tous droits réservés · [adele.today](#)