EXTRAIT

Autonomie économique

7 pages tirées de la version PDF du livre (189 pages) : le sommaire, l'ouverture et le début du chapitre 1. Le livre est vendu en édition Kindle, qui n'a pas de pages fixes. © 2026 Sagal G. Tous droits réservés. Cet extrait ne peut être reproduit ni diffusé.

Sommaire

Présentation 2
Préface 9
Note méthodologique — Les sources et la hiérarchie des preuves 12
Introduction générale — L'architecture de la capacité d'agir . 15

PREMIÈRE PARTIE — LES FONDATIONS 18
Chapitre 1 — Diagnostiquer son autonomie économique . . . 19
Chapitre 2 — Construire un budget résilient 23
Chapitre 3 — Sécuriser la trésorerie 27
Chapitre 4 — Maîtriser les dettes 31

DEUXIÈME PARTIE — LA VALEUR PROFESSIONNELLE . 35
Chapitre 5 — Développer son capital humain 36
Chapitre 6 — Construire un portefeuille de compétences . . 40
Chapitre 7 — Travailler avec l'intelligence artificielle 44
Chapitre 8 — Piloter les transitions professionnelles 49
Chapitre 9 — Diversifier ses revenus 53
Chapitre 10 — Accroître son revenu principal 57

TROISIÈME PARTIE — REVENUS, ACTIFS, PROTECTIONS 60
Chapitre 11 — Créer une activité indépendante 61
Chapitre 12 — Concevoir un modèle économique 65
Chapitre 13 — Créer des produits numériques 69
Chapitre 14 — Maîtriser les plateformes 72
Chapitre 15 — Devenir propriétaire d'actifs 76
Chapitre 16 — Protéger sa capacité de revenu 81

Chapitre 17 — Choisir un cadre juridique et fiscal 85

QUATRIÈME PARTIE — LA DÉCISION ET L'EXÉCUTION . 89
Chapitre 18 — Décider sous incertitude 90
Chapitre 19 — Construire un système personnel 94
Chapitre 20 — Mettre en œuvre sur douze mois 98

CINQUIÈME PARTIE — LE CADRE JURIDIQUE EUROPÉEN 102
Chapitre 21 — RGPD : gouverner les données personnelles 103
Chapitre 22 — AI Act : utiliser l'IA avec responsabilité 107
Chapitre 23 — DMA : rééquilibrer le pouvoir des grandes plateformes 112
Chapitre 24 — DSA : sécurité et responsabilité en ligne 116
Chapitre 25 — Travail de plateforme et management algorithmique 120
Chapitre 26 — Vendre en ligne dans l'Union européenne . 124
Chapitre 27 — Rétractation, abonnements et pratiques loyales 128
Chapitre 28 — Droit d'auteur dans le marché numérique . 132
Chapitre 29 — TVA européenne et guichet unique OSS . . . 136
Chapitre 30 — Data Act : accès, partage et portabilité 140
Chapitre 31 — Accessibilité numérique : concevoir pour tous 144
Conclusion 148
Annexe A — Diagnostic en vingt questions 151
Annexe B — Audit des compétences 154
Annexe C — Cartographie des revenus 156
Annexe D — Fiche d'offre indépendante 158
Annexe E — Politique d'investissement personnelle 160
Bibliographie 162
À propos de l'autrice 187
Restons en contact 188
FIN 189

Préface

Deux personnes gagnent le même revenu. La première perd son emploi et tient neuf mois sans rien céder d'essentiel : sa réserve couvre ses dépenses, ses dettes sont lisibles, ses compétences intéressent plusieurs employeurs, et elle sait à qui téléphoner. La seconde bascule en trois semaines — le découvert devient permanent, un crédit renouvelable absorbe la différence, et le premier emploi accepté l'est faute de choix. Le revenu était identique. L'autonomie économique, non.

Ce livre porte sur cet écart. Il ne traite pas de l'enrichissement ; il traite de la capacité à décider de sa vie professionnelle et financière sans être contraint par l'urgence. Cette capacité se mesure, elle se construit, et elle se perd — souvent sans que rien, sur la fiche de paie, ne l'ait annoncé.

Les cinq parties suivent l'ordre dans lequel une situation se consolide. Les fondations ouvrent le volume : diagnostiquer sa position réelle, bâtir un budget qui résiste à un mois coûteux, sécuriser une trésorerie, maîtriser des dettes

dont on connaît le taux et le capital restant dû. La deuxième partie traite la valeur professionnelle comme un actif — capital humain, portefeuille de compétences, travail avec les systèmes d'intelligence artificielle, pilotage des transitions, accroissement du revenu principal. La troisième réunit les revenus, les actifs et les protections : activité indépendante, diversification, couverture des risques qui peuvent emporter plusieurs années de revenus. La quatrième porte sur la décision et l'exécution, parce qu'un plan qui n'est pas exécuté n'a jamais protégé personne. La cinquième expose le cadre juridique européen, celui qui s'applique réellement, textes en main.

Le parti pris est celui de la mesure. Chaque notion est définie à sa première apparition, chaque affirmation est rapportée à ce qu'elle suppose, et chaque dispositif cité l'est avec sa date : les barèmes changent, les textes sont consolidés, et une méthode qui ne le rappelle pas vieillit mal. Les cinq annexes en fin de volume — diagnostic, audit des compétences, cartographie des revenus, fiche d'offre, politique d'investissement personnelle — sont faites pour être remplies, pas lues.

Certains attendront ici une promesse d'indépendance financière. Ils ne la trouveront pas : la formule recouvre tout et n'engage à rien. Ce que le livre propose est une progression — savoir où l'on en est, réduire sa fragilité là où elle coûte le plus, élargir ses options avant d'en avoir

CHAPITRE 1

Diagnostiquer son autonomie économique

Mesurer la liberté réelle plutôt que le seul revenu

En 2011, Lusardi, Schneider et Tufano ont posé à des ménages américains une question d'une simplicité désarmante : pourriez-vous mobiliser 2 000 dollars en trente jours ? Un quart a répondu non, et parmi eux figuraient des foyers aux revenus élevés, propriétaires, diplômés[1]. Un revenu confortable peut cacher une fragilité totale. Le revenu est un flux ; la sécurité est une architecture.

[1] Lusardi, A., Schneider, D., Tufano, P., « Financially fragile households : Evidence and implications », *Brookings Papers on Economic Activity*, 42(1), 2011, p. 83-134, https://doi.org/10.1353/eca.2011.0002.

Le Consumer Financial Protection Bureau a donné à cette intuition, en 2015 puis en 2017, une définition opérationnelle et une échelle psychométrique validée en dix items : être financièrement bien portant, c'est faire face à ses obligations courantes, absorber un choc et conserver une capacité de choix. L'enquête internationale OCDE/INFE menée dans 39 pays, dont les résultats ont été publiés en 2023, confirme que cette résilience est corrélée au revenu sans s'y réduire — une fraction importante des adultes des économies avancées ne tiendrait pas trois mois si leur source principale de revenu disparaissait.

Le diagnostic commence donc ailleurs que sur la fiche de paie. Il commence par la cartographie des dépendances : quels employeurs, clients, plateformes, créanciers ou dépenses contractuelles provoqueraient une rupture s'ils disparaissaient demain. La finance nomme cela le risque de concentration ; appliqué à un ménage, l'indicateur est d'une brutale simplicité — la part du premier payeur dans le revenu total. Un salarié mono-employeur est à **100 %**. Un indépendant dont un client pèse **60 %** du chiffre d'affaires est à peine mieux loti, et sans les protections du salariat.

Soit deux foyers disposant de 3 200 euros nets mensuels ; leur exposition n'a rien de commun. Le premier est un couple bi-actif dans deux secteurs distincts, avec des dépenses essentielles de **1 900 euros** et une réserve de quatre mois : la perte d'un emploi ampute le revenu de

moitié, la réserve et le second salaire couvrent la transition, et la probabilité d'une vente forcée d'actifs est à peu près nulle. Le second ne compte qu'un actif, au même revenu, avec trois semaines de réserve et **2 700 euros** de dépenses pré-engagées — crédit immobilier, deux véhicules financés, abonnements. Le même choc y déclenche en moins de soixante jours le recours au crédit renouvelable, dont le taux effectif dépasse fréquemment **20 %**, puis la spirale que la Banque de France documente dans son enquête typologique du surendettement, où les accidents de la vie précèdent la majorité des dossiers.

D'où vient l'écart, à revenu égal ? De la marge de manœuvre, que l'INSEE a mesurée en 2020 en documentant la montée des dépenses dites pré-engagées — loyers, assurances, crédits, abonnements —, contractualisées, difficilement compressibles à court terme, et dont le poids est maximal chez les ménages modestes et les locataires[2]. Plus cette part est élevée, plus un choc de revenu se transmet directement aux dépenses vitales. S'y ajoute la capacité de perte, que la réglementation financière européenne a eu la lucidité de distinguer de la tolérance psychologique au risque à l'article 25 de la directive 2014/65/UE[3]. La pre-

[2] Insee, *Insee Première*, n° 1815, septembre 2020 (dépenses pré-engagées des ménages) ; Insee, *France, portrait social*, édition 2020, https://www.insee.fr.

[3] Directive 2014/65/UE du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers (MiFID II), JOUE L 173, art. 25.