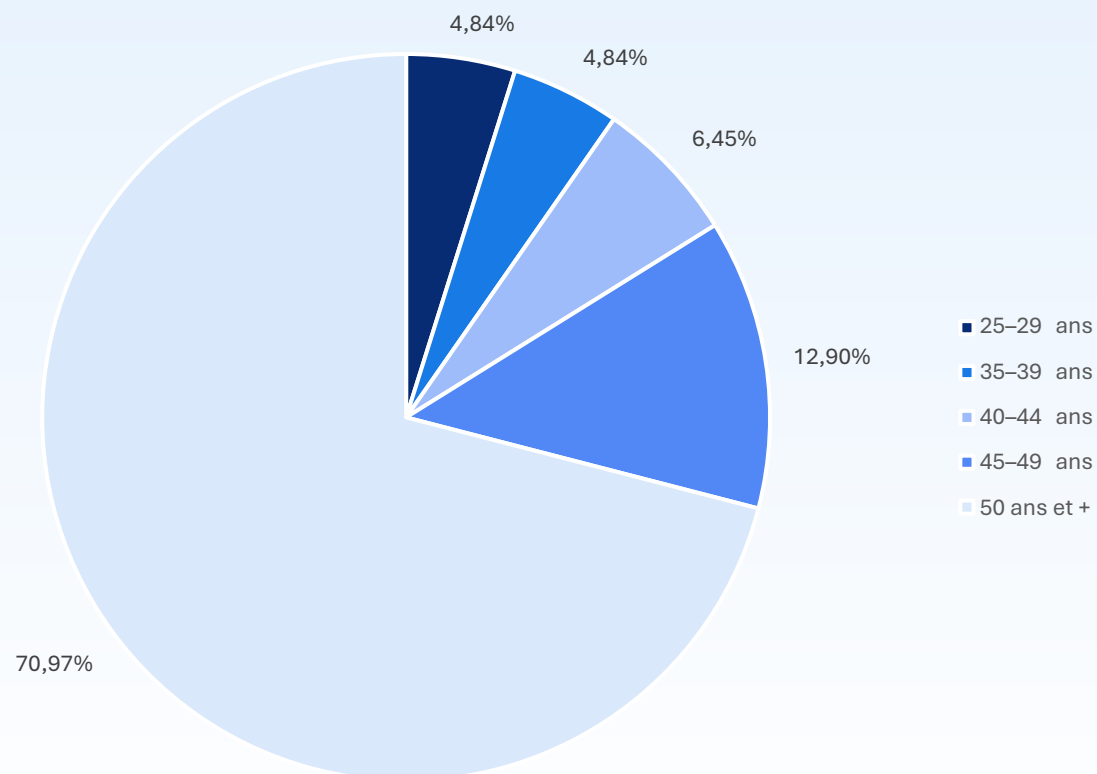


Qui sont les femmes entrepreneures en portage salarial ? février 2026



Répartition par âge

DIDAXIS



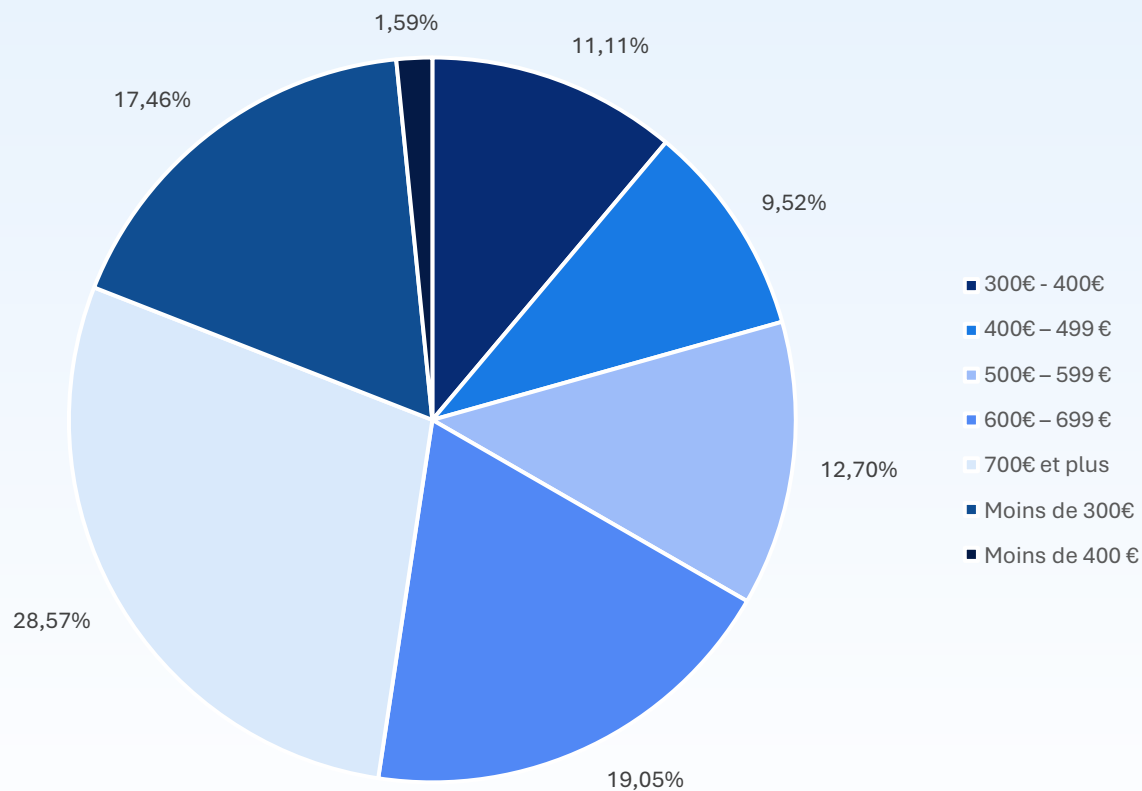
Des entrepreneures expérimentées

- La population étudiée est majoritairement composée de femmes de 50 ans et plus (70,97%), loin devant les autres tranches d'âge.
- Cette structure montre que l'entrepreneuriat en portage salarial intervient souvent après une carrière salariée structurée.
- Le modèle attire des profils disposant déjà d'un capital d'expérience, de compétences et de réseau professionnel.
- Cette dynamique renforce l'idée que le portage salarial peut servir de levier de transition vers l'indépendance pour des expertes souhaitant valoriser leur expertise. Pour ces entrepreneures, l'enjeu n'est pas seulement de créer une activité, mais de transformer un parcours professionnel en proposition de valeur autonome.



Répartition par TJM *

DIDAXIS



*Taux journalier moyen

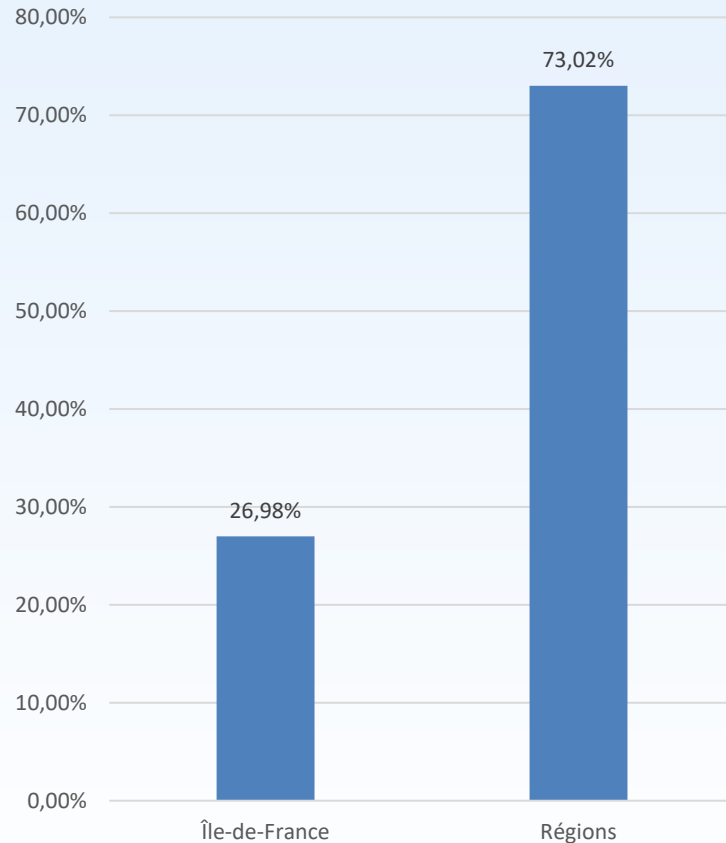
Des TJM concentrés sur le segment intermédiaire

- La répartition des TJM montre une concentration autour des 500€ à 699€, qui représentent une part significative des missions.
- Ce positionnement correspond à des prestations à forte expertise, mais situées dans un marché concurrentiel.
- Les niveaux supérieurs (700€ et plus) existent mais restent moins représentés, ce qui traduit un plafond d'accès lié à la visibilité ou au positionnement commercial.
- Cette structure tarifaire illustre un marché où la valeur de l'expertise est reconnue, mais où l'accès aux missions les mieux rémunérées dépend souvent du réseau et de la recommandation.



Répartition par région

DIDAXIS



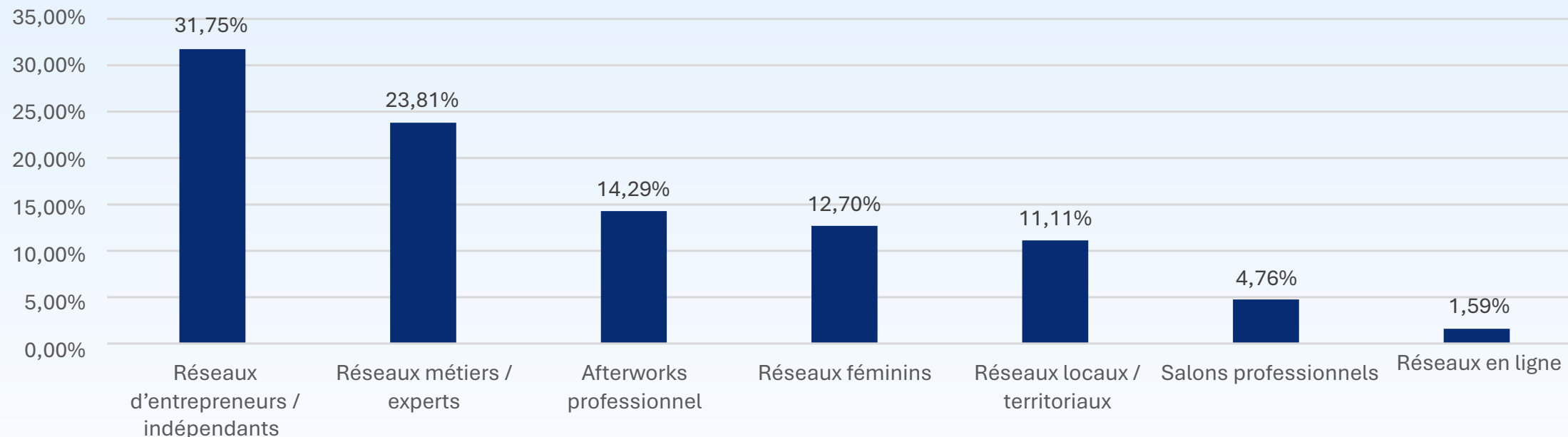
Une concentration géographique marquée

- L'étude met en évidence une présence importante en Île-de-France qui représente presque 27% des salariés portés.
- Tandis que, la somme des territoires représente 73% des salariés portés de manière disparate.
- Cette dynamique traduit un ancrage territorial marqué, où le portage salarial semble davantage s'appuyer sur des bassins économiques régionaux variés.
- Elle souligne aussi que les opportunités ne se limitent pas à Paris, mais se développent largement dans les écosystèmes professionnels locaux.

Note : notre réseau d'agences de portage salarial est fortement implanté en région et de fait, il existe un biais de sous-représentation de Paris (agences 75, 78, 91, 92 et 77) vis-à-vis de la province au sens large (avec des implantations dans plus de 15 villes en Occitanie, Auvergne-Rhône-Alpes, Nouvelle Aquitaine, Sud -ex-Paca et Nord).

Types d'événements fréquentés

DIDAXIS

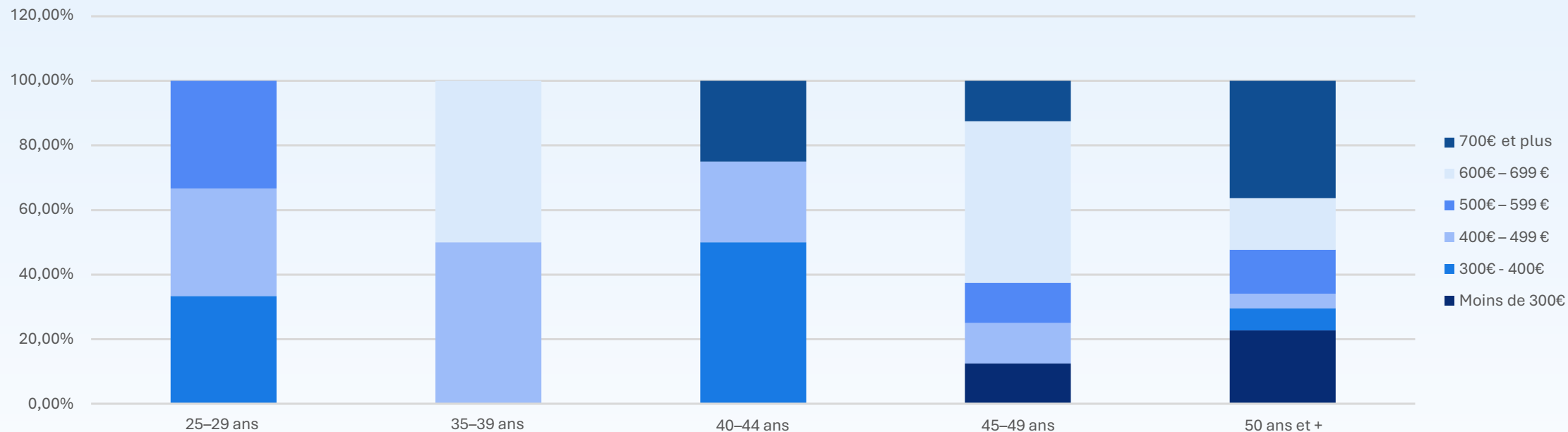


Les réseaux d'entrepreneurs au cœur du développement

- Les réseaux d'entrepreneurs et d'indépendants (31,75%) constituent les événements les plus fréquentés.
- Ils devancent les réseaux métiers, les afterworks et les réseaux féminins.
- Cette préférence traduit une recherche de relations professionnelles directes entre pairs partageant les mêmes enjeux d'activité.
- Ces espaces facilitent l'échange d'expérience, la recommandation et l'identification d'opportunités.
- Le réseautage apparaît ainsi comme un levier structurant du développement commercial, permettant de transformer des interactions professionnelles en collaborations ou missions.

Répartition du TJM par âge

DIDAXIS



L'expérience influence le positionnement

- L'analyse du TJM par tranche d'âge met en évidence une progression des tarifs avec l'expérience.
- Les profils les plus expérimentés accèdent davantage aux tranches tarifaires élevées.
- Cette évolution reflète une logique classique du marché du conseil : l'expertise accumulée augmente la valeur perçue des prestations.
- Elle s'accompagne souvent d'un réseau professionnel plus dense et d'une meilleure capacité à se positionner sur des missions à forte valeur.
- Dans ce contexte, l'ancienneté professionnelle agit comme un facteur de crédibilité et de négociation tarifaire.

Simulez votre salaire en portage !

Avec DIDAXIS optez pour une société de portage
transparente et sans frais caché

[Je simule mes revenus](#)

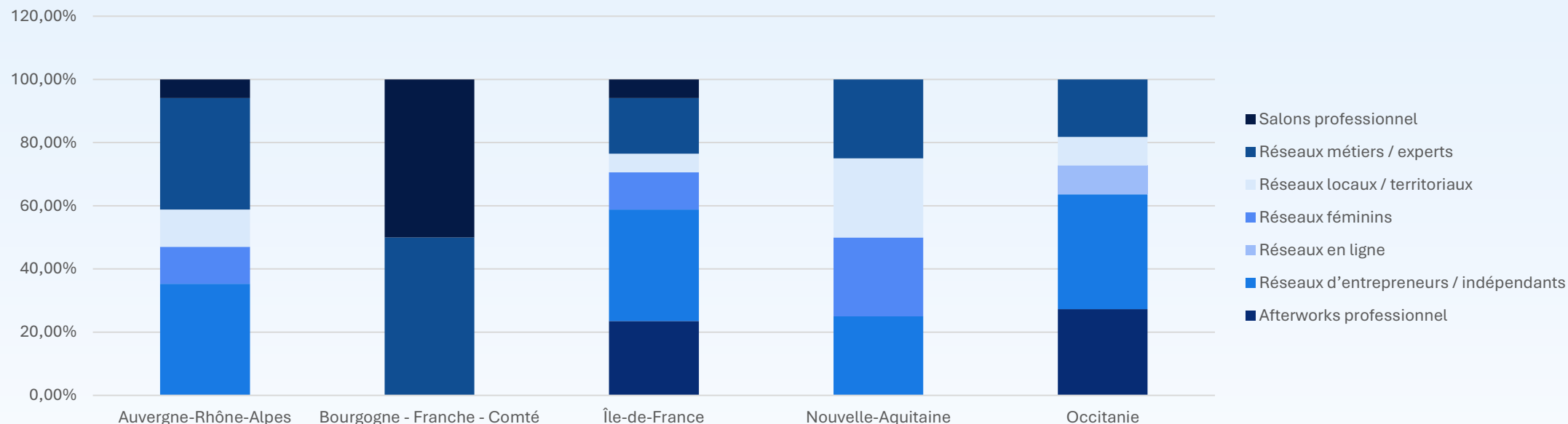


Une expertise reconnue en portage salarial depuis 2004

35 000	=	800	+7 500	+20
salariés portés		métiers portés	entreprises partenaires	années d'expérience

Participation événement par région

DIDAXIS



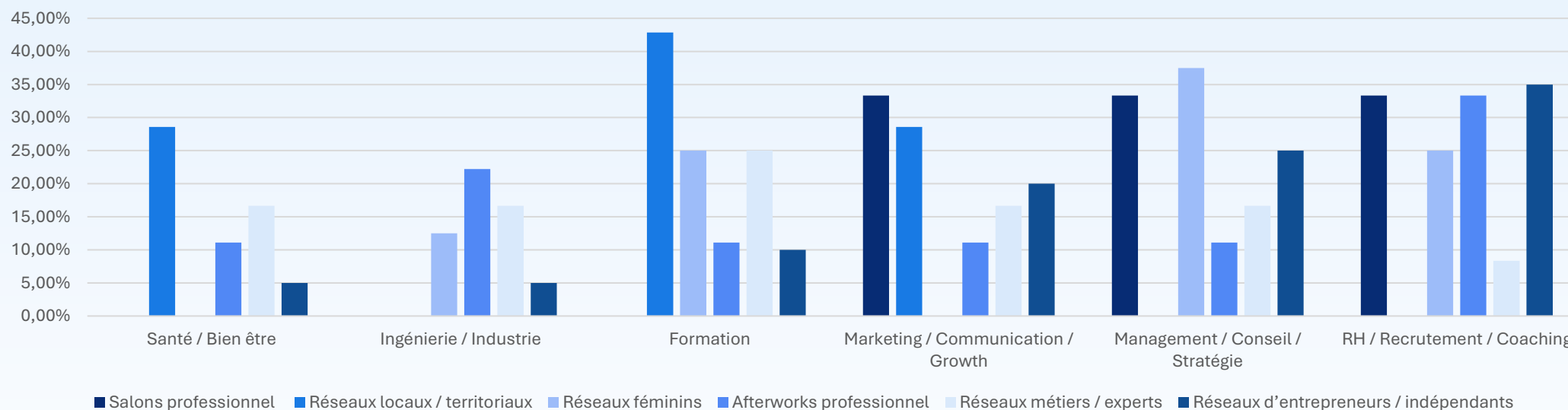
Le réseautage influence les opportunités de revenus

- L'étude met en relation la participation aux événements professionnels et le niveau de TJM.
- Les entrepreneures actives dans différents types de réseaux apparaissent plus présentes dans les tranches tarifaires élevées.
- Le réseautage joue un rôle dans la visibilité professionnelle et l'accès aux missions.
- Les interactions régulières permettent de développer la recommandation, souvent centrale dans l'économie du conseil.
- Le réseau devient ainsi un actif stratégique, contribuant à la structuration de l'activité et à la progression du positionnement tarifaire.

Note : notre réseau d'agences de portage salarial est fortement implanté en région et de fait, il existe un biais de sous-représentation de Paris (agences 75, 78, 91, 92 et 77) vis-à-vis de la province au sens large (avec des implantations dans plus de 15 villes en Occitanie, Auvergne-Rhône-Alpes, Nouvelle Aquitaine, Sud -ex-Paca et Nord).

Evénements par domaine d'activité

DIDAXIS

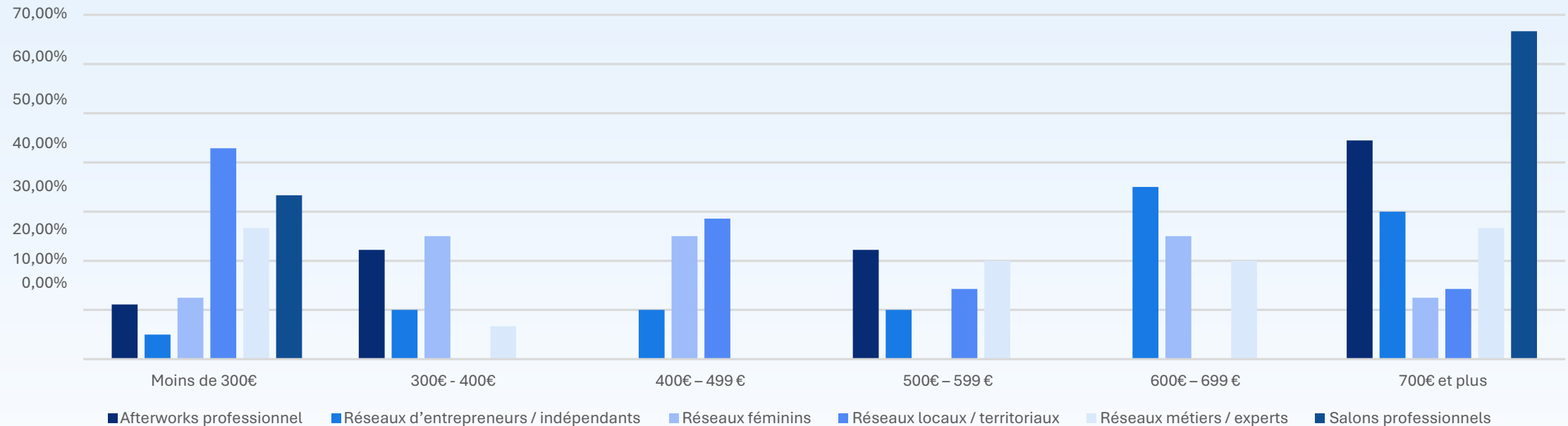


Une participation événementielle structurée mais variable

- La fréquence de participation aux événements professionnels varie selon les types de réseaux.
- Certaines entrepreneures participent occasionnellement, tandis qu'un groupe plus restreint maintient une présence régulière.
- Cette diversité traduit des stratégies de développement différentes selon les profils et les secteurs d'activité.
- Les événements professionnels peuvent servir à entretenir un réseau, prospecter ou suivre les évolutions du marché.
- Dans l'écosystème entrepreneurial, la régularité du réseautage influence souvent la visibilité et la circulation des opportunités professionnelles.

Evolution du TJM selon le réseautage

DIDAXIS

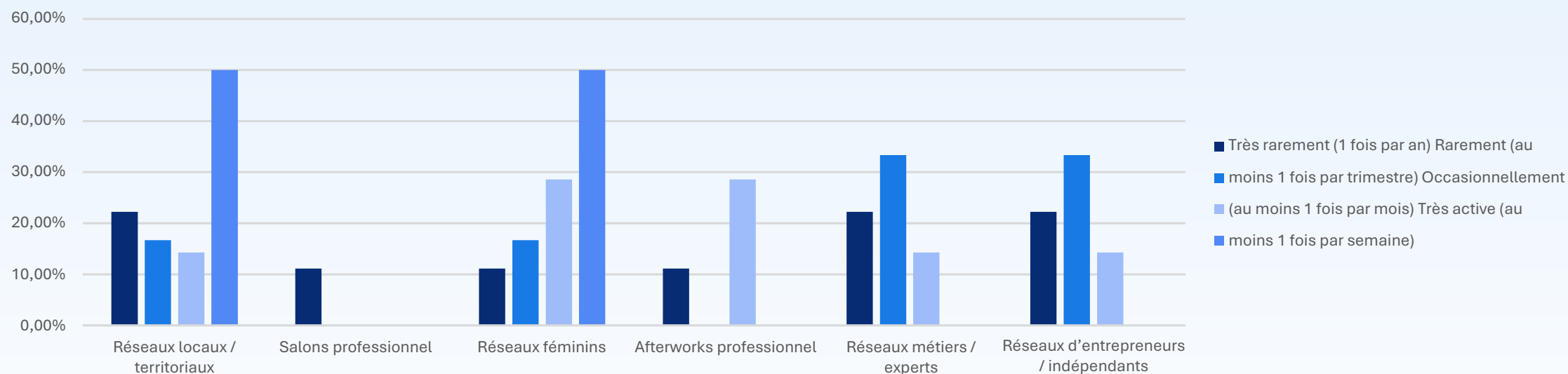


Réseautage et TJM : une relation visible par type d'événement

- Les entrepreneures présentes dans plusieurs formats (réseaux d'entrepreneurs, réseaux métiers, salons, afterworks) se retrouvent d'avantage dans les tranches 500€-699€ et 700€+.
- Les événements agissent comme un canal d'accès à des missions via recommandation, visibilité et mises en relation qualifiées.
- L'enjeu n'est pas l'accumulation d'événements, mais le choix de formats qui connectent à des décideurs et prescripteurs.
- Le réseautage fonctionne ici comme accélérateur de positionnement tarifaire.

Fréquence de participation aux événements

DIDAXIS

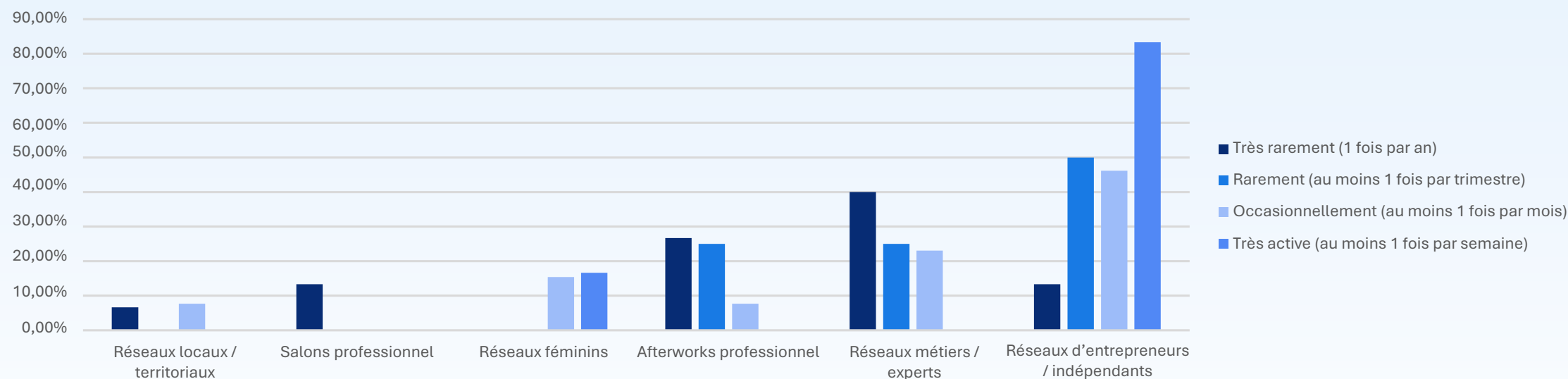


Fréquence et ciblage : deux limites du réseautage

- Les entrepreneures positionnées dans les tranches de **TJM les plus basses (moins de 500€)** participent rarement aux événements professionnels.
- Cette faible présence réduit les opportunités de visibilité, de recommandation et de mise en relation avec des prospects.
- À l'inverse, certaines entrepreneures participent de manière fréquente, mais principalement à des formats comme les réseaux féminins, locaux ou territoriaux.
- Ces événements favorisent les échanges informels mais génèrent moins d'opportunités commerciales directes.
- L'enjeu n'est donc pas uniquement la fréquence : le choix des réseaux fréquentés influence la capacité à accéder à des missions mieux valorisées.

Fréquence de participation aux événements

DIDAXIS



Un réseautage ciblé plutôt qu'intensif

- Les entrepreneures aux **TJM les plus élevées (500€ à 700€ et plus)** ne sont pas celles qui participent régulièrement aux événements.
- Leur présence apparaît souvent plus sélective, concentrée sur certains formats professionnels.
- Cette approche suggère une logique de réseautage stratégique, où la qualité des interactions prime sur le volume d'événements.
- Les réseaux métiers, d'entrepreneurs ou certains salons offrent davantage d'occasions d'échanges avec des décideurs ou prescripteurs.
- Dans ce contexte, le réseautage devient un levier de positionnement, fondé sur le choix des événements et la pertinence des relations développées.

Un projet, des questions ?

Nos équipes sont à votre disposition

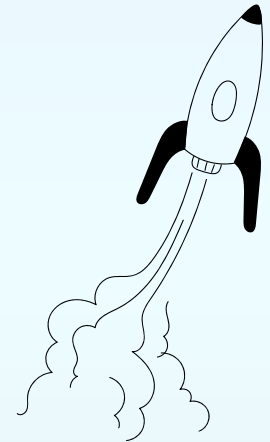
35 000
salariés portés

800
métiers portés

+7 500
entreprises partenaires

+20
années d'expérience

[Contactez-nous](#)



Dans un monde professionnel en constante évolution, où autonomie, sécurité et liberté doivent pouvoir avancer ensemble. Didaxis accompagne les salariés portés avec une approche pensée pour répondre aux nouvelles attentes du travail. Grâce au portage salarial, chacun peut développer son activité en toute indépendance tout en bénéficiant d'un cadre sécurisé, structurant et rassurant.

www.didaxis.fr

