

## DÉCRYPTAGE

**55,4 %**

des contrats d'apprentissage sont conclus avec des entreprises de moins de 10 salariés.

Source : Ministère du travail

Les dirigeants de TPE sont les premiers à s'impliquer en faveur de l'apprentissage. Ils sont à l'origine de plus d'un contrat d'apprentissage sur deux (55,4 %), devant les PME (27,5 %), les ETI et les grands groupes (17,2 %). Les trois quarts estiment que le coût de l'apprentissage est compensé par sa valeur ajoutée.

## Ce que change le prélèvement à la source

Le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2019. À compter de cette date, l'impôt portera sur les revenus de l'année en cours et sera réglé sous forme d'acomptes périodiques. Quelles conséquences pour les pros et les indépendants ?

À quelques mois de l'échéance, le passage au prélèvement de l'impôt sur le revenu à la source soulève de nombreuses questions. Pourtant, cette transition ne devrait pas occasionner de changements notables pour les contribuables. La principale nouveauté réside dans le fait que l'impôt sera assis sur les revenus de l'année en cours et non plus sur ceux de l'année précédente.

Comment les choses vont-elles se passer ? D'abord, le prélèvement à la source ne s'appliquera pas à l'ensemble des revenus imposables. Pour les indépendants, il se limitera aux revenus d'activité professionnels, ainsi qu'aux revenus fonciers, tirés par exemple de la location d'un bien immobilier. Les revenus exceptionnels, tels que les plus-values de cessions mobilières et immobilières, les intérêts ou les dividendes resteront imposés selon les modalités habituelles.

### Des acomptes modulables

En pratique, les professionnels indépendants régleront leur impôt sur le revenu via des acomptes, mensuels ou trimestriels, prélevés automatiquement, dont le montant sera calculé par l'administration sur la base de leur dernière situation fiscale connue. À revenus équivalents, ces acomptes correspondront aux prélèvements actuellement à leur charge.

Chaque année en septembre, le montant global de ces acomptes sera actualisé, compte tenu des changements intervenus dans la déclaration annuelle des revenus que les contribuables rem-

pliront, comme c'est le cas aujourd'hui, au printemps. Le montant restant à verser sera alors ajusté en conséquence sur les acomptes restants. À noter qu'en cas de variation importante des revenus, en cours d'année, le montant global de l'acompte dû pourra être actualisé à la demande du contribuable. Idem en cas de modification du quotient familial, suite à la naissance d'un enfant notamment.

### Pas de double prélèvement

Sur ce principe, les contribuables paieront en 2018 l'impôt sur les revenus de 2017, en 2019 l'impôt sur les revenus de 2019, en 2020 l'impôt sur les revenus de 2020, et ainsi de suite. Afin de ne pas pénaliser les contribuables, il n'y aura pas, en 2019, de double prélèvement sur les revenus des indépendants. Les revenus de l'année 2018 ne seront pas soumis à l'impôt, à l'exception des revenus exceptionnels qui resteront imposés et seront mis en paiement en 2019, selon les modalités habituelles. Afin d'éviter un possible effet d'aubaine, la loi de finances prévoira des dispositions particulières pour que les contribuables en capacité de le faire ne soient pas tentés de majorer artificiellement leurs revenus de l'année 2018. ■



avec  
**Lamy Benkirane**  
DIRECTRICE DU VILLAGE  
BY CA DE TOULOUSE



## Faire de son réseau un accélérateur de business

Lorsqu'on travaille en solo, se constituer un réseau et le faire fructifier est un excellent moyen de gagner en visibilité, trouver des opportunités d'affaires et développer sa petite entreprise. Comment constituer et développer son réseau ? On fait le point !

**»** **L**'union fait la force dit le proverbe, qui s'applique à merveille à la sphère professionnelle. «Aujourd'hui, tout va très vite, observe Lamy Benkirane, Directrice du Village by CA de Toulouse, un espace de coopération dédié aux jeunes entreprises innovantes, lancé à l'initiative du Crédit Agricole. Pour être performant dans son activité, il faut suivre l'innovation dans son secteur, anticiper les tendances de consommation, être visible des prescripteurs et de la clientèle. Comment y parvenir si l'on reste isolé dans son coin ?».

Pour un professionnel solo, se constituer un réseau et le faire vivre peut être un puissant accélérateur de business. Besoin d'un contact qualifié ? D'une recommandation ? Du point de vue d'un expert ? D'informations sur l'état du marché local et

des projets à venir ? Un coup de téléphone au bon interlocuteur, ou une recommandation bien ciblée, et l'affaire peut être réglée, simplement et rapidement.

### Jouer sur l'effet boule de neige

Il existe plusieurs moyens de créer un réseau et de le faire grandir. La première chose à faire est d'activer son cercle de connaissances personnel : proches, clients, relations de travail... Il ne faut pas hésiter à jouer sur l'effet boule de neige. Si chaque contact permet d'accéder à une, deux ou trois personnes qui, à leur tour, font office de relais, un réseau peut vite s'étoffer. Autre piste à explorer : celle des clubs d'entrepreneurs, associations et réseaux professionnels. «Il est important d'y être car ils génèrent de nombreuses connexions», souligne Lamy Benkirane. Il faut aussi miser sur les outils numériques. «Aujourd'hui, la notion de visibilité est centrale. Être présent sur les réseaux sociaux, comme Linkedin, Google+, Facebook, et travailler son image est un excellent moyen de se faire connaître et d'étoffer son carnet d'adresses», poursuit la responsable du Village by CA de Toulouse.

### Soigner son «pitch»

Reste aussi à adopter quelques règles pour établir le contact et marquer l'attention. D'abord, ne pas hésiter à faire le premier pas, bien sûr. Ensuite, soigner les présentations. «Il est important de pouvoir faire comprendre rapidement ce que l'on fait et de qualifier sa valeur ajoutée en quelques phrases», pointe Lamy Benkirane. D'où l'intérêt de travailler son «pitch», cette petite présentation synthétique destinée à susciter l'intérêt de son interlocuteur.

Autre règle importante : un réseau ne fonctionne jamais à sens unique, mais selon le principe de réciprocité. «Pour recevoir, il est important de donner de son temps et de sa présence aux autres», rappelle Lamy Benkirane.

Il faut aussi être patient. Un réseau ne porte pas ses fruits immédiatement, mais se construit dans la durée. Des contacts, jugés non stratégiques au départ, peuvent en réalité s'avérer très utiles, bien longtemps après.

## FOCUS

### LE RÉSEAU DES VILLAGE BY CA, ACTEUR CENTRAL DE L'INNOVATION DANS LES TERRITOIRES

**L**e réseau des Village by CA, accélérateur de business qui met en relation des start-up avec des grandes entreprises, ETI, et PME partenaires, compte à ce jour 24 Villages ouverts dans tous les territoires avec des relais dans des villes majeures dans le monde (Londres, Moscou, Shanghai, Séoul, Tokyo, Singapour...) afin d'aider les start-up dans leur développement à l'international. La Direction Marchés client et innovation de la Fédération Nationale du Crédit Agricole, qui structure cet écosystème d'innovation fédérale, continue de dynamiser l'offre avec notamment le déploiement du réseau à l'international via des hubs labellisés «Partenaire du Réseau des Villages» (1<sup>re</sup> preuve de déploiement avec le Hub Luxembourg qui ouvrira début juin), ou des événements communs à venir qui ponctueront la dynamique du réseau des Village by CA (International Day le 19 juin, Meet my Village le 18 octobre). À horizon 2018, une trentaine de Village by CA seront ouverts partout en France.

» Encore plus d'infos sur  
[www.credit-agricole.fr/professionnel](http://www.credit-agricole.fr/professionnel)

Retrouvez-nous sur :

 [www.credit-agricole.fr](http://www.credit-agricole.fr)

