

Augmenter ses revenus

Malgré le formidable succès du nouveau statut d'autoentrepreneur, la célèbre formule « travailler plus pour gagner plus » a perdu de son actualité avec la crise. Challenges a exploré d'autres pistes pour améliorer ses fins de mois.

Peut-être aurait-on dû mettre Bernard Tapie en une de notre enquête? Après tout, il va recevoir 395 millions d'euros. Même s'il ne lui en restera qu'une centaine de millions après avoir réglé toutes ses obligations, nul doute que cette année il sera le Français le plus emblématique pour témoigner de sa capacité à améliorer ses revenus! Pourtant, nous lui avons préféré Hervé Novelli, le secrétaire d'Etat chargé notamment des PME et des Services. C'est incontestablement lui le père de la plus grande surprise de l'année : l'incroyable succès du nouveau statut de l'autoentrepreneur, puisque 300 000 personnes devaient y souscrire en 2009, dont une bonne moitié a déjà rempli les formalités. En à peine trois mois! Chacun devrait se réjouir de ce raz de marée qui montre l'appétit des Français pour la création d'entreprises. Mais, comme le reconnaît Hervé Novelli dans l'interview ci-contre, il témoigne aussi du fait que « le statut de l'autoentrepreneur est indéniablement une réponse à la crise » et « une arme importante pour un pouvoir d'achat supplémentaire ». C'est l'autre message que renvoie cette initiative réussie : un moyen d'accéder à de nouvelles sources de revenus (jusqu'à 1,5 fois le smic),

alors que les méthodes traditionnelles pour améliorer l'ordinaire se dérobent : les heures supplémentaires se raréfient avec les carnets de commandes en déshérence; les augmentations, générales et individuelles, seront moins élevées en 2009 qu'en 2008, selon les trois quarts des entreprises sondées par le spécialiste en ressources humaines Altedia; les mesures d'intéressement et de participation seront aussi à la baisse, s'ajustant sur le retrait des profits; quant aux stock-options, qui étaient devenues un quasi-système de rémunération dans bien des grands groupes, notamment bancaires et financiers, elles ont perdu leur office, avec la chute dramatique des cours.

Nation prospère ?

Certes, la création de revenus additionnels grâce au statut d'autoentrepreneur est l'expression parfaite de la philosophie de Nicolas Sarkozy, « travailler plus pour gagner plus ». D'ailleurs, Hervé Novelli se plaît à souligner que c'est une « réponse individuelle des Français à la crise », y ajoutant un petit parfum idéologique inattendu. Mais ce n'est pas faire injure, ni au président ni à son secrétaire d'Etat, que de rappeler ce constat : la nécessité de disposer d'un deuxième revenu (car ceux d'un autoentrepreneur sont évidemment insuffisants pour assurer seuls les dépenses d'un ménage) est plutôt

la marque d'un pays en voie de développement que celle d'une nation prospère. Va-t-il falloir que des banquiers terminent leur journée en vendant des polices d'assurance, avec un statut d'indépendant, comme cela se passe sous d'autres latitudes, mais dans des pays où le revenu moyen n'est pas de 20 000 euros *per capita*, comme chez nous? Simple question pour rappeler que ce formidable succès n'est pas, question revenus, la panacée.

Aussi avons-nous identifié d'autres pistes pour améliorer les fins de mois. Certaines sont empruntées au monde de l'entreprise, comme l'application du budget « base zéro » à l'économie domestique. D'autres à la philosophie du livre américain *Live rich, die broke* (« Vivre riche, mourir ruiné ») : à quoi sert de gonfler son épargne pour laisser un pécule en fin de vie, si c'est au prix de sacrifices quotidiens? Et nos spécialistes en placements ont imaginé des montages sophistiqués qui permettent de se créer un pécule, sans mise initiale, en jouant de l'effet de levier avec un prêt. N'est-ce pas Bernard Tapie qui s'était un jour retourné, incrédule, vers l'auteur de ces lignes totalement incapable de se trouver dans le rouge sur son compte bancaire, et qui lui avait lancé : « Vous connaissez le meilleur moyen de s'enrichir? S'endetter! » Ses 395 millions ont fini par lui donner raison...

Vincent Beauflis



Marc Bertrand pour Challenges

Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat et des PME

L'autoentreprise, un tremplin

Depuis le 1^{er} janvier, il savoure le succès du nouveau statut d'autoentrepreneur. Ce kit anticrise est arrivé à point nommé pour donner un peu de souffle aux initiatives individuelles.

Challenges. Cinq mois après l'entrée en vigueur du statut de l'autoentrepreneur, peut-on en établir un portrait-robot ?

Hervé Novelli. Selon l'Acoss (Agence centrale des organismes de Sécurité sociale. NDLR), l'autoentrepreneur est un homme de 40 ans qui se lance dans les activités de services. Mais toutes les catégories de population sont concernées : demandeurs d'emploi, retraités et, bien sûr, salariés, qui représentent 36,7% des autoentrepreneurs. J'avais conçu ce statut comme une façon simple de se lancer dans la création d'entreprise, il devrait se révéler com-

me une arme importante pour un pouvoir d'achat supplémentaire. Nous étions à 140 000 à la fin avril, et nous atteindrons certainement les 300 000 sur l'année. C'est un succès extraordinaire.

Ce succès n'est-il pas surtout un symptôme de la crise, qui fait que salariés et chômeurs n'ont d'autre choix que tenter leur chance pour gagner plus ?

Le statut de l'autoentrepreneur est indéniablement une réponse à la crise. Son succès montre que les Français se retroussent les manches. On parle beaucoup du rôle de l'Etat pour relancer l'économie, cette reprise en main est un autre type de réaction, une réponse individuelle des Français à la crise. De nouveaux métiers se créent, notamment dans les services à la personne. A terme, ce statut peut contribuer de manière importante à la

croissance dont nous avons besoin. François Hurel, qui m'avait remis le rapport qui a inspiré le nouveau statut, évoque bien un objectif de 1 million d'autoentrepreneurs!

Le grand avantage du statut est que l'entrepreneur ne paie pas d'impôts s'il ne génère pas de chiffre d'affaires. Mais n'y a-t-il pas un risque d'avoir de nombreuses « coquilles vides » ? Si l'entreprise ne marche pas, la cessation d'activité se fait sans douleur. C'est tout l'intérêt du statut. L'autoentrepreneur peut être un tremplin vers la création d'une entreprise plus importante, ou rester un simple complément de revenu, jusqu'à 1,5 smic. Si les entrepreneurs franchissent les seuils de chiffre d'affaires (80 000 euros pour la vente d'objets, 32 000 euros pour les services), tant mieux! Cela veut dire que leur boîte marche.

A quelles adaptations du statut peut-on s'attendre ?

Les chômeurs éligibles à l'Accre (aide aux demandeurs d'emploi créant ou reprenant une entreprise) bénéficient depuis le 1^{er} mai de taux réduits de charges sociales, qui rejoindront les taux usuels au bout de quatre ans. Nous allons aussi simplifier les formalités pour les fonctionnaires qui veulent se lancer. Aujourd'hui, mis à part pour les activités de formation, de consultation et les travaux chez les particuliers, ils ne peuvent cumuler les deux activités que deux ans : un décret supprimera cette limite. Nous réfléchissons également à la création d'un régime autoentrepreneur DOM-TOM pour le 1^{er} janvier 2010. L'économie ultramarine se prête très bien à ce statut, qui sera adapté. **Propos recueillis par Vincent Lamigeon**

Devenir autoentrepreneur

C'est la nouvelle martingale de la création d'entreprises. « *La parfaite réponse au "travailler plus pour gagner plus"* », avance même François Hurel, président de l'Union des autoentrepreneurs et auteur du rapport qui a directement inspiré le nouveau statut. N'en jetez plus : avec plus de 140 000 autoentrepreneurs déclarés en trois mois, le succès du nouveau régime, lancé par le

Simple et peu risqué, ce nouveau régime cumule les avantages.

secrétaire d'Etat aux PME Hervé Novelli, dans le cadre de la loi LME, ne se dément pas.

Simple, fiscalement avantageux, réduisant les risques au minimum : le régime cumule les avantages. Et permet, selon Hervé Novelli, de compléter ses revenus avec une somme pouvant excéder « 1,5 smic ». De la vente sur Internet au conseil et aux cours du soir, revue de détail des créneaux porteurs.

Se lancer dans le négoce sur Internet

► Le Net, eldorado de l'autoentrepreneur ? Pas loin, si l'on en croit les spécialistes du secteur : « *On peut tout à fait augmenter son revenu de plusieurs centaines d'euros par mois sans y passer ses nuits*, assure Pierre Kosciusko-Morizet, PDG de PriceMinister, site de vente en ligne.

Soirs et week-ends, ce banquier chasse les yachts



Bertrand Tailpied, 32 ans, fondateur de Yachts-transactions.com.

On connaissait les chasseurs d'appartements, qui dénichent à votre place le trois-pièces introuvable ou le loft de derrière les fagots. Voici le chasseur de yachts, version autoentrepreneur. Bertrand Tailpied, salarié d'une grande banque de détail, s'est lancé au début de l'année sur ce créneau original : dégoter un bateau de plaisance, de la coquille de noix à 10 000 euros au yacht à 1 million, pour des clients peu familiers du secteur. « *Le marché de l'occasion est encore robuste sur les bateaux de plaisance*, explique cet ESC Toulouse. *Dans cette offre pléthorique, les acheteurs ont besoin de conseil.* » Après avoir écumé les salons nautiques pendant son temps libre, il rencontre désormais les brokers pour se créer un réseau, en commençant par la côte méditerranéenne. Le principe est simple : il facture 50 euros de frais de dossier aux acheteurs, et se rémunère à la commission auprès des vendeurs. Le profil idéal. « *Je voulais tester le marché et me rendre compte du temps qu'exige cette activité*, explique-t-il. *Le fait de ne payer de charges et d'impôts que si je génère du chiffre d'affaires m'a incité à me lancer.* » Reste à se faire connaître. Le site Yacht-transactions.com est déjà ouvert, Bertrand Tailpied s'est inscrit dans plusieurs communautés d'auto-entrepreneurs, tel 80000euros.com, et il passe une bonne partie de ses soirées à peaufiner son référencement sur Internet. La chasse au client ne fait que commencer. ■

Hughes Bago pour Challenges

J'ai même vu des étudiants qui faisaient 100 000 euros de ventes mensuelles sur de l'importation de matériel high-tech ! Les pistes sont nombreuses : produits culturels, textile, objets d'art ou de collection... « *Il faut identifier des niches où l'on est pertinent, car la concurrence est rude* », témoigne Frédéric Delattre, manager logistique et autoentrepreneur sur PriceMinister et eBay, où il vend du textile haut de gamme. Chiffre d'affaires du premier mois d'activité : 700 euros. Apprécié. Mais gare à ne pas s'enflammer. Sur eBay, il faut compter les frais d'insertion des annonces et la commission en cas de vente. Sur PriceMinister, la commission se compose d'une part fixe et d'une part variable. Du coup, pour un produit au coût de revient de 10 euros, difficile de pratiquer un prix de revente sous 20 ou 30 euros si l'on veut générer une marge. « *Les charges d'exploitation, comme les stocks ou les frais d'expédition, peuvent remettre en question un business model* », prévient Alexandra Barth, consultante à l'Agence pour la création d'entreprises (APCE).

Écouler ses propres créations

► Bracelets, colliers, linge de maison, pochettes... Chez Melita Baïta, on trouve de tout. Tendances exotiques : les produits de base viennent de Marrakech ou d'Asie. De son hobby, importer et personnaliser les produits achetés lors de ses vacances, Armelle de Saint Sernin, organisatrice de salons chez Reed Expositions, a fait un complément de revenu conséquent - 300 à 500 euros par mois - par le bouche-à-oreille et quelques ventes privées. L'auto-entrepreneuriat ? Passionnant mais chronophage, assure-t-elle : « *Je bosse le soir et le week-end sur la fabrication. La prochaine étape, c'est de convaincre des boutiques de distribuer mes créations.* » La création de bijoux, de vêtements et d'accessoires figure en bonne place dans le hit-parade des créateurs prisés des autoentrepreneurs. « *C'est un marché sécurisant : on fait fructifier son talent, dans un cadre légal, sans risque financier* »,

Un régime fiscal tout bénéfique

Pas de revenu, pas d'impôt. Le principe de la fiscalité de l'autoentrepreneur est aussi le plus intéressant : il permet de se lancer sans risque, en payant ses impôts sous forme d'un forfait directement prélevé sur le chiffre d'affaires. Si celui-ci est égal à zéro, l'entrepreneur ne paie rien. Les taux de prélèvement, eux, varient selon l'activité : 12% du chiffre d'affaires pour le commerce de marchandises, 18,3% ou 21,3% pour les prestataires de services et les professions libérales. Chiffres auxquels il faut ajouter entre 1 et 2,2% au titre du versement libératoire de l'impôt sur le revenu, pour les entrepreneurs éligibles à cette option fiscale très avantageuse. Exemple concret :

un autoentrepreneur qui se lance dans le conseil en marketing. Pour 1 000 euros facturés par mois, il devra payer 18,3% de cotisations sociales, plus 2,2% au titre du versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Pour un entrepreneur qui se lance dans la vente d'objets, notamment sur eBay ou PriceMinister, les taux sont respectivement de 12% et 1,3% (voir simulation ci-dessous). Seul bémol, l'autoentrepreneur ne peut déduire ses frais professionnels de son revenu. Il faut donc soigneusement calculer ses charges d'exploitation avant de se lancer. Si celles-ci sont plus élevées que son revenu final, on aura inventé la machine à détruire de la valeur. Ou encore, travailler plus pour gagner moins... »

Ce que peut gagner un autoentrepreneur sur eBay

Chiffre d'affaires mensuel	2 000 euros
Charges d'exploitation (hypothèse)	800 euros
Charges sociales	240 euros (12%)
Versement libératoire impôt sur le revenu	20 euros (1%)
Revenu supplémentaire disponible	940 euros

explique François Hurel, président de l'Union des autoentrepreneurs. Au point que les artisans se sont émus de cette concurrence, jugée déloyale : les autoentrepreneurs ne sont pas soumis à la TVA, qu'ils ne facturent pas, et ils peuvent bénéficier d'une exonération de taxe professionnelle pendant trois ans.

Donner des cours

► Soutien scolaire, formation professionnelle, cours de dessin, de cuisine ou d'informatique... Le statut ouvre de belles perspectives en donnant quelques heures de cours. « *La formation professionnelle et les services à la personne sont deux des activités qui se dégagent* », confirme Alexandra Barth, consultante à l'Agence pour la création d'entreprises (APCE). Monter sa boîte sur ce créneau ne nécessite pas d'autorisation préalable de son employeur pour les sala-

riés du privé, qui sont simplement tenus de ne pas démarcher les clients de leur entreprise. Seul cas particulier : les salariés qui ont signé une clause d'exclusivité avec leur employeur. Celle-ci est inopposable pendant un an, depuis le moment où ils ont acquis leur statut d'auto-entrepreneur. Ensuite, il faut mettre les choses au clair : soit renégocier la clause, soit arrêter la nouvelle activité. Concernant les fonctionnaires, la commission de déontologie doit être saisie pour juger de la compatibilité de l'activité de l'entrepreneur avec ses fonctions. « *La procédure sera bientôt simplifiée* », assure Hervé Novelli, secrétaire d'Etat chargé des PME. En théorie, la voie est donc ouverte pour tout le monde, avec un plafond de chiffre d'affaires de 32 000 euros par an, qui ne devrait pas constituer un frein pour qui que ce soit : il correspond à plus de 2 600 euros de chiffre d'affaires mensuel...

Vincent Lamigeon



► **François Hurel**, président de l'Union des autoentrepreneurs.

« **Chacun peut doubler ses revenus !** »

Le statut de l'autoentrepreneur est une triple révolution. Administrative, d'abord, avec l'inscription en ligne, qui ne nécessite qu'une dizaine de minutes. Fiscale, ensuite : on ne paie d'impôts et de charges sociales que si on génère du chiffre d'affaires, ce qui permet à la fois une grande flexibilité de l'activité et la possibilité de l'arrêter sans risque financier. Culturelle, enfin : c'est une façon de sortir de l'antagonisme traditionnel entre salarié et employeur, chacun pouvant être son propre patron. En allant à la limite des plafonds (80 000 euros de chiffre d'affaires par an pour la vente de produits, et 32 000 euros pour la vente de services), un autoentrepreneur peut gagner plus de 1,5 smic en plus de son salaire. Ce qui peut lui permettre de doubler ses revenus ! Le tout avec une imposition adaptée : il ne facture pas la TVA et est exempté de taxe professionnelle pendant trois ans.

Travailler davantage

La crise n'est pas la meilleure période pour booster son salaire. Quand l'activité se réduit, que les comptes d'exploitation virent au rouge, pas facile de négocier une augmentation, même si toutes les vannes ne sont pas forcément fermées. Mais il existe d'autres opportunités pour améliorer ses revenus. *Challenges* a sélectionné quelques pistes qui devraient permettre de faire grossir les fiches de paie, mais qui demandent toutes, si on le peut, de... travailler plus.

Faire des heures supplémentaires

Fabienne Thomachot est depuis 2005 chef de projet à Poisson d'avril, une petite agence de communication et d'événementiel de Chambéry.

La jeune femme de 31 ans doit souvent rester tard le soir : « *On peut récupérer nos heures ou bien se les faire payer. Je préfère la seconde option.* » En moyenne, cela lui permet de gagner près de 150 euros supplémentaires net par mois. « *Sur un salaire de 1 750 euros brut, c'est appréciable. Cela me paie mon crédit automobile* », explique-t-elle. Et de remarquer que, avec la loi Tépé, son patron est encore plus généreux dans le paiement des heures supplémentaires. « *L'exonération des cotisations est très avantageuse*, confirme Benoît Rastier, le fondateur de Poisson d'avril. *Ce dispositif est incitatif. On peut verser jusqu'à 500 euros de salaire en plus... en ne déboursant que la moitié.* » Ce jeune PDG réfute cependant tout effet d'aubaine : il continue le versement de primes et n'a pas rogné sur les augmentations

« Ce dispositif est incitatif. On peut verser 500 euros de salaire en plus en ne déboursant que la moitié. »

Benoît Rastier,
PDG
de Poisson d'avril.

de salaires. Les syndicats reprochent surtout à cette mesure d'être contre-productive sur l'emploi : selon eux, au lieu d'embaucher ou de faire appel à des intérimaires, les entreprises demandent aux personnes en place de travailler plus.

Cumuler emploi et retraite

A 62 ans, Jean-Jacques Gros est un retraité heureux... qui continue à travailler. Ce DRH, qui a pris sa retraite à la fin de l'année dernière, effectue régulièrement des missions pour son ancien employeur : « *Je n'avais pas envie de changer brutalement de rythme. Lui avait encore besoin de mon savoir-faire.* » Les deux sont tombés d'accord. Jean-Jacques a créé sa microentreprise et son ancien groupe s'est engagé à lui assurer un minimum d'activité. « *Je travaille du mardi au jeudi tout en maintenant mon salaire antérieur.* » Cette opération lui permet de conserver son train de vie. L'ancien cadre supérieur ne se voyait pas vivre avec les 3 300 euros mensuels de sa pension, soit à peine 42% de son ancien salaire.

Gérard Pysnet a fait le même calcul. Il y a un an, ce chef de chantier spécialisé dans le forage quittait Gaz de France. Lui aussi effectue l'équivalent d'un mi-temps pour son ancienne société. Via une société d'intérim, il est à disposition de GDF ou de ses prestataires. « *Ma retraite n'étant pas complète, ma pension s'élève à 1 350 euros mensuels. J'apprécie ce complément* », explique ce senior de 56 ans. En quinze jours de mission, il empoche 5 000 euros brut. Mais, malgré l'assouplissement des règles en janvier 2009, le cumul emploi-retraite a du mal à décoller. « *Cela fonctionne surtout pour des personnes ayant une expertise forte* », conclut Marie Edel, directrice de Start-People, agence spécialisée sur ce créneau.

Retarder son départ à la retraite

Du côté des DRH, l'inquiétude pointe. L'entreprise ne peut obliger le salarié à prendre sa retraite. « *Imaginez que tout le monde reste jusqu'à 70 ans, comment fait-on ?* » s'interroge un directeur d'une grande société dont la pyramide des âges est vieillissante. Et de reconnaître : « *Cela oblige à reconsidérer cette population, à envisager des formations, des évolutions de carrière...* » Quelques sociétés mettent en place des politiques spécifiques. Areva, dont un tiers des effectifs français est composé de seniors, prend les devants. En juin 2008, le groupe a adopté un protocole, avec un entretien d'expérience, dans les 24 à 36 mois avant le départ à la retraite. « *Cela permet à chacun d'évoquer ses souhaits et d'envisager*

éventuellement une collaboration postretraite », explique Marianne Naud, directrice de la politique sociale du groupe. L'objectif d'Areva est aussi de ne pas laisser filer des compétences. « *En général, les salariés qui ont assez d'années choisissent de partir* », rappelle Serge Guérin, auteur du *Management des seniors* (Eyrolles). Le chercheur

note des changements de comportement : « *Certains sont tentés de rester... s'ils se sentent bien dans la société, si leur femme travaille encore.* » L'aspect financier entre aussi en ligne de compte. Depuis 2006, Marel, un simulateur gratuit mis en ligne par le ministère, permet d'estimer sa pension. Chaque jour, 5 000 personnes le consultent.

Des années qui le valent bien

Un cadre, salarié du secteur privé, qui a 60 ans cette année qui a toujours travaillé, avec une progression régulière, qui a effectué tous ses trimestres, et qui termine sa carrière à 5 000 euros brut mensuels touchera chaque mois...

1910 euros	s'il part en 2008
1970 euros	s'il part en 2010
2070 euros	s'il part en 2011
2180 euros	s'il part en 2012
2270 euros	s'il part en 2013
2380 euros	s'il part en 2014

SOURCE : @P INFORETRAITE/MAREL.FR

Elle a choisi l'intérim et ne le regrette pas



Céline Clerc, 35 ans, infirmière, a gonflé son revenu mensuel de 1.000 euros.

Céline Clerc s'est vite rendu compte que le salariat n'était pas pour elle : « J'ai travaillé deux ans au CHU de Besançon, explique cette infirmière de 35 ans. Je ne pouvais pas choisir mon emploi du temps, j'étais rattachée à un seul service, et il aurait fallu attendre des années pour une progression... » Elle se souvient surtout de sa déception lorsqu'elle a souhaité travailler davantage : « Je voulais gagner plus pour payer ma maison. On m'a rétorqué que je n'avais pas le droit. » Du coup, elle s'oriente en 2007 vers l'intérim. « Je savais que dans mon secteur il y aurait du travail, assure-t-elle. Jamais je n'ai regretté mon choix. » Céline Clerc apprécie la variété des missions, la souplesse des horaires, mais surtout elle a gonflé ses revenus de près de 1.000 euros par mois. « Au CHU je travaillais la nuit, pour un salaire de 1.600 euros net en moyenne par mois. En intérim, je fais plus d'heures, mais je peux gagner jusqu'à 2.500 euros net. » Comme Céline, près de 20% des intérimaires le sont par choix. Grâce aux indemnités de fin de mission, un ingénieur en aéronautique peut espérer gagner en moyenne 20% de plus qu'en étant salarié. « Pour que ce soit valable, il faut exercer un métier en tension ou détenir une compétence rare », prévient toutefois François Roux, délégué général du Prisme, qui regroupe les entreprises d'intérim. Car, dans les métiers moins sollicités, il faut faire face aux périodes d'inactivité.

Stéphanie Andras pour Challenges/REA



H. Bigo pour Challenges

► **Caroline Dana**
Directrice
à Altedia.

Moins d'augmentation en 2009

Pour Caroline Dana, directrice du département rémunération globale d'Altedia, il y aura, cette année, peu de gel de salaires. « Socialement, c'est trop dur à faire passer. » Tout n'est pas rose pour autant. Une enquête qu'Altedia a menée auprès de 50 gros clients en avril montre que « dans plus de 75% des entreprises, les taux d'augmentations générales et individuelles seront plus bas qu'en 2008 ». Et même si 44% des entreprises déclarent être plus sélectives en 2009 dans leurs augmentations individuelles, c'est cette part variable qui a le vent en poupe. Ce que confirme Loïc Pielsen, technico-commercial dans une PME de matériel mécanique du Sud-Ouest. « La récession a permis à mon patron de mesurer combien mon secteur pesait dans son chiffre d'affaires », assure ce trentenaire. Pour maintenir sa motivation, son PDG a marqué le coup en lui octroyant plus de 200 euros mensuels. « Et ce alors que collectivement on n'a reçu qu'une bouchée de pain. » ■

Se revaloriser par la formation

Voilà un dispositif méconnu qui peut rapporter gros ! Lancée en 2002, la VAE (validation des acquis de l'expérience) permet d'obtenir une reconnaissance de plusieurs années de travail et d'accéder ainsi rapidement à un échelon supérieur. Dans 90% des cas, cette reconnaissance se traduit par un meilleur salaire. Donald Petrus est ainsi passé d'un revenu moyen de 2.300 euros net

mensuel à près de 3.000 euros. Cet infirmier a fait valider sa dizaine d'années d'expérience professionnelle et obtenu la qualification très prisée et bien mieux rémunérée d'infirmier de bloc opératoire : « J'ai suivi des cours pour préparer la partie théorique, mais en six mois c'était fait », explique-t-il. Surtout, Donald n'a pas eu à déboursier un centime. Intérimaire régulier pour Adecco Médical, il a totalement été pris en charge par l'enseigne. En période de crise, la formation peut être un « cadeau » valorisant et

peu coûteux pour l'employeur. A Pierre & Vacances, en 2008, sans mettre la main à la poche, 33 collaborateurs ont ainsi obtenu des diplômes gratifiants – notamment de directeurs d'établissement – qui leur ont permis de changer de poste et d'augmenter leurs revenus d'au moins 20%. Quel que soit le cursus, il est rare que la formation ne fasse pas décoller le salaire. Un MBA (master of business administration) permet en théorie de booster son salaire de 20 à 40% selon les secteurs.

Fanny Guinochet

Bâtir son budget « base zéro »

Pour augmenter ses revenus, la famille peut commencer par optimiser son budget, traquer les dépenses inutiles. En temps de crise, le premier réflexe d'une entreprise est de passer en revue tous les postes de dépenses de son bilan. Les particuliers peuvent aussi tenter de rationaliser leur budget, en sachant que payer moins ne veut pas forcément dire consommer moins! Voici quelques pistes pour maîtriser son budget sans réduire son train de vie.

Optimiser sa trésorerie

► Comme les entreprises, un particulier peut décider de retarder le paiement de ses factures et attendre la date limite de paiement. Idéal pour lisser les budgets ric-rac et éviter les découverts bancaires, gourmands en agios! Mais pour ceux qui

espèrent gagner des euros en laissant les sommes réclamées sur un livret, il n'y a pas grand-chose à gagner avec la baisse des taux de rémunération des différents livrets d'épargne. La moyenne se situe actuellement sous les 2% net par an.

Depuis 2007, les comptes courants rémunérés ont aussi débarqué en France : moyennant un abonnement mensuel de quelques euros, le solde du compte courant est rémunéré quotidiennement. Une solution rémunératrice, à condition d'avoir régulièrement une somme assez importante sur son compte!

Mieux vaut donc sélectionner certains produits peu connus commercialisés par certains établissements financiers. En particulier les cartes *cash-back*, des cartes de crédit qui reversent des euros ou des bons d'achat lors de chaque utilisation, comme à Oney.fr (une filiale du groupe Auchan). Sa carte, qui coûte 35 euros par an, rapporte 1% du

Certains produits comme les cartes *cash-back* reversent des euros ou des bons d'achat à chaque utilisation.

montant de chaque opération à son détenteur.

Pensez aussi à la mensualisation de vos impôts : contrairement à une idée reçue, le paiement étalé sur dix mois est plus avantageux que le système du tiers provisionnel, car il mobilise moins votre trésorerie.

Regrouper ses assurances

► Autre idée astucieuse pour réduire les coûts de fonctionnement du ménage, regrouper ses assurances chez un seul prestataire, au lieu d'éparpiller dans différentes compagnies les assurances pour le véhicule, le domicile... Dans ce secteur assez concurrentiel (en plus des mutuelles et des assureurs classiques, les banques et les courtiers sont entrés dans la danse), les promotions de couplage sont très nombreuses : si vous êtes déjà assuré pour votre domicile, votre assureur peut vous proposer de souscrire une assurance auto en vous offrant un rabais conséquent sur la prime ou quelques mois d'assurance gratuite.

« De plus, si vous n'êtes pas dans une mutuelle, vous pouvez négocier un petit rabais auprès de votre agent d'assurances ou de votre courtier, qui pourront rogner sur leur marge pour vendre une assurance supplémentaire », confie un spécialiste. Dernier conseil : il faut vérifier qu'une fois la promotion finie l'assurance ne coûtera pas plus cher, et qu'elle propose bien les mêmes garanties que le contrat précédent. « Vous ferez des économies de 5 ou 10% avec ces enveloppes commerciales, mais elles seront plus faibles que si vous effectuez un comparatif complet chez un courtier, tempère Stanislas Di Vittorio, président-fondateur d'Assurland. Ce dernier vous présentera les meilleures offres correspondant à votre profil parmi les millions de tarifs existants. »

Traquer les fournisseurs trop chers

Dans un budget base zéro, le chef d'entreprise passe au crible toutes les sources de dépenses de son entreprise et n'hésite pas à changer de fournisseur. Pour le foyer, il est possible d'appliquer les mêmes recettes. « Le budget disponible des Français est de plus en plus ténu : entre les loyers (ou le remboursement du crédit de la maison), la fiscalité, les abonnements divers de la vie quotidienne, c'est 60% du revenu du ménage qui est obéré, dont 8 à 12% pour les abonnements, selon les cas », explique Gael Duval, président de Jechange.fr, un site Internet créé en septembre 2008 qui compare les différentes offres pour la vie

quotidienne. « Mais dans de nombreux domaines le législateur impose de plus en plus de souplesse pour libéraliser le marché, au bénéfice d'une concurrence de plus en plus forte. »

Un couple avec deux enfants peut réaliser au moins 20% d'économies, voire bien plus, en choisissant mieux ses prestataires pour les différents abonnements

de la vie quotidienne : entre l'offre la plus chère et la moins chère pour un même service sur son abonnement téléphonie et Internet, sur ses factures mobiles et sa consommation d'électricité, il peut ainsi réaliser 800 euros d'économies par an. « Internet avait déjà fait gagner du pouvoir d'achat sur les biens matériels, mais, aujourd'hui, ce sera sur les services », se réjouit Gael Duval. ■

Payer au juste prix n'est pas un luxe		
Dépenses annuelles	Abonnement le plus cher	Abonnement le moins cher
Téléphone fixe et Internet	864	360
Mobile (2 heures par mois)	360	252
Electricité*	696	516
Total	1920	1128

* Pour un couple avec deux enfants. SOURCE : JECHANGE.FR

Elle groupe ses crédits et réduit les mensualités

Cécile Chauvet et son mari, trentenaires, travaillent tous deux dans la fonction publique, ont deux enfants, et sont propriétaires de leur logement. Ils gagnent bien leur vie, n'ont pas de problèmes financiers majeurs. En plus du crédit immobilier courant pour quinze ans encore, le couple avait souscrit un crédit auto, quelques crédits à la consommation, et un crédit renouvelable dans un établissement spécialisé. L'ensemble des remboursements se montait chaque mois à 2 300 euros, soit une bonne partie

des revenus du couple. Ils ont contacté Partners Finances, une société spécialisée dans le réaménagement de crédit, qui réalise 8 000 à 9 000 opérations par an pour les particuliers. « Depuis quelques années, et c'est encore plus vrai avec la crise, le réaménagement de crédit n'est plus synonyme de surendettement, analyse Benoît Michaux, président de Partners Finances. Il y a, parmi nos demandes d'information, bon nombre de gens qui n'ont pas de problèmes de crédit, mais veulent simplement optimiser leurs finances ou financer un nouveau projet.

Ce sont des profils très intéressants, ils ont donc des propositions attractives! » La société a ainsi proposé à Cécile et son mari une offre regroupant l'ensemble de leurs crédits, à un taux global plus intéressant, mais en alignant la durée de leurs différents engagements sur la durée restante sur le crédit immobilier. En contrepartie de ce réalignement, la famille ne paie plus qu'une seule mensualité de 800 euros, soit une baisse de 65% et autant de pouvoir d'achat gagné grâce à une trésorerie de nouveau disponible. ■



► **Olivier Eon**, analyste à Testé pour vous.

« Baissez votre note bancaire »

Il existe différentes méthodes pour réduire ses frais bancaires. La plus radicale, c'est effectivement d'aller vers une autre banque : les tarifs peuvent varier de 1 à 3, selon les établissements. Mais même en restant dans votre banque, vous pouvez faire baisser la note. Ce qui a rendu les services bancaires de plus en plus chers pour les clients, ce sont les packages, qui ont permis aux banques de vendre plus de produits qu'avant, alors que les clients ne les utilisent pas toujours. Au final, le prix du package (entre 50 et 200 euros par an) est parfois plus élevé que si le client utilisait les services à l'unité. De la même manière, le client peut opter pour une carte bancaire plus adaptée : une carte internationale est souvent largement suffisante, alors que les banquiers nous incitent à « monter en gamme ». Et il ne faut pas hésiter à utiliser les services à distance des banques, souvent gratuits (virements, etc.), alors qu'ils sont payants au guichet.



Cécile Chauvet, fonctionnaire, a regroupé tous ses crédits en un seul : 800 euros de mensualité contre 2300...

Changer ses habitudes

► Une voie de bon sens pour optimiser son budget : changer son mode de vie pour acheter plus « intelligent ». Par exemple, intégrer les soldes dans son calendrier d'achat. Bonne nouvelle, le gouvernement a ajouté cette année deux périodes de soldes (deux semaines flottantes), en plus des traditionnelles opérations de janvier et juillet.

Les internautes connaissent les sites spécialisés (Vente-privee.fr, 24h00.fr...), qui sont un bon moyen d'acheter des produits haut de gamme (vêtements, électronique) à prix discount toute l'année. Le passage à l'Internet est plus délicat pour l'alimentation : peu d'acteurs, souvent des filiales de grands distributeurs qui n'ont pas intérêt à proposer des prix différents de ceux pratiqués en rayon. Et, en ajoutant les frais de livraison, les courses par Internet reviennent plus chères que

dans un hyper. Mais l'écart se resserre, d'après une étude du magazine *Linéaires* sorti fin 2008 : la différence entre les tarifs en magasin et ceux proposés sur le Net est passée de 19 à 13% entre février et octobre 2008. Et Telemarket, un des leaders du secteur, vient d'annoncer la prolongation de son offre de livraison gratuite jusqu'au 3 juillet. Une famille peut donc regrouper ses gros achats sur une commande mensuelle et s'économiser les frais de carburant.

Damien Pelé

Liquéfier une part de son patrimoine

Lest des manières inattendues d'optimiser son patrimoine. Daniel a ainsi loué plusieurs fois son *home sweet home* à Garches comme décor de cinéma. Recette : 20 000 euros pour un film, 2 000 pour une pub. Quelques hectares en friche dans le Midi? Séchilienne-Sidec y implante une centrale photovoltaïque contre un loyer annuel de 2 000 euros l'hectare. Plus simple, ouvrir ses chambres peut rapporter... jusqu'à 1 000 euros par mois. A défaut, voici quelques pistes pour ceux qui ne possèdent pas de propriété au bon endroit.

Piocher dans son assurance-vie

► Utiliser son assurance-vie comme un livret d'épargne, c'est possible. Cette année, les commerciaux des

banques et des compagnies d'assurance-vie en font leur argument de vente : la chute des taux courts favorise les fonds en euros. Un produit a même été baptisé « livret-vie ». Il est facile de piocher dans son assurance-vie : à partir de 200 euros par mois, des retraits programmés peuvent être mis en place dans un délai de trois semaines environ. Utile en cas de coup dur, mais l'assurance-vie est d'abord faite pour le long terme : alors qu'elle est défiscalisée, les opérations de retrait entraînent une taxation. Les plus-values sont taxées à 35% les quatre premières années et à 15% les quatre suivantes... plus 12,1% de prélèvements sociaux. L'alternative? Demander une avance, gagée jusqu'à 60% des unités de compte (fonds actions) et 80% du fonds en euros. Ce prêt est facturé entre 4 et 5% l'an et dure trois ans au plus.

Faire le ménage dans ses placements anciens permet de retrouver des pépites comme les vieux PEP, garantis en capital.

Au-delà de huit ans, il est alors plus intéressant de procéder à des retraits en cas de besoin de liquidités. Mais il reste une taxe de 7,5%, plus 12,1% de prélèvements sociaux : même après abattement de 4 600 euros, ce n'est pas rien. Il faudra aussi compter avec de nouveaux frais d'entrée, jusqu'à 5%, pour éventuellement replacer les avoirs sur le contrat. « La banque doit comparer le coût de l'avance à celui d'un retrait », indique Véronique de Lalande, à Oddo Banque privée, qui propose aussi la solution du crédit patrimonial gagé sur des placements. Les taux d'intérêt sont limités à 2 ou 3%, « en toute transparence avec le client », précise la banquière.

Plus futé encore, faire le ménage dans ses placements plus anciens peut permettre de retrouver des pépites, comme les vieux PEP, garantis en capital. « Beaucoup de gens ne savent même plus qu'ils en ont un », remarque Benoît Nevin, responsable d'inspection régionale à Generali Patrimoine. *C'est le moment ou jamais de les utiliser.*

Siphonner son vieux PEA

► Libres ou programmés, les retraits sont possibles aussi sur le plan d'épargne en actions. Mais attention, le PEA est une enveloppe moins souple que l'assurance-vie. Piocher dedans avant cinq ans remet en cause ses avantages fiscaux. Entre cinq et huit ans, cela entraîne sa clôture. Au-delà, cela interdit encore tout nouveau versement. Les épargnants les plus âgés, qui n'ont plus de capital à placer, peuvent penser à sortir de leur PEA sous forme de rente pour agrémenter leurs vieux jours. Les Français sont réputés allergiques à la rente. L'allongement de l'espérance de vie les fera peut-être changer d'avis.

Extraire du cash de la pierre

Solution la plus pratique face à un revers de fortune : si vous détenez des SCPI de rendement, demandez le versement des coupons trimestriels plutôt que de les capitaliser. Mais il faut trois semaines pour créer un virement automatique. Deuxième solution souple : céder pour dix à quinze ans l'usufruit de son bien. Par exemple, le propriétaire d'un château en Pénigord, laminé en Bourse, pourra ainsi recevoir un capital contre l'usufruit... et échapper à l'ISF. « Cela revient à se couper la main au lieu de se couper un bras », note Christophe Zeller, directeur général du cabinet Immo-Retraite. *Ce type d'opération peut aussi se faire sur les SCPI.* Troisième idée : le réméré. Conçu pour les coups durs,

ce système de « portage » consiste à céder un bien avec la possibilité de le racheter après cinq ans. D'autres pistes impliquent, elles, de se délester définitivement de son bien. Immo-Retraite a conçu un montage original inspiré du viager pour compléter les pensions de réversion des veuves. Le vendeur cède

sa résidence secondaire et conserve un droit d'usage pour dix mois par an. Un assureur intervient pour lui verser une rente. Ultime recours : le viager classique permet de récupérer un capital, le « bouquet », plus une rente à vie. La formule, aussi vieille que le Code civil, y figure dans la rubrique... « Jeu ». ■

Le choix de la rente viagère avec droit d'usage	
Estimation d'une résidence secondaire à La Baule	1 250 000 euros
Estimation du droit d'usage (10 mois par an)	512 500 euros (41% de la valeur du bien)
Prix de vente	737 500 euros
Capital versé à la cession (bouquet)	140 000 euros
Rente mensuelle	2 500 euros

Source : Immo-Retraite

Faire appel à de généreux donateurs

► Depuis 2007, les parents peuvent donner 150 000 euros à leurs enfants tous les six ans en franchise de droits, soit 100 000 euros de plus qu'auparavant. Même chose pour les grands-parents. La période de crise peut être une occasion de parler en famille des généreuses possibilités qu'offre la loi. « *Les mesures exceptionnelles, décidées par Nicolas Sarkozy en tant que minis-*

tre des Finances, avaient dopé les donations, rappelle Yohan Boukobza, gérant du cabinet en gestion de patrimoine indépendant B&Z Associés. Paradoxalement, les notaires enregistrent moins d'actes depuis la loi Tepa. » La crise est aussi passée par là...

Alors comment procéder pour convaincre ses ascendants? Inutile de faire appel à leur esprit de famille pour améliorer ses fins de mois : en matière de transmission, les parents n'aiment guère les cigales. Pour recevoir un coup de pouce, mieux

vaut faire preuve de responsabilité et présenter un projet sérieux. « *Les parents donnent assez facilement pour aider leurs enfants à acquérir une résidence principale ou à se mettre à leur compte* », indique Nicolas Bazinet, gérant du cabinet de conseil en gestion de patrimoine indépendant Arobas Finance. De quoi réduire ses efforts d'épargne et voir s'envoler quelques-uns des nuages noirs qui plombent l'horizon. Compter au passage de 0,5 à 2,4% de frais de notaire pour faire enregistrer l'acte.

Agnès Séverin



► **Olivier Tordjman**
avocat associé
au cabinet Ayache,
Salama & Associés.

Débloquer son épargne salariale

Les salariés sont-ils bien informés sur les possibilités de déblocage en cas de coup dur, comme la rupture du contrat de travail ou le surendettement?

Pas assez. La loi oblige à faire figurer sur l'état remis au salarié les coordonnées de tous les teneurs de comptes qui gèrent ses avoirs, mais plusieurs dizaines de millions d'euros sont en déshérence.

La loi incite à piocher dans son plan, faut-il en profiter?

Depuis décembre, la participation peut être débloquée immédiatement. Une fois informé du versement, le salarié doit se prononcer dans un délai de quinze jours. Si le salarié a un projet qui correspond à un cas de déblocage légal (mariage, acquisition ou agrandissement de la résidence principale...), nous conseillons, dans un premier temps, de bloquer sa participation pour bénéficier de l'exonération d'impôts sur le revenu et empocher l'éventuel abondement de l'entreprise. Le déblocage interviendra ensuite.

Une source de revenus dans ses chambres

Ouvrir des chambres d'hôtes en ville : ce concept est en plein boom! Au départ, il s'agit de faire preuve d'imagination face à un changement de cap... pas toujours volontaire. Il y a trois ans, Philippe Sallier perd son job de commercial dans l'automobile. Sa femme, Brigitte, créatrice de luminaires, décide de tirer parti de leur 260-mètres carrés en plein centre de Lyon et de transformer en chambres d'hôtes les chambres de leurs enfants. En six mois, le buzz fonctionne. Deux ans plus tard,

sa mini-entreprise baptisée Une chambre à l'Opéra rapporte au couple 1.000 euros par mois. « *Au bout d'un an, nous avons senti que cela marchait vraiment* », explique Brigitte Sallier. La recette? Une déco personnelle et un tarif inférieur aux 2-étoiles du quartier (80 euros par nuit). Surtout, une situation « *idéale* » en plein centre, à deux pas du métro et du Centre de congrès. Musiciens de l'Opéra, touristes, ou encore enquêteurs d'Interpol assurent le remplissage une vingtaine de nuits

par mois. Rentabilité maximale... pour un investissement quasi nul. Pas de travaux au départ. Côté publicité, c'est aussi le système D. Le référencement sur le site Samedimidi.com ne coûte que 100 euros par an. Dans le quartier, les chambres d'hôtes du même style, comme Nos chambres en ville et Chambres sur cour, se recommandent entre elles. Les contraintes? Une heure et demie de travail quotidien. « *Nous le faisons à notre façon, sans nous imposer trop de présence* », note Brigitte. ■



Brigitte Sallier, créatrice de luminaires, a ouvert avec son mari des chambres d'hôtes dans leur grand appartement.

Stéphane Audras pour Challenges/R&A

Investir sans un centime en poche

Généraliser des revenus sans disposer d'un patrimoine existant ? Absolument impossible ! C'est le verdict de la quasi-totalité des conseillers en gestion de patrimoine interrogés par *Challenges*. Pourtant, nous avons bel et bien trouvé trois façons de se créer des revenus sans capital initial. Non, non, il ne s'agit pas de braquer une banque, mais d'utiliser à la fois l'effet de levier du crédit et l'arsenal des niches fiscales existantes. Certaines de ces techniques permettent de dégager un bénéfice presque immédiat, tandis que d'autres permettent de jouer sur l'allongement de la durée du crédit. Notre simulation sur le Girardin industriel (*lire ci-dessous*) repose cependant sur un constat paradoxal : notre investisseur pourrait se financer en totalité avec un prêt et, dans le même temps, il pourrait profiter à plein d'une économie d'impôts de 40 000 euros. Cette situation est, admettons-le, assez rare. Plus fréquente, en revanche, est celle de notre témoin (*lire ci-contre*) qui, sans apport initial, a retapé des logements mis ensuite en location, et qui lui assurent 5 000 euros net de suppléments de revenus par mois.



Elise Franck, rentière, a profité à plein du crédit.

Multipropriétaire à partir de rien

Rien ne prédisposait cette ex-assistante de direction à la Société générale à devenir propriétaire foncier. Depuis 2002, elle achète des studios en mauvais état, les fait refaire et aménager avec goût, et les loue plus cher. Le tout financé totalement à crédit. « Vous pouvez vite réemprunter, car votre banquier va considérer que votre capacité d'emprunt a augmenté grâce aux loyers perçus », explique Elise Franck, qui en a tiré le livre *Comment je suis devenue rentière en quatre ans* (éditions Maxima). Son dernier achat ? Un 22-mètres carrés, rue Marx-Dormoy, dans le XVIII^e, à Paris, qui revient, travaux compris, à 120 000 euros. Financé par un crédit qui coûte 540 euros mensuels, il est loué 850 euros par mois et procure 3 700 euros net de revenus annuels.

Louer en meublé, du cash immédiat

Le statut de loueur en meublé non professionnel, récemment modifié, offre à la fois une déduction de la

TVA et une réduction d'impôts de 25% sur l'achat. Nous avons pris l'exemple de l'achat d'une chambre dans un établissement d'accueil de personnes âgées (EpaHd). Affichée 200 000 euros, elle est payée 165 000 euros après récupération de la TVA et financée à 100% par un emprunt sur trente ans, pour un remboursement annuel de 10 900 euros. Côté recettes, le rendement brut (4,6%) assure des loyers de 7 500 euros par an, auxquels s'ajoute une économie d'impôts de 4 600 euros. Soit 12 100 euros la première année et jusqu'à 13 400 euros la neuvième année, compte tenu de l'indexation des loyers.

Ce montage procure donc un revenu annuel moyen qui varie de 1 200 à 1 900 euros, certaines taxes s'ajoutant en fin de période. Certes, ce n'est pas le Pérou. Mais « cela permet de se constituer un patrimoine », souligne Karine Goevaerts, conseillère à Thesaurus. A la vente du bien, en effet, après neuf ans, l'investisseur a gagné au total 42 000 euros sans avoir déboursé un centime !

Eric Tréguier

Avec le « Girardin », 20% vite gagnés

Le « Girardin industriel » est un dispositif qui aide les chefs d'entreprise des DOM-TOM à financer leur matériel. Le contribuable investisseur apporte 40% du montant de l'équipement, le reste étant avancé par l'entreprise bénéficiaire (qui apporte un dépôt de 10%) et une banque spécialiste du financement de ces outils. En contrepartie, ce particulier investisseur a droit à une réduction d'impôts immédiate de 50% du montant total de l'opération. Depuis la mise en place d'un plafond de 40 000 euros

sur cette réduction d'impôts, l'idéal est d'investir 32 000 euros : c'est la somme qui permet d'obtenir l'effet de levier maximal. L'investisseur qui n'a pas de cash disponible peut se faire prêter, au taux de 5% sur un an,

les 40 000 euros. « Dans tous les cas, l'opération est largement gagnante », estime Guillaume de Lonlay, président de Lonlay & Associés, conseil en gestion de patrimoine. Et elle peut se renouveler chaque année.

Un effet de levier maximal sans effort	
Prix de la machine achetée	80 000 euros
Mise de fonds de l'investisseur	32 000 euros
Montant de sa réduction d'impôts	40 000 euros
Coût de son crédit sur un an (5%)	1 600 euros
Bénéfice net pour le contribuable	6 400 euros