

Sur le plan professionnel

- * Appartenir à une vraie société de Conseils aux entreprises,
 - ou chaque consultant est un partenaire,
 - qui réserve au Consultant l'exclusivité de la clientèle prospectée (convention)
 - qui n'impose pas de minimum de facturation,
- * Avoir la liberté d'entreprendre d'un indépendant,
 - sans les contraintes de la gestion d'une entreprise (déclarations sociales et fiscales, versements provisionnels, régularisations...),
 - sans lien de subordination entre Consultant et Client,
 - sans exposer son patrimoine,
 - sans les sollicitations commerciales indésirables,
- * Bénéficier de l'apport des Partenaires d'AP Conseils pour constituer son propre réseau et favoriser le développement de ses activités,

Sur le plan social

- * Le contrat de travail garanti au consultant
 - une protection sociale complète sans options (régime général, retraite complémentaire cadre, prévoyance...),
 - des charges sociales directement proportionnelles aux revenus, prélevées à la source, et non provisionnées,
- * Le Consultant bénéficie directement des éventuelles réductions de charges patronales,
- * Possibilité de cumuler, sous certaines conditions, salaire et indemnités ASSEDIC.
- * Mutuelle complémentaire santé, **individuelle et facultative** au "tarif entreprise"

Sur le plan fiscal

- * pas de gestion de la TVA,
- * pas de taxe professionnelle,
- * une simple déclaration annuelle des salaires sur le formulaire 2042

Le portage vous intéresse, vous avez un projet, des questions ... ?

Rencontrez nous !

(information collective ou individuelle)

04 94 06 22 40 ou info@ap-conseils.com

AP Conseils

SARL au capital de 7622 Euros

Direction Générale

(siège social)

Centre de Vie Agora

ZI Les Paluds

13685 AUBAGNE Cedex

☎ 04 94 65 22 54 📠 04 94 65 22 54

Email : direction@ap-conseils.com

Bureaux

Information et correspondance

73 boulevard Stalingrad

83500 LA SEYNE SUR MER

☎ 04 94 06 22 40 📠 04 94 94 48 18

Email : info@ap-conseils.com

AP Conseils

Société de conseils aux entreprises, dédiée au Portage Salarial

Membre de la Fédération Nationale du Portage Salarial

Aubagne (13)

La Seyne (83)

Depuis 1998 en Provence-Alpes-Côte d'Azur,

AP Conseils propose un STATUT aux INTERVENANTS AUTONOMES

LE CONCEPT

Le Portage salarial permet à toute personne d'exercer comme un **Indépendant**, dans ses domaines de compétences, tout en conservant ou retrouvant le statut de **salarié**.

Vous	AP Conseils
* prospectez votre clientèle,	* rédige le contrat de prestation,
* négociez vos missions en terme de contenu, de durée et de coût,	* vous propose un contrat de travail,
* gérez votre temps d'implication, vos périodes d'activité, de formation, de loisirs...	* facture vos clients et convertit les honoraires encaissés en salaires, charges et frais,
	* vous paie salaires et frais professionnels,
	* reverse les différentes charges et taxes aux organismes concernés.

Cette nouvelle façon de travailler impose une relation tripartite entre le **Consultant, le Client et AP Conseils**, strictement encadrée par des documents simples, clairs, précis.

QUI EST CONCERNÉ PAR LE PORTAGE SALARIAL ?

D'une manière générale toute personne pouvant réaliser des prestations dites "intellectuelles " et qui souhaite prendre en main et gérer son activité professionnelle, par exemple :

- * des salariés privés d'emploi : cadres, ingénieurs, techniciens, formateurs, consultants, riches d'une expérience reconnue qui peuvent ainsi par le biais de missions,
 - retrouver un emploi de salarié à temps plein dans une entreprise,
 - développer leur réseau relationnel et créer leur entreprise,
 - plus simplement gérer leur temps de travail,
- * les futurs créateurs d'entreprise qui disposent ainsi d'un "outil" leur permettant de valider leur activité, " stabiliser " leur chiffre d'affaires (charges sociales...) avant de se lancer,
- * des travailleurs indépendants dont le chiffre d'affaires est fluctuant ou réduit,
- * les salariés en activité, à temps plein ou partiel, et qui ont l'opportunité de réaliser des missions ponctuelles,
- * des retraités qui peuvent ainsi " transmettre " leurs compétences le temps d'une mission...

QUELQUES DOMAINES D'INTERVENTION

Communication	Marketing	Formation (tous secteurs)	Traduction
BE / Ingénierie (Bât.)	Recrutement	Out-Placement	Evaluation
Qualité	Sécurité	Logistique	Informatique
Multimédia	Organisation/Stratégie	...	

NOTRE PROPOSITION

AP Conseils propose une relation professionnelle transparente, basée sur

- * le professionnalisme des différents acteurs (charte déontologique),
- * la confiance réciproque, qui permet à chaque Consultant de se consacrer, dans les meilleures conditions, à la réalisation de ses missions,
- * des documents simples, clairs et précis,

Convention d'adhésion

(Convention de Portage)

- Etablie entre le Consultant et AP Conseils, elle définit le cadre d'exercice de l'activité et les responsabilités et obligations des deux parties,
- Signée en amont des contrats commerciaux et de travail,
- Gratuite, d'une durée indéterminée, n'impose pas d'objectifs quantitatifs.

L'adhésion est toujours précédée et conditionnée par un entretien individuel,

Contrat de Travail

Sa nature et sa durée dépendent essentiellement de la mission (nature, durée, récurrence...), des projets du Consultant, et de sa situation vis à vis de l'emploi.

Il peut s'agir de CDD ou de CDI à temps partiel.

Précédé d'une DUE, il est rédigé et signé avant l'exécution de la mission.

Contrat de Prestation de services

(contrat commercial)

- Rédigé par AP Conseils, il est conclu entre le Client et AP Conseils
 - Il définit clairement le contenu de l'intervention, les modalités de réalisation et de règlement des honoraires, tels que négociés par le Consultant,
- Les 3 acteurs, Client, Consultant, AP Conseils sont destinataires de ce contrat

Facturation

- Elle est effectuée par AP Conseils en fonction de l'échéancier prévu au contrat de prestation de services, et en accord avec le consultant,
- Le Consultant est destinataire du double de chaque facture,
- Sur le terrain et en relation avec son client, le Consultant est chargé de suivre le règlement. En cas de difficultés, AP Conseils peut prendre en charge le recouvrement de la créance.

Rémunération

Honoraires HT - Frais de Gestion = disponible Consultant

Disponible Consultant	
- Frais de Fonctionnement	
- charges patronales et fiscales	
= Salaire Brut	Salaire Brut
	- charges salariales
	= Salaire Net

Le **salaire net** et les **frais de fonctionnement** sont virés sur le compte du Consultant.

Les charges sociales et fiscales sont reversées aux organismes concernés aux échéances prévues.

Frais de Gestion

Les frais de gestion sont calculés sur les Honoraires HT encaissés.

Le taux appliqué est dégressif en fonction du **CA HT totalisé depuis le 1^{er} contrat**

Le taux varie de **10 à 4 %**

10 %	jusqu'à 75 000 € HT
8 %	à partir de 75 000 € HT
4 %	au-delà de 150 000 € HT de CA par an ⁽¹⁾

Remarques :

- (1) Lorsque le chiffre d'affaires encaissé dépasse 150 000 € HT au cours d'une année civile, le taux appliqué est de 4% pour la partie supérieure à 150 000 € HT
- (2) Pour les contrats de courte durée, en CDD uniquement, le taux appliqué est de 12% jusqu'à 10 000 € HT
- (3) AP Conseils n'impose pas de minimum de facturation

Frais professionnels

Frais de mission

Ils sont généralement pris en charge par le client (prévu dans nos contrats de prestation de services).

Sur présentation des justificatifs, AP Conseils les facture au client. Ils ne supportent pas les frais de gestion

Frais de fonctionnement

Ce sont les frais « compris » dans les honoraires, et non répercutés sur la facture Client (papeterie, déplacements, petit matériel). Ils peuvent être remboursés, sur justificatifs, par AP Conseils qui les débite du Compte Consultant avant calcul du salaire.

Acquisition de matériel

Selon les besoins du Consultant et la disponibilité de son compte, il est possible, sous conditions, d'acquérir du matériel spécifique d'une valeur unitaire supérieure à 500 Euros H.T. (à l'exclusion des véhicules).

MOYENS A DISPOSITION DES CONSULTANTS

Discrètement présente aux côtés de ses Consultants, AP Conseils met à leur disposition les moyens matériels et humains favorables à leur développement

Moyens matériels

Dès la signature de la Convention d'Adhésion, chaque Consultant peut se domicilier, professionnellement, au siège d'AP Conseils.

Il reçoit un « Guide du Consultant d'AP Conseils » ainsi qu'un ensemble d'outils destinés à faciliter la gestion de son activité (modèles de contrats de prestation, de partenariat, de convention etc..)

Moyens pour développer l'activité et générer du "business"

Edition semestrielle d'un Annuaire interne ayant pour objectif de favoriser les échanges entre consultants.

Mise en ligne sur notre site des domaines de compétences de nos consultants.

Moyens complémentaires avec participation financière

Si nécessaire, AP Conseils met en relation les Consultants avec des Prestataires fiables pour des services tels que : Travaux de secrétariat ou d'imprimerie, Communication / publicité, Conseils juridiques, Recouvrement de créances...

Formation

AP Conseils et ses partenaires ont spécialement conçu un module « **Développer son activité de consultant** » afin de donner les outils de marketing nécessaires aux Consultants qui ne se sentent pas suffisamment armés (facultatif),

Aides et Conseils

Tout au long du partenariat « Consultant - AP Conseils », dirigeants et partenaires d'AP Conseils sont à l'écoute des besoins des Consultants, ils guident et accompagnent leurs décisions.

Rendez-vous sur

<http://www.ap-conseils.com>

pour

- Plus de détails ...
- Vous inscrire à la prochaine **Réunion d'Information**
- Demander une **simulation personnalisée**
- Poser vos **questions**
- Télécharger cette plaquette