



Contrat d'apporteur d'affaire

Par **UNI**, le **19/11/2010** à **16:21**

Bonjour,

je suis gérant d'une SARL de sécurité et de gardiennage, crée il y a 1 ans, et j'ai du mal moi et mes associés à décrocher des marchés, alors j'ai pensé à charger un particulier (ce n'est pas un professionnel) mais qui a des relations et qui pourra me trouver des clients, et pour cela lui faire un contrat D'APPORTEUR D'AFFAIRE et le rémunérer avec un pourcentage à chaque marché conclu, mais en sachant que c'est un particulier et qui pourra pas me établir des factures, comment je vais justifier les sorties d'argent? Et pour un APPORTEUR D'AFFAIRE est-ce qu'il y a des charges à payer? Merci de votre réponse.

Par **chaber**, le **19/11/2010** à **16:45**

Bonjour

Un apporteur d'affaires a une activité occasionnelle que je vous conseille de définir par contrat en reprenant les points ci-dessous

- signaler l'entité des deux parties
- l'objet du contrat
- les devoirs et obligations des deux parties
- la durée du contrat
- l'espace territorial sur lequel exercera l'apporteur d'affaire
- le montant des rétributions
- la juridiction compétente

Afin de légaliser les revenus et les dépenses il est fortement conseillé que l'apporteur

d'affaire établisser une preuve sur support papier, pas nécessairement une facture, qui stipule une demande de paiement des commissions en contrepartie d'une mise en relation. cette preuve légalisera aussi la sortie d'argent pour le commanditaire (l'entreprise).

Par **SARL AAGS**, le **14/12/2010** à **11:58**

Bonjour.

L'apporteur d'affaire fera une attestation à chaque "affaire apportée".

Par contre, s'il devait dépasser 15 000 € de commission, il sera obligé de s'inscrire au registre du commerce en tant que commercial.

S'il ne dépasse pas ce montant, il doit quand même déclarer les sommes perçues sur sa déclaration d'impôt (+contributions sociales).

Je suis à votre disposition pour de plus amples renseignements.

Cordialement, Olivier FARAT.

Par **madeleine34**, le **14/01/2011** à **21:12**

Le piège à éviter est celui de l'agent commercial ou du mandataire (risque de demande d'indemnité en cas de rupture du contrat), d'où la nécessité d'adapter à votre situation le contrat à conclure. Sa qualité de particulier ne joue pas mais il faut cependant fixer préalablement par un montant en pourcentage la hauteur de sa rémunération pour chaque contrat conclu grâce à son intervention. D'autre part, la question de la prise en compte ou non de la TVA est à réfléchir particulièrement dans votre situation l'apporteur d'affaire étant un particulier il refusera sûrement d'y être soumis, et vous ne pourrez donc pas la déduire en tant qu'entreprise ce qui pourrait vous occasionner des pertes. Je reste à votre disposition pour toutes questions ou formulation de contrat.