



Compétences Autonomes Pour Entreprendre Services

CAPE Services Sarl

SARL au Capital de 15 000 euros
20, rue Pierre Mendès France - TORCY
BP 76 77202 MARNE LA VALLEE
Tél. (01) 64 11 41 36

NAF 7830Z - SIRET 477 613 616 00010 RCS Meaux
N° Ident. Intracommunautaire : FR 25 477 613 616

La Poste 59900 Lille Chèques
R.C. Professionnelle GROUPAMA 62000 Arras

<http://www.capeservices.fr>

e-mail: contact@capeservices.fr

Pas de Calais (bureau administratif)

2 rue du 29 juillet 62000 ARRAS

Tél. 03 21 23 01 23

Antennes commerciales :

N° Vert 0800 770 620
Appel gratuit depuis un poste fixe

AMIENS – BORDEAUX – LILLE - MARSEILLE – MONTPELLIER
REIMS – ROUEN - ST ETIENNE – STRASBOURG – TOULOUSE



Fédération Nationale Du Portage Salarial

149 avenue du Maine 75014 PARIS
site Web : www.fenps.fr

Historique

Depuis 1992, les adhérents de CAPE à Arras recherchent des solutions nouvelles pour rapprocher ponctuellement les compétences disponibles avec les besoins des entreprises. En 1993 CAPE devient membre fondateur de la FNATTP (Fédération Nationale du Travail en Temps Partagé)

En 1997 la création d'une nouvelle association CAPE Services à Arras facilite, selon sa conception du portage salarial, la reprise d'une activité professionnelle de ses salariés, dans tous les métiers, sur tout le territoire français et vers les Ministères, Collectivités, Grandes entreprises, PME PMI, Particuliers.

En 2004, CAPE Services devient membre fondateur de la FENPS, et implante une SARL à Marne la Vallée pour une meilleure adaptation au développement du Portage Salarial.

Une nouvelle forme d'organisation du travail

Pour vous aider à élaborer votre offre de services auprès de vos Entreprises clientes, vous trouverez ci après les documents suivants:

- Concept
- Méthode de calcul d'une rémunération
- Méthode de calcul du salaire
- Modèles de lettres commerciales
- Modèle de contrat de prestation de services
- Fiche de renseignement

Le portage permet à une personne de réaliser des prestations pour une entreprise ou pour des particuliers, avec un statut de salarié par des vacations successives qui peuvent soit se chevaucher, soit connaître des interruptions de plusieurs mois.

Les Facteurs Clés du Succès D'un Professionnel Autonome

1 - Candidat Porté.

Facilité d'adaptation, Enthousiaste, Responsable, Organisé, Communicatif

Définir la liste des prestations possibles (et un tarif selon le métier) :

Pour des interventions ponctuelles

Pour des interventions avec suivi

Prévoir une éventuelle adaptation du domicile (Coin de travail, fax, micro-ordinateur, Internet)

2 - Prospection :

Elaborer des outils de communication (Carte de visite, Plaquette Commerciale ...)

Déterminer des cibles

Entreprises, Mairies, Associations (taille, activité, lieu du site..)

Et / ou Particuliers

Créer une « boîte à outils » pour obtenir un Rendez-Vous puis une Commande

Mailing, E-mailing, Phoning

« Travailler » le Relationnel

Utiliser les réseaux

(Cape services, les associations correspondantes à la fonction, Chambres Professionnelles)

Mettre en place une action commerciale :

Exemple en phase de lancement : **Diagnostic Court (Gratuit)**

Votre efficacité vous permettra non seulement d'obtenir vos commandes, mais vous pourrez également devenir « apporteur d'affaires » en informant des possibilités de commande que vous pourriez déceler pour d'autres personnes avec d'autres compétences.

Etdernier point :

Votre réussite passera obligatoirement par la satisfaction de votre client

Notre conception du Portage

Cette nouvelle forme d'activité se rapproche beaucoup de celle de l'Indépendant, aussi il est vivement conseillé de se procurer au moins un bon ouvrage sur ce thème vendu en librairie. Nous excluons toute activité de négoce et celle qui demande des investissements significatifs, comme nous ne sommes pas autorisé à facturer honoraires et prestations soumis à réglementation et dépendant d'Ordres Professionnels (Experts Comptables, Architectes, Avocats, Médecins, taxi, etc..)

- Le « Consultant Salarié » est lié par un contrat de travail à durée indéterminé intermittent, il définit avec CAPE Services les prestations qu'il pourra facturer, il recherche ses clients (CAPE services ne revendique pas la propriété des entreprises ou personnes physiques facturées).
- Attention, toute intervention réalisée pour une entreprise en R.J. (règlement judiciaire) devra être réglée intégralement à la commande.
- Pour valider une commande et assurer ainsi une meilleure procédure éventuelle de recouvrement, CAPE Services demande au salarié de ne commencer son intervention qu'après :
 - o Signature d'une convention de prestation (modèle dans dossier) ou
 - o Réception d'un bon de commande du client ou
 - o Devis accepté par le client (devis avec entête du salarié et CAPE Services en bas de page avec les mentions légales)
- Les interventions réalisées par les consultants de CAPE Services bénéficient d'une couverture assurance professionnelle GROUPAMA.

En principe, le règlement de cette prestation intellectuelle doit être effectué dès réception de la facture, la mission est considérée terminée dès le paiement reçu.

En fin de mois le salarié perçoit un salaire (par chèque ou virement) calculé selon l'exemple indiqué dans le contrat de travail.

Les frais relatifs à l'intervention seront remboursés avec justificatifs originaux s'ils ont été facturés et les frais généraux le seront également avec justificatifs dans une limite acceptable par l'administration (environ 10 % du C A).

Sur les fiches de restaurants sont mentionnées les personnes concernées.

Les déplacements véhicules sont pris en charge à hauteur du barème Km de l'administration fiscale + de 20 000 km, avec indications du lieu de déplacement et de l'entreprise visitée. Depuis 2006 une taxe sera à prévoir si dépassement des 5000 km / an.

Les frais de fournitures diverses sont remboursés sur la base du montant Hors taxe si la facture est au nom de CAPE Services, sinon sur la base TTC

Les frais de téléphone ne sont remboursés que sur justificatif sans dépasser 50 % du montant de la facture.

Méthode de Calcul des Prestations

Préalable :

Vous voulez gagner 3 000 € par mois pour 20 jours d'activité.
Dans un mois, vous aurez environ 7 jours de non productivité pour rechercher vos clients et 13 jours pour réaliser vos interventions.
Ainsi votre journée de travail doit être facturée :
 $3\,000 / 13 \times \text{Coef. } 2$ (pour prévoir charges et congés payés)
soit 460 € par jour ou environ 60 € de l'heure.

Estimation du temps de l'intervention :

Hypothèse 80 heures facturées 60 € /h hors frais
Attention cette étape est importante, prévoyez une méthode, prenez conseils

Estimation des coûts :

Au Brouillon

Calcul de votre prestation :	
80 heures à 60 € soit	4 800 €
Frais de prospection commerciale: direct ou par apporteur d'affaire à rémunérer (forfait 10 % négociable du cout total de la prestation)	725 €
Frais de Gestion CAPE Services (Taux moyen 10% du cout total de la prestation)	725 €
—————	
<u>Sur Devis et Facture</u>	
Cout de la prestation	6 250 €
Note de Frais <i>(toujours avec justificatifs originaux)</i> Fournitures, Transport, repas, etc....	1 000 €
Cout total de la prestation Forfait HT de l'intervention	7 250 €
T V A 19.60 %	1 421 €
A facturer à votre client	8 671 €
Total TTC	

Règlement à réception de facture

Calcul de votre salaire

A. Aff. = Apporteur d'affaires	Sans A Aff	Avec A. Aff.
Chiffre d'affaire hors taxe	7 250 €	7 250 €
Première Marge CAPE Services 5 %	362 €	362 €
Votre note de frais d'intervention (1+2)	1 000 €	1 000 €
1 Si vos frais d'intervention figurent sur facture Totalité		
2 Si frais généraux (papier, encre....) ne pas dépasser 10 % CA		
Eventuellement sous traitant	0 €	0 €
Apporteur d'affaire à rémunérer	0 €	725 €
	5 888 €	5 163 €
Reste * Coeff. : 1.8 (Jamais supérieur à 1.8)		
Salaire brut (avant CP)	3 271 €	2 868 €
Congés Payés 11 % (avec prime vacances)	360 €	315 €
Salaire brut (avec CP et prime)	3 631 €	3 183 €
Charges salariales environ 22 %	799 €	700 €
	2 832 €	2 483 €
Salaire net	2 832 €	2 483 €
Remboursement frais	1 000 €	1 000 €
	3 832 €	3 483 €
Règlement au salarié	3 832 €	3 483 €

Nous vous conseillons fortement de faire des simulations

C.D.I.I. : Contrat à Durée Indéterminée Intermittent

Caisses de retraite :
AG2R (ARRCO et AGIRC) et AG2R Prévoyance

*** La différence 5 888 – 3 271 représente :**

Congés Payés, Charges Patronales, Assurance ... et
Deuxième Marge, Variable selon évolution du CA, des travaux administratifs demandés et du délai de paiement accordé. (Nous recommandons un règlement à réception de facture).

Michel DUPONT

Consultant Amélioration de l'Habitat

3 rue Léon Ducatez 62735 Arras

Tél / Fax 03 21 55 40 05 Portable 06 14 xx xx xx

Les règlements des prestations de services seront à libeller à l'ordre de CAPE Services

Offre de services
Mailing vers des prospects

M XXXXX

ZI

le 1 septembre 200_

Monsieur,

J'ai le plaisir de vous proposer mes services en matière de :

- WWW
- XXXXX
- kkikkk

Selon le cas, mes interventions feront l'objet:

- Soit d'une facturation de prestation de service par l'intermédiaire de CAPE Services (entreprise de portage salarial)
- Soit d'un contrat de travail adapté.

Le coût de l'opération est bien entendu en fonction du temps passé, des frais engagés, et dans tous les cas par une entente préalable.

Je serai très heureux de vous rencontrer pour vous apporter un complément d'information et m'entretenir avec vous de vos éventuelles préoccupations dans ce domaine.

Dans cette attente, je vous prie d'agréer Monsieur l'assurance de mes cordiales salutations



Compétences Autonom

BP 76 77202 Marne la Vallée

SARL au Capital de 15 000 € - NAF 7830Z - N° Siret 477 613 616 00010 RCS Meaux

contact@capeservices.fr Tél. 01 64 11 41 36 <http://www.capeservices.fr>

Michel DUPONT

Consultant Amélioration de l'Habitat

3 rue Léon Ducatez 62735 Arras

Tél / Fax 03 21 55 40 05 Portable 06 14 xx xx xx

Les règlements des prestations de services seront à libeller à l'ordre de CAPE Services

A l'attention de vos anciennes relations

M XXXXX

ZI

80000 AMIENS

le 1 septembre 200_

Cher collègue, ami, Pierre, etc...

Je suis très heureux de reprendre contact avec mes relations professionnelles, et particulièrement avec toi pour t'informer que j'ai décidé de créer ma propre affaire:

"Conseils en"

Depuis mon départ de l'entreprise x...., après quelques semaines de recherches et de réflexions, je me suis rapproché de CAPE Services qui est une entreprise de portage salarial pour me permettre de démarrer cette nouvelle activité dans les meilleures conditions,

Ainsi libéré des contraintes administratives je peux me consacrer pleinement au développement de ma future entreprise.

Je serai bien entendu très heureux de te rencontrer prochainement pour t'apporter un complément d'information et pourquoi pas rétablir entre nous une relation professionnelle dynamique.

Dans cette attente, reçois cher(e) ami(e) mes cordiales salutations



Compétences Autonomes Pour Entreprendre – Services Sarl
BP 76 77202 Marne la Vallée

SARL au Capital de .15 000 € - NAF 7830Z - N° Siret 477 613 616 00010 RCS Meaux
contact@capeservices.fr Tél. 01 64 11 41 36 <http://www.capeservices.fr>

Exemple de CONVENTION PRESTATION DE SERVICES

Entre les soussignés :

Ci-après désigné le **Client**

M..... SA - 8 rue 59000 VALENCIENNES ☎ 03.27 XX XX XX
Société Anonyme au capital de 1 000 000 € SIREN XXX XXX XXX RCS Douai
Représenté par René G ...Président Directeur Général

Ci-après désigné le **Prestataire**.

CAPE Services

(Compétences Autonomes Pour Entreprendre – Services)

BP 76 77202 Marne la Vallée

SARL au Capital de 15 000 € - NAF 7830Z

Siret 477 613 616 00010 - RCS de Meaux

contact@capeservices.fr Tél. 01 64 11 41 36 <http://www.capeservices.fr>

Représentée par Marcel FOURNIER Gérant,

Qui s'oblige à confier l'exécution de la prestation à son intervenant M ou Mme
domicilié à, salarié de l'entreprise, étant entendu que la présente obligation sera considérée
comme essentielle à la présente convention et sans laquelle les Parties n'auraient pas contracté.

il a été exposé et convenu ce qui suit :

Contexte

La problématique qui fait l'objet de cette convention a été évoquée entre le client et
l'intervenant salarié du Prestataire lors de leur entretien du 8 septembre 2005.

La situation actuelle du client présente :

- un chiffre d'affaire en progression
- un effectif en augmentation significative (actuellement plus de 50 personnes)
- un matériel de production qui a une activité productive estimée entre 30 et 40 % du temps d'ouverture.

Dans des soucis de maîtrise de la croissance de son entreprise, le client ressent le besoin :

- 1 - de fiabiliser les process de collage des tissus sur son site de production
- 2 - d'augmenter le pourcentage d'activité productive évoquée ci-dessus

Convention

ARTICLE 1 Objet et durée de la mission

Réalisation d'un rapport

- Analyse de l'existant
- Repérage des dysfonctionnements
- Recommandations

Il est prévu une période de 10 jours pour réaliser cette prestation.

(Ou) ...Ce présent contrat est conclu pour une durée de trois mois renouvelable par tacite reconduction ; il pourra être résilié par chacune des parties, par lettre simple en respectant un préavis d'un mois.

ARTICLE 2 Obligations du prestataire

L'intervenant, salarié du prestataire, diplômé Ingénieur par le CESI à Arras, volontaire pour cette mission, présente les compétences nécessaires pour en assurer la bonne fin.

ARTICLE 3 Obligations du client

Le Client s'engage à :

- mettre à disposition de l'intervenant les informations nécessaires au bon déroulement de chacune des étapes.
- mettre à disposition les moyens matériels requis
- mettre en place un planning des entretiens à réaliser avec lui-même et le personnel concerné par cette mission avec date de départ et date de fin de ces entretiens.

ARTICLE 4 Conditions commerciales

Le prix de notre intervention est basé sur un cout de 500 € HT par journée d'intervention.

Un compte rendu d'activité hebdomadaire « visé » du client fera l'objet d'une facturation du prestataire pour un règlement dès réception.

Des frais de missions pourront être facturés avec accord préalable du client.

Exceptionnellement, pour couvrir les premiers frais de cette mission, une facture d'acompte de x euros accompagne ce contrat.

ARTICLE 5 Clause de confidentialité

L'intervenant s'engage à la confidentialité sur toutes les informations en sa possession, dans et hors cadre de ce contrat.

Le client s'engage pour sa part à la confidentialité des méthodes de travail, ainsi que des documents utilisés par l'intervenant.

ARTICLE 6 Modification

Toutes modifications de la présente mission devront faire l'objet d'avenant suivi d'une offre de prix avant tout début d'exécution.

ARTICLE 7 Clause de résiliation

Le Prestataire se réserve de résilier les termes de cette convention de plein droit, en cas de non-respect d'une des clauses du présent contrat sans versement d'indemnité aux différentes parties.

En cas de force majeure (incapacité physique, mentale) l'intervenant et le client auront la possibilité de rompre cette convention et s'engagent à renoncer à toute indemnité financière.

Le Client
René G....

Fait à Torcy le20..
Le Prestataire
Marcel FOURNIER

CAPE Services SARL

Fiche de renseignements

Pour constituer votre dossier d'embauche, merci de retourner ce document rempli, à notre bureau administratif, accompagné des pièces demandées.

Dès la réception de la première commande de votre premier client, nous vous adresserons un contrat de travail CDI (Contrat à Durée Indéterminée Intermittent) et votre statut sera Cadre Salarié de notre entreprise.

Nom : Prénom :

Nom J F : Nationalité :

Date de Nais :/...../ 19... Lieu de Nais : Dépt Nais :

N° Sécu S : Clé

Situation Famille (M, C,P, V ou D) : Nb d'enf. :

Bénéficiaire de la loi du 10 juillet 1987 pour les Personnes Handicapées Oui Non

Adresse :

.....
.....

C. P. : Ville :

Tél. Domicile : Mobile : Fax :

Site WEB :

E-mail (Courriel) :@.....

Situation actuelle : CDI – CDD – Intérim – Inscrit ANPE – Autres

Risques du métier à prévoir :

Manipulation de produits lourds (o / n)

Manipulation de produits dangereux (o / n)

Intervention sur site classé dangereux (o / n)

Travaux en situation périlleuse (ex : échafaudages ...) (o / n)

Conduite d'engins (o / n)

Autres :

Pièces à produire :

C V avec mention manuscrite « certifié sincère et véritable » + date et signature

Carte identité ou permis de conduire, Photo récente, Diplôme principal, Certificats de travail,

Carte grise, attestation d'assurance (usage professionnel)

Eventuellement fiche aptitude de la médecine du travail (moins de 6 mois) et attestation de retraité.

Liste de vos prestations

.....le/...../ 20...

Signature du salarié (e)