



Contrat partenariat- pourcentage reversé

Par Visiteur

Bonjour,

Je suis une entreprise de commerce sur Internet et je vends mes produits (Cd,Dvd,Jeux vidéo) sur le département de la Réunion. J'ai proposé à un certain nombre de commerces du département (principalement librairie ou vidéoclub) d'être des point relais pour moi. Cela consiste en remettre les colis (commandés sur mon site) aux clients dans leur commerce, moyennant un gain de 2.00? par colis remis.

Et également de vendre mes produits dans leur magasin, moyennant un pourcentage de 5% sur le CA qui leur est reversé.

L'ensemble de la rémunération due au point relais sera versée au début du mois suivant.

Ma question est :

Comment le point relais doit-il me facturer cette rémunération, pour que ce soit le plus intéressant pour lui, en termes de taxes,impots? Frais de publicité? Apporteur d'affaires?

Comment le traduire sur le contrat de partenariat commercial que je leur fais signer?

Merci d'avance

Par Visiteur

Cher monsieur,

Bonjour,

Je suis une entreprise de commerce sur Internet et je vends mes produits (Cd,Dvd,Jeux vidéo) sur le département de la Réunion. J'ai proposé à un certain nombre de commerces du département (principalement librairie ou vidéoclub) d'être des point relais pour moi. Cela consiste en remettre les colis (commandés sur mon site) aux clients dans leur commerce, moyennant un gain de 2.00? par colis remis.

Et également de vendre mes produits dans leur magasin, moyennant un pourcentage de 5% sur le CA qui leur est reversé.

L'ensemble de la rémunération due au point relais sera versée au début du mois suivant.

Ma question est :

Comment le point relais doit-il me facturer cette rémunération, pour que ce soit le plus intéressant pour lui, en termes de taxes,impots? Frais de publicité? Apporteur d'affaires?

Comment le traduire sur le contrat de partenariat commercial que je leur fais signer?

Question piège puisque tout dépend le statut du point relais! En droit Fiscal, tout n'est guère qu'une question que point particulier.

Disons que pour une structure somme toute assez basique, le plus simple est tout simplement de faire facturer la SARL au titre d'un travail indépendant: Il n'y a pas de cotisation sociale sur le versement de la rémunération. Le bénéficiaire sera intégré dans les BIC du point relais ce qui est assez inévitable.

Il faut en effet savoir que la catégorisation en "frais de publicité" n'a aucun intérêt ici; quant à l'apporteur d'affaire, il ne s'agit nullement d'un statut commercial et fiscal: Il s'agit d'un terme générique pour désigner une fonction.

En revanche sur vos contrats, le statut d'apporteur d'affaire est adapté. Vous pourrez tout à fait le faire figurer sur vos contrats.

Très cordialement.

Par Visiteur

"le plus simple est tout simplement de faire facturer la SARL au titre d'un travail indépendant"

Merci pour votre réponse. Le plus souvent, mes partenaires sont des EURL.

Concrètement, que faire apparaître sur les factures de ces EURL, pour que ce soit considéré comme "travail indépendant"

Ils mettent juste "FACTURE" avec le calcul de leur rémunération??

Merci d'avance

Par Visiteur

Cher monsieur,

Concrètement, que faire apparaître sur les factures de ces EURL, pour que ce soit considéré comme "travail indépendant"

Ils mettent juste "FACTURE" avec le calcul de leur rémunération??

Rien de particulier! A partir du moment où vous émettez une facture, c'est que vous agissez en tant qu'indépendant. Le simple fait d'émettre une facture est donc suffisant.

Très cordialement.