

Devenir apporteur d'affaires

Description

Devenir apporteur d'affaires, c'est jouer le rôle d'intermédiaire entre une entreprise et un client ou un éventuel partenaire dans le but d'arriver à un accord commercial (contrat, vente, etc.). Exerçant en tant que [travailleur indépendant](#), il n'est aucunement rattaché à l'entreprise et n'est soumis à aucune hiérarchie.

Ce métier peu connu est apprécié pour sa grande souplesse. Son exercice n'exige aucun diplôme spécifique ni aucun investissement. Les démarches pour devenir apporteur d'affaires sont simples. En revanche, le professionnel n'a pas le droit d'intervenir dans le domaine de l'immobilier et de la bourse.

[Créer ma micro-entreprise en ligne](#)

Pourquoi devenir apporteur d'affaires ?

En réel booster de croissance pour les entreprises, l'apport d'affaires est aujourd'hui considéré comme un **métier d'avenir**. L'activité offre de nombreux avantages, dont la possibilité d'agir en toute liberté, sans être rattaché hiérarchiquement à l'entreprise pour laquelle on travaille.

L'apporteur d'affaires n'a **aucune obligation de résultat**. Il ne peut pas être tenu comme responsable en cas d'échec, mais ne percevra pas de commission. C'est une activité facile à démarrer puisqu'il n'y a pas besoin d'investir dans un local ni dans du matériel. Elle peut être menée en tant qu'[auto-entrepreneur](#).

Comment devenir apporteur d'affaires ?

Avant de penser à devenir apporteur d'affaires, faut-il encore savoir si toutes les qualités requises pour ce type d'activité sont réunies, par exemple un **excellent sens du relationnel et de la négociation**. La première étape pour concrétiser le projet consiste à dresser un [business plan convaincant](#).

D'un point de vue légal, il faut justifier également d'un [statut juridique](#) pour accéder au métier. Mais qui peut devenir apporteur d'affaires ? Quelle formation peut-on suivre pour pouvoir se lancer et réussir dans le domaine ? C'est une activité qui relève du

domaine commercial. Le prestataire se doit donc de **développer certaines qualités et compétences pour pouvoir mener à bien les négociations** et percevoir sa commission.

Évaluation de la pertinence du projet

Le fait qu'il n'y ait pas besoin de faire de gros investissements en matière de local et de matériel rend cette activité plus que mirobolante. Malgré la souplesse logistique, **des questions importantes doivent être soulevées** avant d'embrasser cette carrière :

- Quel type de clients l'entrepreneur veut-il cibler ? Faut-il avoir une spécialisation pour les atteindre ?
- Quelle stratégie adopter pour se trouver des clients ?
- Dans quel domaine est-il le plus à l'aise pour augmenter les chances de séduire les acheteurs ?
- Quelle rémunération minimale négocier sur chaque prestation ?

Choix du statut juridique

Avoir un statut juridique est **obligatoire pour exercer le métier légalement**. L'apport d'affaires étant une activité commerciale, l'immatriculation au [Registre du commerce et des sociétés](#) (RCS) est impérative.

Quoi qu'il en soit, **le choix de la forme juridique dépend de plusieurs points clés** :

- Le nombre d'associés ;
- La responsabilité de chacun d'eux ;
- Le [capital social](#);
- Le régime fiscal ;
- Le régime social de l'associé ou du chef d'entreprise ;
- Le chiffre d'affaires visé.

Société

Devenir apporteur d'affaires avec un statut de société est possible, mais les formalités de création sont plus complexes. Elle devra être **constituée d'au moins deux associés**. La rédaction de statuts devient alors obligatoire pour définir le rôle de chaque associé ainsi que les rouages de l'entreprise.

D'autre part, chaque associé doit faire un apport d'au moins 1 euro au capital de

l'entreprise. Il convient de noter également que pour devenir apporteur d'affaires, **deux choix s'imposent**, à savoir la :

- [SAS](#), plus souple et plus malléable ;
- SARL, régie par le Code du commerce, donc plus contraignante.

Bon à savoir : devenir apporteur d'affaires en étant une société sans pour autant avoir un associé est possible. On parle d'entreprise unipersonnelle, à savoir une [EURL](#) (version unipersonnelle de la SARL) ou une SASU (version unipersonnelle de la SAS).

Micro-entrepreneur

Le statut de [micro-entrepreneur](#) est **le plus adapté pour devenir apporteur d'affaires** pour ces quelques raisons :

- Démarches simplifiées (les formalités administratives sont à réaliser en ligne) ;
- [Cotisations sociales](#) calculées en fonction du chiffre d'affaires (pas de charges à payer si la micro-entreprise ne génère aucun CA) ;
- Exonération de TVA (pas de TVA du moment que le CA ne dépasse pas les 36 800 euros) ;
- Obligations comptables simplifiées.

La première étape pour devenir apporteur d'affaires auto-entrepreneur consiste à **déclarer sa micro-entreprise dans les 15 jours suivant le début de l'activité**. Cette déclaration s'effectue en ligne, sur le guichet unique de l'INPI qui transmettra le dossier aux services concernés.

Le **dossier de déclaration** est constitué :

- D'un formulaire à compléter en ligne ;
- D'une pièce d'identité ;
- D'un justificatif de domiciliation de l'entreprise ;
- Du régime fiscal choisi (imposition classique ou bien [versement libératoire](#)).

Après cette déclaration, la micro-entreprise sera **enregistrée au registre national des entreprises** (RNE) et figurera au Registre du commerce et des sociétés (RCS). L'Insee lui octroiera, par la suite, un numéro Siret et un [code APE](#). Attention ! Devenir apporteur d'affaires auto-entrepreneur, c'est également se soumettre à des obligations comptables, bien que simplifiées, telles que la tenue d'un cahier de recettes qui servira à calculer le CA.

Le projet de devenir apporteur d'affaires auto-entrepreneur **ne peut se concrétiser que sous certaines conditions** :

- Être âgé de plus de 21 ans ;
- Ne pas réaliser un chiffre d'affaires dépassant les 77 700 euros par an ;
- Ne pas faire l'objet d'une poursuite judiciaire.

Formation

Devenir apporteur d'affaires ne requiert aucun diplôme jusqu'aujourd'hui. En revanche, une **formation professionnelle en négociation commerciale ou en vente** constitue une plus-value pour démarrer.

En assimilant à l'avance les rouages du métier, l'apporteur d'affaires peut assurer la pérennité de son entreprise. De plus, un **professionnel ayant de l'expérience dans la vente** saura mieux mettre les clients en confiance.

Qualités requises

Le métier d'apporteur d'affaires requiert un excellent **sens du relationnel**. Il faut que le prestataire soit capable de discuter aisément avec ses interlocuteurs. En négociateur, il se doit d'être force de persuasion tout en sachant faire preuve de diplomatie.

Représentant son client, il doit également **savoir faire preuve de courtoisie en toute situation**. Devenir apporteur d'affaires, c'est aussi aimer apprendre de nouvelles choses. Il est essentiel de connaître son produit sur le bout des doigts pour pouvoir persuader son interlocuteur sur ses avantages.

Comment bien démarrer l'activité ?

La **rédaction d'un plan d'affaires** permet de démarrer l'activité sous les meilleurs auspices. La légalisation de l'entreprise, dont le choix du statut juridique et l'obtention de l'[immatriculation](#), constitue la première étape dans la concrétisation du projet.

Les clients seront plus enclins à travailler avec une **entreprise légalement constituée**. Comme il n'y a pas d'investissement à faire, il est possible de devenir apporteur d'affaires et se lancer immédiatement.

Détermination de la rémunération

En devenant apporteur d'affaires, il ne faut pas s'attendre à une rémunération fixe. La rémunération se fait sous forme de commission dont le pourcentage est décidé avec le client à l'avance. Mais en général, le professionnel touche une somme d'argent comprise **entre 2 et 7 % du montant de l'affaire**.

Il **peut tout aussi bien être rémunéré par rétribution forfaitaire**. Il s'agit d'un prix fixé par les deux parties dans le contrat et qui varie en fonction de la taille de l'entreprise ou bien de son domaine d'activité.

Publicité

Le secret pour devenir apporteur d'affaires et réussir dans le domaine, c'est **se forger un réseau de clients**. Pour en trouver, il est conseillé d'effectuer une prospection auprès des entreprises proposant des offres promotionnelles.

En recherche de nouveaux clients ou partenaires, ces entreprises ont souvent besoin d'un professionnel de la vente. En fin commercial, il saura **mettre en avant tous les avantages à faire appel à son service** (rémunération à la commission, expertise, etc.).

Outre la prospection directe, Internet constitue un outil incontournable pour **devenir apporteur d'affaires**. Se forger une communauté sur les réseaux sociaux est un moyen de montrer à ses prospects l'étendue de son savoir-faire, à travers des publications régulières.

Préparation d'un contrat d'apports d'affaires

La confiance seule ne suffit pas pour devenir un bon apporteur d'affaires. Le contrat d'apport n'est certes **pas obligatoire, mais son établissement est conseillé pour protéger les deux parties en cas de litige**. Ce document doit comporter les mentions obligatoires suivantes :

- L'identité des deux parties ;
- L'objet du contrat ;
- Les missions assignées à l'apporteur d'affaires ;
- Le produit à vendre ;
- Le type de client à démarcher ;
- L'échéance du contrat ;

- Les modalités de paiement ;
- Les clauses de rupture de contrat ;
- Les clauses en cas de litige.

Dans le **contrat d'apport d'affaires**, il est possible également d'inclure une clause de :

- [Non-concurrence](#);
- Confidentialité.

Assurance

La souscription d'une [assurance responsabilité civile professionnelle](#) n'est certes **pas non plus obligatoire** pour devenir apporteur d'affaires, mais vivement conseillée. Elle couvre les dommages causés à un tiers dans le cadre professionnel.

Et même si l'apporteur d'affaires n'est pas tenu responsable en cas d'échec des négociations, il n'est pas totalement à l'abri d'une poursuite judiciaire. En souscrivant une [assurance protection juridique](#), **les frais relatifs à l'action en justice seront couverts.**

Quelles sont les limites à l'exercice de l'activité ?

Devenir apporteur d'affaires ne signifie pas être libre d'exercer dans n'importe quel domaine. Il **ne peut pas intervenir légalement comme négociateur dans un secteur réglementé** comme l'immobilier. Cela peut l'amener à être reconsidéré comme un agent immobilier qui doit justifier d'une carte professionnelle et d'une spécialisation. Il en est de même pour le domaine de la bourse. Il devra être considéré comme un trader et se soumettre aux obligations de ce métier.

Quelles différences entre l'agent commercial et l'apporteur d'affaires ?

L'[agent commercial](#) est rattaché à l'entreprise dans laquelle il est salarié. À l'instar de l'apporteur d'affaires, il mène des négociations auprès des clients pour aboutir à la vente. Mandaté par l'entreprise, il signe lui-même le contrat.

Devenir apporteur d'affaires, c'est par ailleurs mener les négociations pour un client sans pour autant être rattaché à l'entreprise. **Son travail se limite à la négociation.** Il

ne signe pas de contrat et ne gère pas les transactions financières.

Rappel : qu'est-ce qu'un apporteur d'affaires ?

En fin limier de la vente, l'apporteur d'affaires est une **personne chargée de trouver des prospects pour ses clients**. Ce professionnel indépendant intervient auprès d'un tiers, pour le compte de son client.

Son objectif est de **mettre en relation les deux parties et tout mettre en œuvre pour que la négociation aboutisse à une opération commerciale**. Il peut s'agir d'une vente ou d'un contrat de partenariat. L'avantage de devenir apporteur d'affaires, c'est que le prestataire a la possibilité de choisir ses clients ainsi qu'un secteur dans lequel il se sent à l'aise.

Rôle d'intermédiaire

Le métier consiste notamment à trouver des clients pour le compte d'une entreprise et à percevoir une commission ou une rétribution forfaitaire **si les négociations aboutissent sur un accord commercial**.

Il convient de savoir que devenir apporteur d'affaires, c'est également s'engager à chercher d'éventuels clients pour une entreprise, mais pas à en trouver. Si c'est le cas, **la responsabilité de l'échec ne lui sera pas incombée**, mais il ne touchera pas de commission.

Conditions d'exercice

Aucune règle spécifique n'est à suivre pour accéder au métier. Rappelons en revanche que l'apporteur d'affaires est tenu de remplir quelques formalités pour l'exercer en toute liberté :

- Avoir un statut juridique ;
- Être inscrit au Registre du commerce.

FAQ

Qui peut devenir apporteur d'affaires ?

Toute personne de plus de 21 ans peut se lancer pour devenir apporteur d'affaires. Aucun diplôme n'est requis pour pratiquer cette activité. En revanche, il est préférable que le prestataire ait la fibre commerciale et soit formé aux techniques de vente et de négociation. Étant indépendant de son client, il doit également avoir un statut de micro-entreprise ou de société.

Qui paie l'apporteur d'affaires ?

C'est à l'entreprise qui cherche de nouveaux clients ou partenaires de payer l'apporteur d'affaires. Cela peut se faire sous forme de commission ou par rémunération forfaitaire, établie à l'avance avec le client. La TVA n'apparaît pas dans la facture, mais le professionnel doit déclarer le montant au titre de revenus commerciaux chaque mois.

Pourquoi faire appel à un apporteur d'affaires ?

Ce sont les entreprises qui veulent accroître leurs clientèles qui font appel à l'apporteur d'affaires. Contrairement à un agent commercial, il ne perçoit pas un salaire fixe, mais sera payé à chaque résultat, ce qui libère l'entreprise de toutes les obligations liées au recrutement d'un salarié (déclaration, assurances, etc.).