



## Association créée en 2004 et je gagne ma vie

-----  
Par Visiteur

Bonjour,

J'ai une société depuis 2004 et je n'ai jamais gagné ma vie avec. J'ai réussi à couvrir les charges et suis aujourd'hui dans l'impossibilité de le faire.

J'ai eu un accident de la route et suis handicapé à vie à 90% et avait un capital personnel réduit à 0 aujourd'hui.

J'ai une idée qui est arrivée à maturité, et je souhaite trouver un partenaire commercial pour présenter et distribuer des abonnements sur un site à des professionnels pour leur permettre d'être vus et promus.

Je proposais 33% à une personne souhaitant s'enregistrer en tant qu'agent commercial (il ne s'est pas encore enregistré). Il gagnerait sa vie en fonction des ventes faites avec les prospects après paiement et toucherait à chaque paiement. prix mensuel : 29?. Si 1 client il touche 10?, si 1000 clients, il toucherait 10 000?.

- S'il visite une personne et qu'elle signe le contrat, il touche ses gains après paiement du client.
- si le prospect visité s'abonne en ligne après visite et s'il est présent sur les listings prospects visités, l'agent commercial est rémunéré.

Cet agent m'a dit qu'il ne gagnerait pas sa vie. Je lui ai donc parlé d'une association sur le projet à 50/50

- comment puis-je me protéger et comment estimer l'investissement de ce monsieur ? (j'ai pensé, conçu, développé tout le visuel et la programmation, enregistré à l'INPI le nom, le logo, j'ai le serveur, toutes les licences logiciels, une banque d'images, et surtout passé un temps très important pour arriver à maturité)

Mon but aujourd'hui est de faire évoluer ce projet et éviter la fermeture de ma société. Ma situation financière est dans le rouge, et je souhaite éviter de nouveaux problèmes et bénéficier des "jambes" de ce monsieur.

Il est normal que nous gagnions tous les deux notre vie, mais j'estime que mon travail est une valeur ajoutée.

je vous joint son mail d'hier soir :

"Hellot,

Je reviens vers toi suite à notre discussion de ce matin. Comme je te l'ai déjà dit, mon objectif c'est que tout le monde s'y retrouve et que tout soit clair entre nous. Je crois à ce projet et souhaiterai vraiment continuer à travailler avec toi; je trouve qu'on a une complémentarité et complicité dans le travail.

Ce matin, tu m'as parlé d'une éventuelle association, je ne suis pas contre, car je te le répète, le projet j'y crois fortement. Mais pour cela, j'aurai besoin d'avoir une visibilité sur les investissements du projet afin d'étudier cette solution."

-----  
Merci

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

- comment puis-je me protéger et comment estimer l'investissement de ce monsieur ? (j'ai pensé, conçu, développé tout le visuel et la programmation, enregistré à l'INPI le nom, le logo, j'ai le serveur, toutes les licences logiciels, une banque d'images, et surtout passé un temps très important pour arriver à maturité)

Mon but aujourd'hui est de faire évoluer ce projet et éviter la fermeture de ma société. Ma situation financière est dans le rouge, et je souhaite éviter de nouveaux problèmes et bénéficier des "jambes" de ce monsieur.

Toute société suppose la constitution d'un apport: Cet apport peut être en nature (apport de votre concept), il peut aussi se faire en industrie. Dans ce cas, l'associé apporte un certain savoir-faire qu'il s'engage à accomplir au profit de la société selon des termes prévus dans les statuts.

Qu'est-ce que votre associé compte apporter précisément?

Quelle est la forme de votre société actuelle?

Souhaitez-vous le faire rentrer dans votre société ou bien cloturer celle-ci pour en faire une nouvelle, bien distincte?

Très cordialement.

-----  
Par Visiteur

Qu'est-ce que votre associé compte apporter précisément?

Cette personne sera associée au projet, un partenariat sur mon projet.

Quelle est la forme de votre société actuelle? Souhaitez-vous le faire rentrer dans votre société ou bien cloturer celle-ci pour en faire une nouvelle, bien distincte?

Ma société est une S.A.R.L. Je ne souhaite ni cloturer la société ni en ouvrir une nouvelle mais l'associer sur ce projet. Puis-je m'associer avec lui, faire un partenariat sur les dépenses et les gains, comment puis-je quantifier financièrement mon travail pour en arriver là et ainsi lui proposer un montant concret ( ce qu'il me demande dans son mail)

Merci beaucoup

-----  
Par Visiteur

Cher monsieur,

Ma société est une S.A.R.L. Je ne souhaite ni cloturer la société ni en ouvrir une nouvelle mais l'associer sur ce projet. Puis-je m'associer avec lui, faire un partenariat sur les dépenses et les gains, comment puis-je quantifier financièrement mon travail pour en arriver là et ainsi lui proposer un montant concret ( ce qu'il me demande dans son mail)

Si vous voulez conserver la maîtrise de la société, tout en vous assurant qu'il ne participera qu'à ce projet, le mieux est effectivement de faire un contrat de partenariat, entre deux professionnels donc, sans pour autant constituer une société.

Ce type de contrat n'étant pas réglementé, vous pourrez y insérer les clauses souhaitées et prévoir la répartition des gains en l'associant au résultat.

Pourquoi d'ailleurs ne pas en rester à un contrat d'agent commercial avec simplement une augmentation de la rémunération?

Quant à quantifier votre travail, je ne peux guère me prononcer, étant finalement moins bien placé que vous pour le faire. D'ailleurs je pense qu'il faudrait retourner la question: Il ne s'agit pas de quantifier votre travail mais bien plus de quantifier celui de ce commercial.

Pour lui l'objectif est simple: Prendre le plus d'argent possible et pour vous, en perdre le moins possible.

Dans la mesure où c'est votre projet, il n'y a aucune raison de lui céder quoi que ce soit. Le mieux à faire serait tout simplement de prévoir une clause sur objectif avec partage de 50% des bénéfices nets: Chiffre sur lequel vous semblez être d'accords tous les deux.

Très cordialement.