



## Les bons tuyaux de l'Adie pour se lancer dans les services à la personne

### Pour démarrer du bon pied

- Maîtrisez votre métier sur le bout des doigts
- Sachez vous présenter à vos clients et présenter en détail les services que vous allez proposer
- On n'a qu'une seule chance de faire bonne impression : attention à votre tenue et à votre comportement lorsque vous rencontrez vos futurs clients
- Définissez la clientèle à laquelle vos services vont s'adresser. Qui sont-ils exactement ? Âge, catégorie socio-professionnelle, revenus, lieux fréquentés, habitudes de consommation, *etc.* ?
- Définissez clairement la zone géographique dans laquelle vous pensez pouvoir toucher vos prospects
- Il est primordial de se faire connaître : n'hésitez pas à aller vous présenter aux commerçants du quartier et à ceux en rapport avec votre activité, aux concierges, aux services sociaux, aux médecins (en fonction de votre activité), *etc.*

### Piste de prospection

#### *Les canaux de prospection utiles pour tous les métiers*

##### Annonces dans :

- Boulangeries
- Commerces locaux
- Mairies et points-relais administratifs
- Internet (site de la mairie ou autre action locale)
- Associations
- Supermarchés
- Bouche à oreille
- Mailings ciblés
- Annonces internet (sites de petites annonces et de vente d'occasion)
- Attention, certaines annonces peuvent être payantes)
- Gardiens d'immeuble

### Les canaux de prospections spécifiques à votre métier

Nous vous proposons ici quelques exemples, mais c'est vous qui connaissez le mieux votre secteur !

Aide et accompagnement des personnes âgées et dépendantes	Garde d'enfants ou le soutien scolaire	Jardinage	Bricolage
<ul style="list-style-type: none"><li>• Médecins</li><li>• Infirmières</li><li>• Pharmaciens</li><li>• Parapharmaciens</li><li>• Assistantes sociales</li><li>• Centres communaux d'action sociale</li><li>• Maisons de retraite</li><li>• Maisons de repos</li><li>• Centres de sécurité sociale</li><li>• Dispensaires, etc.</li></ul>	<p>Annonces dans les :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Maisons des jeunes</li><li>• Maternités</li><li>• Relais assistance maternelle des mairies</li><li>• Crèches, etc.</li></ul>	<p>Annonces dans les :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Boutiques spécialisées (jardinerie locales)</li><li>• Grandes surfaces de bricolage et de jardinerie, etc.</li></ul>	<p>Annonces dans les :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Boutiques spécialisées et les grandes surfaces du bricolage et de la construction</li><li>• Drogueries</li><li>• Autres boutiques locales, etc.</li></ul>

### Choisir son statut

#### Travailler en CESU

Il n'est pas nécessaire d'avoir un agrément mais un niveau officiel de qualification minimum peut être requis sur certaines activités.

**Salarié :** Vous êtes un salarié du moment où vous êtes rémunéré avec des CESU.

Points positifs	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Facilité de statut et de paiement pour le salarié comme pour le particulier-employeur*</li><li>• Le salarié peut avoir plusieurs particuliers-employeurs</li><li>• 50% de réduction d'impôts pour les particuliers-employeurs</li><li>• Prélèvement automatique des cotisations sociales sur le compte bancaire du particulier-employeur pour le CESU déclaratif</li><li>• Moyens de paiement avantageux pour le particulier-employeur tel le CESU préfinancé</li><li>• Couverture sociale et assurance chômage pour le salarié</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilisable uniquement en métropole</li><li>• Le particulier-employeur doit lui-même faire une demande de CESU, la remplir et renvoyer le volet social au Centre national du Cesu afin de déclarer les rémunérations</li><li>• Le particulier-employeur et l'employé rémunéré par CESU doivent tous deux faire une déclaration auprès du Centre de Remboursement CESU.</li></ul> <p>&gt;&gt; Les particuliers-employeurs doivent inscrire sur leur déclaration de revenus les sommes dépensées pour rémunérer le salarié en CESU, et y joindre l'attestation fiscale annuelle établie par l'Urssaf</p>

\*Particulier - employeur : Votre client qui vous rémunère en CESU

## Travailler en entreprise Individuelle avec un agrément

Points positifs	Contraintes
<ul style="list-style-type: none"><li>• Gage de qualité et de sérieux auprès du client</li><li>• Reconnaissance du métier</li><li>• Vos clients peuvent bénéficier d'une réduction ou d'un crédit d'impôt sur le revenu portant jusqu'à 50% des sommes qui vous ont été réglées (dans la limite de 12 000 euros par an et par foyer fiscal).</li><li>• Vous ne pouvez pas appliquer une TVA à 5,5 % pour les prestations de services à la personne</li><li>• Si votre entreprise emploie du personnel, vous bénéficiez d'un allègement total des charges patronales de sécurité sociale dans la limite d'un SMIC brut.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vous ne pouvez travailler qu'avec des particuliers</li><li>• Vous ne pouvez proposer que la gamme des 21 services reconnus Services à la Personne. Vous devrez ainsi créer une nouvelle structure pour étendre votre champ d'activité</li><li>• Il est impératif de fournir une charte de qualité avec une évaluation par la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle</li><li>• Il est obligatoire d'envoyer régulièrement des éléments chiffrés concernant vos activités à la Direction départementale du travail, de l'emploi et de la formation professionnelle</li><li>• Il est obligatoire d'envoyer systématiquement une facture des prestations effectuées à vos clients</li><li>• Il est obligatoire d'envoyer une attestation fiscale annuelle à tous vos clients</li><li>• Vos clients doivent inscrire sur leurs déclarations de revenus les sommes dépensées et y joindre l'attestation fiscale annuelle établie que vous leur avez envoyée</li></ul>

### Les pièges à éviter

- Démarrer sans clientèle acquise et sous-estimer le délai d'obtention de nouveaux clients
- Commencer son activité sans faire une étude comparative des concurrents, sans connaître leurs tarifs et sans avoir ciblé sa clientèle
- Trop compter sur le bouche à oreille : cela ne suffira pas à trouver des clients
- Sous-estimer les contraintes de temps : faites attention à bien calculer le temps de transport entre deux clients
- Ne pas prendre en compte la législation propre à votre activité: cela vous sera forcément dommageable pour le développement de votre activité.
- Assurez-vous d'avoir tout le matériel nécessaire pour travailler.

Participez aux ateliers proposés par les antennes de l'Adie pour vous aider à développer votre activité dans le secteur des services à la personne !

Outre un microcrédit et des formations gratuites, nous pourrions vous proposer dans certaines régions des micro-assurances particulièrement adaptées aux besoins des professionnels du des services à la personne.

Appelez-nous !

 **N°Vert 0 800 800 566**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE