

Délégation AFRATAPEM Nord-Pas-de-Calais

Compte-rendu de réunion

Samedi 20 novembre 2010

Participants :

- 13 personnes étaient présentes dont ;
 - 10 art-thérapeutes, (8 en activité dont 2 en entreprise individuelle)
 - 3 futures art-thérapeutes en fin de formation du DU d'Art-thérapie.
- 2 personnes étaient excusées.

Ordre du jour :

- Tour de table pour les présentations.
- Intervention de Maryline et Sophie : recherche de financements et statuts professionnels (entrepreneurs)
Questions de chacun :
 - Régime auto-entrepreneur : peut-il faciliter la mise en place d'un travail d'AT ?
 - Chèque emploi service
 - Chèque emploi associatif
 - Création d'une association
 - Délai et démarche pour le statut auto entrepreneur
 - Budget AGEFIPH : peut-on l'utiliser pour l'AT ?

Les trois possibilités de travail en AT (intervention de Maryline) :

- ❖ Etre Salarié d'une structure c'est avoir un contrat de travail avec une fiche de paye
 - **établissement public** (possibilité d'équivalent du statut d'ergothérapeute car pas de statut AT dans les conventions publiques)
 - Salarié = cotisation chômage, retraite et sécu,
 - structure paye environ 57 % de charges sur les salaires
 - bien parler en brut et pas en net
 - Salaire de départ ergo : 1300/1400 euros net 35h semaine (fonction public
 - taux mensuel du smic au 1er juillet 2010 : 1343,77/mois brut soit 1056 euros net
 - Smic : 8,86 euros/h brut au 1er juillet 2010, 9€ le 1er janvier 2011, pas possible d'être embauché en dessous
 - Site de la CGT : beaucoup d'info sur les statuts, salaire, grilles salariales...

➤ **établissement privé**

Il est raisonnable de s'aligner sur le prix du marché (ergothérapie par ex.) car il n'y a pas de barèmes

Tour de tables des salaires, des indices en fonction des conventions... réflexion sur les statuts de vacataire : pour idée (dans le repère métier AFRATAPEM : prix d'une vacation en moyenne 45 euros/h (si 35h salaire mensuel = 6000 euros.)

❖ **Portage salarial**

- Rémunération par une société de portage salarial
- Avantage c'est d'être salarié de l'entreprise qui prendra une commission et qui paiera les charges... ex : 60 euros facturé de l'heure versés de la structure à l'entreprise de portage, sur les 60 euros, 10 ou 15 % de commission pour l'entreprise, charges incluses dans les 60 euros , salaire net pour l'AT environ 50% du prix facturé (entre 25 et 30 euros/heures.)
- Pour le portage salarial : Client = structure et non un particulier
- L'AT se doit de démarcher les structures, c'est à lui de prospecter mais aujourd'hui existe t-il des entreprises de portage salarial qui portent les AT ?

❖ **Le Régime auto entrepreneur est un régime fiscal, son statut est une entreprise individuelle**

- Les Biens personnels et professionnels ne sont pas distingués.
- Site officiel : un seul : lautoentrepreneur.fr ; je m'inscris et toc !
- C'est très simple, même pour clôturer le statut : tu cliques !
- Mais le projet est à construire, c'est une création d'entreprise
- Statut AE : travail avec facture auprès de clients, patients...
- Montant tarif horaires (pas de brut, pas de net) c'est moi qui paye les charges sur mon tarif que je demande.
- L'A.T. A.E. dépend du régime des B.N.C.
- 18,2% de charges sur le chiffre d'affaires (les 45 euros), (pas de chômage, uniquement couverture retraite et sociales : maladie, maternité)
- Possibilité de payer les impôts en même temps que les charges sociale sous condition : impôts libératoires compris : 20,6% charges (impôts compris),
- Attention : quand on gagne, on paye, quand on ne gagne pas, on ne paye pas de charges mais on ne cotise pas non plus pour la retraite (sécu ok)
- 34100 euros annuel = plafond annuel à ne pas dépasser pour les BNC sur une année civile (au prorata des mois d'inscription), si le plafond est dépassé, bascule en régime normal de l'entreprise individuelle : toutes les charges tous les mois...même s'il n'y a pas de C.A....
- Charge à payer tous les mois ou tous les trimestres (à choisir)
- (Possibilité d'ajouter des assurances professionnelles (par exemple GAN assurance et MACIF soit tarif de 340 euros par an soit 28 euros/mois, attention au contrat car s'assurer sur la couverture du matériel, cabinet...) assurance fortement recommandée voire obligatoire

- Attention : Prévoir également les Charges supplémentaires personnalisées : loyer si cabinet, achat matériel, téléphone abonnement, électricité, déplacement, ordinateur ...
- Structures peuvent faire appel aux autoentrepreneurs mais pas de sécurité d'engagement dans le temps

❖ Association

- Loi 1901, à but non lucratif = ne peut distribuer ses bénéfices aux dirigeants, elle peut recevoir de l'argent (cotisation, factures de prestation, recevoir des subventions...)
- Donc on ne peut pas être dirigeant d'une association et salarié
- Il faut au minimum 1 président, 1 secrétaire et un trésorier
- L'association ne peut pas être créée uniquement pour embaucher une personne. Elle doit avoir un « objet social » = but de l'association, donc faire d'autres actions (financières) pour faire vivre de l'association
- Qui dit association dit membres, cotisations payées par les membres.
- Si l'argent sortant de l'association va à 100% pour le ou les postes de salarié = attention c'est répréhensible
- Possibilité d'émettre des factures

La recherche de financements (intervention de Sophie) :

❖ Définir des objectifs :

- Définir le milieu d'intervention souhaité (Public et type de structure)
- Elaboration d'un projet art-thérapeutique avec un protocole de prise en charge spécifique et ciblé selon sa spécialité et le milieu d'intervention recherché (Hospitalier, Associatif, Institutionnel...)
- Nécessité de créer son réseau professionnel : Présentation de l'art-thérapie et de son projet art-thérapeutique d'intervention spécifique, ciblé aux structures, associations, institutions correspondant à son champ d'intervention afin de se faire connaître et de créer son réseau
- Par exemple : Proposition d'un protocole de prise en charge auprès des familles et du patient atteint d'une maladie dégénérative

❖ Différents types de financements existent selon votre champ d'intervention et vos publics ciblés :

➤ Les fondations :

Les Fondations soutiennent les projets associatifs en faveur d'un public, l'emploi, la solidarité, la culture, le sport et l'environnement. Dans le guide des fondations vous trouverez l'ensemble des informations qui vous permettront de prendre contact avec les fondations de votre choix.

Lien pour télécharger le guide des fondations (recherche google = guides fondations):
http://www.entrepreneur-social-npdc.org/spip.php?page=imprimer&couleur=3&id_article=35

Exemple de fondations :

1. Fondation Abbé Pierre Social / Culture
2. Fondation Adecco Social / Emploi
3. Fondation AG2R Social
4. Fondation Agir pour l'Emploi (FAPE) Social / Emploi
5. Fondation Agir sa vie Social / Emploi
6. Fondation Auchan Social / Emploi
7. Fondation Aviva Social
8. Fondation Banque Populaire Environnement
9. Fondation BNP Paribas Social / Culture
10. Fondation Caisse d'Epargne Social
11. Fondation Crédit Agricole Emploi / Culture
12. Fondation Crédit Coopératif Social
13. Fondation Crédit Mutuel Social / Culture
14. Fondation EDF Sport
15. Fondation Ensemble Environnement
16. Fondation FACE (Agir Contre l'Exclusion) Social
17. Fondation de France Social / Culture / Environnement
18. Fondation La Française des Jeux Social / Sport
19. Fondation Fnac Eveil et Jeux Social / Culture
20. Fondation Gaz de France Social / Environnement / Culture
21. Fondation Groupe Chèque Déjeuner Social / Emploi / Culture
22. Fondation des Brasseries Kronenbourg Social / Emploi

➤ **Les subventions :**

Chaque structure fonctionne avec des financements qui lui sont propre.

Lorsque vous collaborez avec une structure, pensez à adapter vos propositions à son mode de financement.

Par exemple : L'Europe (Fond Social Européen), l'Etat, la Région, le Conseil Général, la Ville, la DRCS...

➤ **Le mécénat privé :**

Les principales modalités offertes à une entreprise afin de poursuivre sa politique de mécénat sont les suivantes :

- Le mécénat financier : subventions
- Le mécénat en nature : remise de marchandises, prestations de services mise à disposition de moyens matériels, personnels ou techniques

- Le mécénat technologique : mobiliser le savoir-faire, le métier de l'entreprise au bénéfice du monde de la solidarité
- Le mécénat de compétences : mise à disposition de salariés de l'entreprise (accompagnement de projet, appuis techniques ...)

Lien pour télécharger le guide du mécénat :

http://www.entrepreneur-social-npdc.org/spip.php?page=imprimer&couleur=3&id_article=36

Le "Guide du mécénat" a un double objectif : aider les associations à se lancer dans une démarche de demande de mécénat auprès des entreprises locales et régionales ; informer les entreprises de l'intérêt fiscal et de l'opportunité en terme d'image de s'engager auprès de projets associatifs.

➤ **La recherche :**

Elaborer un protocole de recherche en lien avec un service hospitalier (sous l'égide du médecin) :

- Elaboration d'un protocole de recherche à soumettre au médecin (Chef de service) qui le soumettra à son tour à un laboratoire

➤ **Conclusion :**

En conclusion, il est indispensable de cibler ses recherches de financements et l'élaboration d'un protocole de prise en charge art-thérapeutique en fonction du milieu et domaine d'intervention.

A travers la Délégation Régionale d'Art-thérapie nous pouvons nous fédérer afin de créer un réseau professionnel solide et étendu.

Cela amènera notre pratique art-thérapeutique à être reconnue dans la Région et à être force de proposition selon nos champs d'interventions.

Par exemple : Proposer des protocoles de prises en charges art-thérapeutiques transdisciplinaires.

Rappel : pour participer aux réunions de la délégation, il faut être inscrit(e) et être adhérent de l'AFRATAPEM.

Pour les personnes non inscrites : suivez le lien

<http://www.art-therapietours.net/formcont.html>