



---

# LE PORTAGE SALARIAL



## Le portage salarial caractéristiques et avantages

*Le portage salarial consiste à transformer des honoraires en salaires.*

Il permet:

De bénéficier d'un statut de salarié : continuité des Assedic, protection sociale...

D'accepter ou de proposer des missions tout en étant en règle avec le fisc et l'URSAFF.

De simplifier les opérations de gestion pour se consacrer pleinement à son projet.

D'éviter les avances de charges sociales forfaitisées (statut d'indépendant).



## Le portage salarial caractéristiques et avantages

*Il apporte une solution pertinente dans trois situations*

**1- Aux personnes en recherche d'emploi**, il permet- tout en conservant un droit à indemnité- :

D'accepter une mission et ainsi d'avoir l'occasion de prouver l'intérêt de leurs compétences.

De contacter son réseau, non plus pour « vendre un CDI », mais pour proposer une prestation.

De tester un nouveau positionnement professionnel après formation

De proposer ses services en multi-salariat : mi-temps, tiers temps, etc.



## Le portage salarial caractéristiques et avantages

*Il apporte une solution pertinente dans trois situations*

### **2-** Aux créateurs d'entreprises, il permet :

De tester leur projet sans engager des investissements élevés

De constituer un premier volant de clientèle

De réanimer un projet en voie d'asphyxie



## Le portage salarial caractéristiques et avantages

*Il apporte une solution pertinente dans trois situations*

### **3-** Aux consultants autonomes, il permet :

De se consacrer pleinement à leurs clients

De mieux gérer sa vie entre activités familiales, sociales et travail.

De recueillir pleinement les fruits de ses capacités sans attendre une promotion.

D'entrer dans un réseau tout en conservant sa propre capacité d'initiative

De profiter de compétences complémentaires pour faire équipe en cas de besoin et ainsi faire croître plus rapidement son chiffre d'affaires.



# Le Portage Salarial

Le Portage Salarial est un métier neuf qui n'est pas encore stabilisé.

De nombreux organismes ou sociétés le pratiquent, souvent dans l'imprécision administrative, ou la méconnaissance des problématiques en cause (*droit du travail, transparence, gestion, finances, services au consultant...*).



# Le Portage Salarial

Pour normaliser et moraliser le métier, plusieurs sociétés exerçant l'activité de portage de manière professionnelle se sont regroupées au sein d'un syndicat, le **Syndicat des Entreprises de Portage Salarial (SEPS)**.

Ensemble, elles ont élaboré une **Charte de Déontologie**, qui est celle du SEPS.



# Le Portage Salarial

Les pratiques nées de l'interprétation de la Charte restent cependant divergentes en plusieurs points, notamment en ce qui concerne les solutions juridiques ou de gestion adoptées par ces sociétés.

De même en ce qui concerne le service et le support marketing apportés aux consultants.





# Le Portage Salarial

Il devenait indispensable d'examiner les différences d'applications entre les sociétés de portage, et d'en retenir les meilleures pratiques pour en faire un

## **Code des Bonnes Pratiques**

en matière de Portage Salarial.



# Le Portage Salarial

Ce Code comporte 16 Bonnes Pratiques :

11 Bonnes Pratiques en matière de Gestion.

5 Bonnes Pratiques en matière de Marketing.



# Le Portage Salarial

Ces 11 + 5 Bonnes Pratiques seront utilisées avec profit par tout candidat au portage salarial désireux d'effectuer son choix en pleine connaissance de cause, c'est à dire au delà de la simple prise en compte des argumentaires commerciaux (ou des tarifs) des uns et des autres.

Elles permettront également à leurs clients de mieux sécuriser leurs contrats.



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 1. Versement des salaires dès le 1<sup>er</sup> jour d'activité

C'est le critère n° 1 : plusieurs sociétés ne versent les salaires qu'après encaissement : c'est une infraction par rapport au code du travail et cela risque d'entraîner des conséquences pour le consultant (« arrangements » concernant les déclarations Assedic par exemple)

Il faut s'assurer que les salaires conventionnels (convention collective Syntec) sont effectivement versés dès le 1<sup>er</sup> jour d'activité, indépendamment donc de la date des encaissements .

De même, les journées de prospection doivent aussi faire l'objet d'un salaire (sinon vous seriez en travail non déclaré et seriez en situation difficile en cas d'accident par exemple)



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 2. Convention collective Syntec

Les sociétés de portage salarial membres du SEPS appliquent la convention collective du Syntec (conseil et bureaux d'études techniques)

C'est sur les termes de cette convention collective que sont calculés les salaires « conventionnels » qui doivent vous être versés sur votre activité (minima de la catégorie de la convention collective - cf Bonne Pratique n°1)

Vérifier aussi si la société de portage a un comité d'entreprise et un plan de formation



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 3. Reporting mensuel

Le consultant rend compte chaque mois de son activité, en précisant les journées de travail consacrées à la réalisation de ses missions, ainsi que celles passées en prospection.

C'est aussi l'occasion, s'il a opté pour la gestion de ses frais, de les déclarer.



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 4. Frais de gestion

Le montant des frais de gestion de la société de portage est clairement affiché – **il n'y a pas de frais cachés** ou de suppléments surprises ou de prélèvements non annoncés.

Par exemple : supplément pour salaires dits anticipés, ou pour responsabilité civile professionnelle



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 5. Contrat de travail

Vous avez un contrat de travail classique ,CDI ou CDD, dès le début de votre activité : ce contrat de travail vous est effectivement remis.

Une Mutuelle Groupe vous est-elle proposée, au moins facultativement .

La retraite complémentaire cadres comporte une prévoyance décès (demander le montant)





# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

---

### 6. Responsabilité civile professionnelle

*La société de portage a une assurance RCP exploitation et professionnelle ( demander l' attestation ).*



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

---

### 7. TVA sur frais

Lorsque la TVA est récupérée sur les frais et dépenses du consultant, la société de portage doit créditer son montant sur le compte du consultant : **cette TVA lui revient!**



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

---

### 8. Gestion de votre compte

Les consultants(es) ont un accès direct et en temps réel (extranet – accès sécurisé) à leurs comptes .

Ils savent à tout moment où il en sont - ils disposent de la possibilité de transmettre par cet Extranet leurs instructions, compte rendus d'activité etc. à la société



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 9. Transparence et Sécurité financières

Les bilans et résultats de la société de portage sont déposés et publiés chaque année.

Ils indiquent clairement les sommes dûes relativement à l'activité des consultants (salaires, charges sociales, assurances etc.) – **ces montants sont réellement provisionnés** – une attestation du Commissaire aux Comptes en fait foi.

La société de portage assure la responsabilité juridique et financière des missions (recouvrements clients)



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 10. Service

L'activité de chaque consultant est traitée et gérée par un(e) gestionnaire dédié(e), que ce consultant connaît nominativement et à qui il / elle peut s'adresser directement et personnellement (téléphone ou mail nominatif)



# Le Portage Salarial

## 11 Bonnes Pratiques de Gestion

### 11. Réactivité

La réponse aux appels et mails des consultant(e)s a lieu en décrochage direct (téléphone) ou au plus tard dans les 24 heures franches qui suivent (mails et fax)

- Les factures et salaires sont émis en délai et conformité.
- Les consultant(e)s ont accès directement à un directeur référent pour toute question sortant de la gestion quotidienne de leur compte



# Le Portage Salarial

## 5 Bonnes Pratiques de Marketing

- **Accompagnement Commercial**

Chaque consultant(e) dispose au sein de la société de portage d'un « directeur référent- superviseur » pour répondre à ses demandes « marketing » (*commercial, prospection, rédaction de propositions, négociation de prix etc.*)

Ce superviseur possède l'expérience du marché et des méthodologies du conseil.

Le consultant le connaît personnellement et a un accès direct à ses adresses mail et téléphone.



# Le Portage Salarial

## 5 Bonnes Pratiques de Marketing

## 2. Mise en réseau et création d'équipes

La société de portage propose une mise en réseau effective de ses consultants (clubs, réunions, constitution d'équipes à expertises complémentaires...

Elle facilite les initiatives des consultants qui désirent développer, seul ou en équipe, une activité de conseil ou de formation sous marque (elle effectue les mises en relation et accompagne le développement jusqu'à la création éventuelle d'une entité propre)





# Le Portage Salarial

## 5 Bonnes Pratiques de Marketing

### 3. Base de Données Compétences

Cette BDD sert de Site Ressources pour les entreprises, collectivités et administrations (françaises, européennes, internationales) qui recherchent des compétences.

Elle permet à la société de portage de négocier des partenariats avec des donneurs d'ordres (apport de missions et service aux DRH)



# Le Portage Salarial

## 5 Bonnes Pratiques de Marketing

### 4. Formation

La société de portage propose des programmes de formation adaptés au Marketing du Conseil :

« **Comment trouver des missions récurrentes** »

en faisant bénéficier ses consultants de prises en charge provenant de son budget de formation – la société de portage participe financièrement à des formations individuelles demandées par ses consultants (*perfectionnement, acquisition de connaissances, etc.*)



# Le Portage Salarial

## 5 Bonnes Pratiques de Marketing

### 5. Cartes de visite et papeterie

La société de portage offre la possibilité de prospecter et réaliser vos missions sous sa raison sociale : cartes de visite, en têtes de lettres, plaquettes



# Le Portage Salarial

Le Portage Salarial est une activité qui demande un grand professionnalisme :

- **management** (service et réactivité)
- **gestion** (transparence et temps réel)
- **juridique** (droit du travail et responsabilité)
- **marketing** (développement de l'activité des consultants et accompagnement)
- **finances** (transparence et sécurité)



# Le Portage Salarial

L'accès à la profession est aisé et tentant pour nombre d'organismes insuffisamment préparés ou compétents.

Le **Code des 16 Bonnes Pratiques** évitera aux futurs consultants bien des déconvenues tout en leur garantissant l'excellence du service.

Le Code assurera en même temps à leurs clients, la conformité et la sécurisation juridique nécessaires dans un pays comme le nôtre (droit du travail).