

MON GUIDE DU PORTAGE SALARIAL

LE FLEXI-ENTREPRENEURIAT

PAR DANIEL PARDO

allo
MISSION

Mon Guide du Portage Salarial aborde les aspects très concrets du portage salarial, depuis la mise en place d'un contrat jusqu'au terme d'une mission en passant par des conseils permettant de négocier un contrat avec des clients.

Ce Guide, destiné aux actuels et futurs salariés portés, vise à offrir un maximum d'explications, de conseils et d'astuces.

Le fonctionnement du portage salarial est assez simple, mais si vous avez toujours été salarié certains aspects comme le contrat de travail et le versement du salaire risquent de vous surprendre quelque peu. Connaître ces particularités vous permettra d'y être correctement préparé.

Vous y trouverez donc les clefs permettant de :

- mettre en place un contrat de portage salarial,
- déterminer vos honoraires,
- connaître les points essentiels à négocier avec vos futurs clients,
- effectuer votre transition de salarié à salarié porté.

Ce Guide issu de l'ouvrage « Travaillez Comme Indépendant en Mode Mission » a été enrichi par les questions, remarques et expériences partagées avec l'auteur.

La version électronique de ce Guide est offerte et disponible ici :
www.allomission.com/guideportage



A PROPOS DE L'AUTEUR

DANIEL PARDO



Ancien manager de transition, Daniel Pardo est l'auteur de «Travaillez Comme Indépendant en Mode Mission» et fondateur Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Il accompagne quotidiennement des experts à déployer leur activité d'indépendant avec plus de simplicité et sécurité.

Daniel Pardo est également à l'origine du Label Best Place to Freelance* développé avec Bureau Veritas Certification. Un label unique au monde, définissant les engagements relatifs aux entreprises faisant appel aux freelances.

MON GUIDE DU PORTAGE SALARIAL

Le Flexi-Entrepreneuriat

Version janvier 2019

Par Daniel Pardo

Editions AlloMission

A lire – Très important

Nous vous donnons la possibilité **d'offrir en cadeau** le présent livre à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l'utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c'est-à-dire à l'offrir sur votre blog, sur votre site web, mais PAS à le vendre directement, ni à l'intégrer à des offres commerciales ou punies par la loi dans votre pays.

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/). Ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l'auteur Daniel Pardo comme l'auteur de ce livre, et d'inclure un lien vers <http://allomission.com>



Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues auprès de AlloMission.

© AlloMission, Paris, 2019

www.allomission.com

66 Avenue des Champs Elysées

75008 Paris

Tous droits réservés.

Crédit photo couverture : Philippe Du Pont

Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article L.122-5, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.

L'Auteur

Ancien manager de transition, Daniel Pardo est l'auteur de « Travaillez Comme Indépendant en Mode Mission » et fondateur Dirigeant de la société de portage salarial Flexi-Entrepreneur. Il accompagne quotidiennement des experts à déployer leur activité d'indépendant avec plus de simplicité et sécurité.

Daniel Pardo est également à l'origine du Label Best Place to Freelance* développé avec Bureau Veritas Certification. Un label unique au monde, définissant les engagements relatifs aux entreprises faisant appel aux freelances.

Remerciements

Le présent guide trouve sa source dans l'ouvrage « Travaillez Comme indépendant en Mode Mission » certains passages sont réactualisés ou enrichis. Ce livre avait vu le jour grâce à la contribution et au soutien de managers de transition, de *contracteurs*, d'avocats, de consultants, de dirigeants et d'experts.

Vous pouvez retrouver les 30 contributeurs de l'ouvrage « Travaillez Comme Indépendant en Mode Mission » ici :

<https://allomission.com/merci>

Merci aussi aux flexi-entrepreneurs, aux salariés portés, aux clients et partenaires qui par leurs questions, remarques, expériences permettent d'enrichir ce guide.

* Le travail indépendant dans les meilleures conditions.

Sommaire

L'Auteur	3
Remerciements.....	3
Pour aller plus loin	5
Sommaire	6
Préambule	9
CHAPITRE 1 : Le portage salarial	15
1. Fonctionnement général du portage salarial	15
1.1. Comment débiter une mission ?	15
1.2. Pendant la réalisation de la mission	17
1.3. Qui peut devenir salarié porté ?	17
1.4. Quelles activités peuvent être réalisées ?	18
1.5. Quelles activités ne peuvent pas être réalisées ?	19
2. Fiche de renseignements.....	20
3. Pièces à joindre	21
4. Le Bon de Commande	22
5. Le Contrat de travail.....	24
6. Facturation et rémunération	25
6.1. Relevé d'activité et facturation.....	25
6.2. Recouvrement	26
6.3. Frais de gestion de la société de portage.....	26
6.4. Salaire : comment fonctionne le salaire flexible en portage salarial ?	28
6.5. Congés et indemnité de précarité	32
6.6. Salaire : charges sociales et patronales	33
6.7. La réserve financière en portage salarial.....	37
7. Le Compte Consultant.....	38
8. La gestion des frais professionnels.....	38
9. Sécurisez votre situation en cas d'inactivité grâce à Pôle emploi	39
10. La fin de contrat client et la fin du contrat de travail de portage salarial	41
11. Sujets complémentaires.....	42
11.1. Régime de retraite.....	42
11.2. Arrêt maladie.....	42
11.3. Faire fluctuer sa rémunération	42
11.4. Facilités auprès des tiers.....	42

11.5.	La couverture santé	43
11.6.	Prévoyance	43
11.7.	L'assurance responsabilité civile professionnelle	44
11.8.	Les garanties de salaires.....	45
11.9.	Les autres points à prendre en considération.....	45
11.10.	Textes réglementaires.....	46
12.	Les avantages du portage salarial	47
12.1.	Avantages pour les salariés portés.....	47
12.2.	Avantages pour les sociétés clientes	49
12.3.	Le statut de salarié porté comme force pour négocier	51
CHAPITRE 2 : Posez vos conditions financières		55
1.	De salaire à prestation de services	56
2.	Le Taux Journalier Moyen (TJM)	57
2.1.	Pourquoi diviser la base annuelle par 218 ?.....	59
2.2.	Pourquoi 10% de prime de précarité ?.....	60
2.3.	Ne faut-il pas également prendre un coefficient pour tenir compte des congés ?.....	61
3.	Exemple de calcul du TJM	62
4.	Facturer un forfait mensuel ?.....	64
5.	Les honoraires de la première mission	65
6.	La négociation de vos honoraires	67
CHAPITRE 3 : D'autres points d'attention.....		73
1.	Les points essentiels à négocier	74
1.1.	L'objet :	75
1.2.	Le TJM (taux journalier moyen) :	75
1.3.	La durée de la mission :	76
1.4.	Le délai de paiement :	76
1.5.	Résiliation de contrat :	78
1.6.	La provision ou avance ou acompte.....	78
2.	Attention à certaines conditions.....	80
2.1.	Conditions financières sous-estimées.....	81
2.2.	Délai de prévenance trop faible.....	82
CONCLUSION GENERALE		83
Bibliographie		89
Ouvrages		89
Ressources internet		90
Rapports :		90
Sur les ressources humaines :		91
Notes personnelles.....		93

Préambule

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles. »
Sénèque.

Encore méconnu, le portage salarial est un formidable outil mis à disposition des entrepreneurs qui veulent facturer leurs prestations de services à des entreprises qui ne souhaitent pas ou ne peuvent pas recruter en CDD ou en CDI.

Le système est simple : vous trouvez vos missions, vous fixez avec vos clients les modalités d'intervention et le tarif, mais, au lieu de créer votre société, un contrat et des factures, c'est la société de portage salarial qui se charge de tous les aspects administratifs et de toutes les déclarations fiscales, sociales, etc.

Et c'est cette société, dite société de portage salarial, qui vous verse un salaire par rapport aux honoraires facturés. Vous bénéficiez donc du statut de salarié tout en étant votre propre patron ; vous conservez une couverture sociale identique à celle des salariés : cotisation au régime de retraites, assurance chômage, mutuelle complémentaire, etc.

PREAMBULE

En France, le portage salarial est une solution qui a émergé au milieu des années 90 mais ce n'est que depuis début 2015 qu'un cadre juridique solide a été mis en place. En effet, l'ordonnance du 2 avril 2015 et sa ratification dans la loi Travail ont définitivement encré le portage salarial dans le droit français. Depuis le 1er juillet 2017 le portage salarial dispose même d'une convention collective. Le cadre juridique est donc posé.

Mon Guide du Portage Salarial se veut être très concret. Il est construit de la manière suivante :

Chapitre 1 : aborde le fonctionnement à proprement parler du portage salarial. Si vous devez rapidement vous informer sur le portage salarial, lisez en priorité ce chapitre.

Chapitre 2 : porte sur une dimension très importante du portage salarial, la fixation et la négociation des conditions financières avec vos clients.

Chapitre 3 : évoque d'autres points importants pour bien négocier et fixer les bonnes conditions contractuelles avec vos clients.

Retrouvez d'autres conseils utiles, des interviews et des partages d'expérience ici :

Site internet : www.allomission.com

Chaîne YouTube : www.allomission.com/youtube

LinkedIn : www.linkedin.com/company/allomission

Twitter : www.twitter.com/AlloMission

Facebook : www.facebook.com/AlloMission

SoundCloud : www.soundcloud.com/allomission

Podcast sur iPhone : www.allomission.com/podcast-iphone

Instagram : www.instagram.com/allomission

Ce Guide a vocation à être régulièrement mis à jour.

La version de janvier 2019 est la première version, vous pouvez contribuer à l'enrichissement de la prochaine version par vos remarques, questions ou expériences. Pour cela vous pouvez nous faire part de vos suggestions au travers de ce lien :

<https://allomission.com/suggestions-guide>

Offert

La version électronique de ce Guide est disponible gratuitement, vous pouvez obtenir la dernière version du Guide ou en faire bénéficier un proche :

<https://allomission.com/guideportage>

Bonne lecture à vous !

Daniel Pardo

CHAPITRE 1

Le Portage Salarial

1. Fonctionnement général du portage salarial
2. Fiche de renseignements
3. Pièces à joindre
4. Le Bon de Commande
5. Le Contrat de travail
6. Facturation et rémunération
7. Le Compte Consultant
8. La gestion des frais professionnels
9. Sécurisez votre situation en cas d'inactivité grâce à Pôle emploi
10. La fin de contrat client et la fin du contrat de travail de portage salarial
11. Sujets complémentaires
12. Les avantages du portage salarial

CHAPITRE 1 : Le portage salarial

« Il n'est pas de vent favorable pour celui qui ne sait pas où il va. » - Sénèque

1. Fonctionnement général du portage salarial

1.1. Comment débiter une mission ?

Il s'agit d'une relation simple entre 3 acteurs :

- Vous (le salarié porté),
- L'entreprise cliente,
- La société de portage salarial.

Pour démarrer votre collaboration avec une société de portage salarial, trois étapes sont nécessaires :

1. Vous recherchez, négociez et trouvez vous-mêmes votre propre mission.
2. La société de portage signe un contrat de prestation de services avec votre client. Ce contrat est appelé Bon de Commande.
3. Immédiatement après la signature du Bon de Commande, vous signez un contrat de travail (CDD ou CDI) avec la société de portage salarial.

Vous pouvez alors démarrer la mission en bénéficiant immédiatement de toutes les garanties et couvertures de la société de portage comme la responsabilité civile professionnelle, la prévoyance, la mutuelle, etc.

Les cas de recours sont :

- Pour une prestation ponctuelle (d'une durée inférieure ou égale à 3 ans) nécessitant une expertise dont l'entreprise cliente ne dispose pas en interne.

Ou

- Pour l'exécution d'une tâche occasionnelle (d'une durée inférieure ou égale à 3 ans) ne relevant pas de son activité normale et permanente.

Il n'est pas nécessaire d'indiquer le cas de recours.

Comme dans le cas de la création d'une entreprise, c'est à vous qu'incombe la tâche de trouver vos missions, celle-ci restera toujours la tâche la plus ardue. A noter que la loi n'autorise pas les sociétés de portage à démarcher les entreprises pour vous trouver une mission contrairement au cas de l'intérim. Vous êtes un véritable entrepreneur, mais disposez des avantages du salariat.

1.2. Pendant la réalisation de la mission

Mais comment se passe ensuite la partie facturation, et comment allez-vous recevoir votre rémunération ? Figurez-vous que c'est simple :

1. Vous réalisez votre mission.
2. La société de portage salarial facture l'entreprise cliente et réalise toutes les démarches administratives (déclarations sociales, fiscales...).
3. Vous recevez votre salaire.

1.3. Qui peut devenir salarié porté ?

Le portage salarial est un statut ouvert aux personnes souhaitant exercer dans les situations suivantes :

- **Demandeurs d'emploi** : Vous pouvez percevoir en complément vos allocations sous certaines conditions.
- Retraités et préretraités : Vous pouvez continuer une activité professionnelle en adoptant le mode mission longue.
- Etudiants : Vous souhaitez tester une idée de création d'entreprise, mais ne pas prendre de risques financiers.
- Jeunes diplômés : Par exemple, un interprète souhaitant se décharger des contraintes administratives tout en restant indépendant.

- Salariés¹: Vous pouvez réaliser une activité complémentaire en toute simplicité.
- Porteurs de projets: Vous souhaitez valider un marché et créer votre société dans un deuxième temps.

1.4. Quelles activités peuvent être réalisées ?

Le portage salarial est exclusivement destiné aux personnes réalisant des prestations de services auprès d'entreprises.

Voici quelques exemples de missions d'expertise ou d'ingénierie possibles :

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. Mission de conseil, | 5. Communication, |
| 2. Conduite de projet, | 6. Ressources humaines, |
| 3. Ingénieur, | 7. Achats, |
| 4. Politique commerciale, | 8. Design, etc. |

Bref, toutes les professions intellectuelles exercées exclusivement auprès d'entreprises. Toutefois, quelques exceptions existent par rapport à certains métiers.

¹ Sauf situation de concurrence avec son employeur ou clause d'exclusivité.

1.5. Quelles activités ne peuvent pas être réalisées ?

Voici les situations pour lesquelles vous ne pouvez pas opter pour le portage salarial :

- Si vous facturez moins de 250€ HT par jour travaillé (300€ dans certaines sociétés de portage salarial). En effet, en portage il existe un salaire minimum¹ qui va bien au-delà du SMIC et qui oblige la société à pouvoir uniquement vous accompagner à partir de ce niveau de facturation.
- Le secteur des « services à la personne » (garde d'enfant, travaux ménagers, soutien scolaire, jardinage chez un particulier par exemple).
- Les professions réglementées (avocats, experts-comptables, agent immobilier, etc.).
- Les activités médicales.
- Les personnes ayant une clause d'exclusivité ou de non-concurrence.
- Les activités nécessitant la gestion de stock : vente de marchandises, locations...
- L'optimisation fiscale, financière ou de gestion du patrimoine.
- Le secteur de l'amiante et du nucléaire.
- Les diagnostics dans le secteur du bâtiment ou les transactions sur des immeubles.
- La maîtrise d'œuvre ou de travaux dans le bâtiment ou le génie civil.

¹ Une rémunération minimale est fixée par accord de branche étendu. A défaut d'accord, elle est fixée à 75% du plafond mensuel de la Sécurité Sociale (PMSS), soit en 2017 pour un temps plein 2452 euros. Ce qui représente un salaire brut journalier minimal proche de 115€ au quel il convient de rajouter les charges patronales et les frais de gestion de la société.

Abordons maintenant chronologiquement les différentes étapes et documents relatifs au portage salarial.

2. Fiche de renseignements

A partir du moment où vous savez avec quelle société de portage salarial vous souhaitez travailler, quand bien même vous n'avez pas encore trouvé une mission, vous pouvez compléter une fiche de renseignements pour faciliter vos démarches futures. Le but de la fiche de renseignements est multiple, elle sert à :

- Rappeler les éléments essentiels du portage salarial et les règles spécifiques de la société. Par exemple, dans ce document il est rappelé que la tâche de recherche de missions vous incombe.
- Eviter un éventuel oubli d'éléments stipulés lors des explications orales.
- Compléter les futurs documents contractuels grâce aux informations d'identité que vous lui transmettez :
 - le Bon de Commande (servant de contrat pour la mission chez votre client),
 - le contrat de travail (pour recevoir sous forme de salaire votre rémunération).

Ainsi, si vous décrochez une mission, la société de portage est en mesure de démarrer encore plus rapidement votre mission puisqu'elle vous connaît et a déjà une grande partie des informations dont elle a besoin pour réaliser les démarches administratives.

Notez que la fiche de renseignements ne vous contraint pas obligatoirement à travailler avec la société de portage salarial. Par ailleurs, le législateur n'oblige pas les sociétés de portage salarial à réaliser cette fiche de renseignements, mais c'est mieux de le faire, car vous éviterez ainsi d'éventuels malentendus.

Une fois les renseignements partagés de part et d'autre, et une fois que vous avez trouvé une mission, vous serez prêt pour formaliser votre première intervention en entreprise.

3. Pièces à joindre

Dans le cadre de la mise en place d'un contrat de portage salarial, vous aurez à fournir un certain nombre d'éléments administratifs qui permettront à la société de portage de préparer votre contrat de travail et de réaliser les différentes déclarations sociales, fiscales etc.

Voici les pièces obligatoires :

- Fiche de Renseignements complétée et signée
- Bon de Commande signé par le client (voir point 4.).
- Une copie de votre pièce d'identité ou carte de séjour.
- Une copie de votre carte vitale ou de l'attestation de carte vitale.
- Une copie de justificatif de domicile (EDF, téléphone...)
- Votre RIB (relevé d'identité bancaire ou postal)
- Si vous l'avez, copie du certificat d'aptitude du travail datant de moins de 6 mois.
- Si vous décidez de ne pas opter pour la mutuelle obligatoire, fournir la copie du justificatif.

Remarque en cas d'adhésion à la complémentaire santé :

- Le RIB ne doit pas être une simple photo du RIB mais un scan du RIB ou bien un PDF issu de votre Banque.
- Fournir l'attestation de carte vitale pour tous les ayants droit (et non pas uniquement la copie de la carte vitale). Par exemple, vous pouvez obtenir cette attestation sur le site ameli.fr

La signature électronique

Certaines sociétés de portage salarial disposent de documents dématérialisés dotés de signature électronique pour permettre de signer à distance et en toute sécurité l'intégralité des documents contractuels.

Le fait de disposer de la signature électronique est un gage de réactivité et de traçabilité des opérations.

4. Le Bon de Commande

Le Bon de Commande représente le contrat de prestation de services formalisant votre mission et unissant la société de portage salarial et votre client.

Une fois que vous avez obtenu l'accord de votre client, validez avec lui les éléments nécessaires à la création du Bon de Commande.

Les points essentiels à négocier avec votre client sont les suivants :

- Le Montant facturé,
- Le Délai de prévenance.
- Le Délai de paiement,
- L'acompte,

Vidéo

Voici les 5 points essentiels à négocier avec son futur client avant de démarrer une mission.

Retrouvez un court extrait de la conférence de Daniel Pardo au Forum Emploi Seniors 2018

<https://allomission.com/5points>

Pour approfondir les points à négocier avec votre futur client vous pouvez vous reporter au Chapitre 2 « Posez vos conditions financières » et au Chapitre 3 « D'autres points d'attention ».

Une fois ces éléments accordés et validés avec votre client, communiquez-les à la société de portage salarial qui formalisera et signera le Bon de Commande avec votre client.

Notez que les sociétés de portage salarial peuvent vous aider et vous conseiller pour compléter le Bon de Commande, mais ne vont pas négocier à votre place. Enfin, les parties qui signent le Bon de Commande sont le client et la société de portage salarial, pas vous, car il n'est pas prévu par le législateur que le consultant signe le bon de commande. Votre nom sera toutefois indiqué dans ce document et la société de portage ne peut pas transférer votre contrat à un autre salarié porté.

A lire – Très important

Nous vous donnons la possibilité **d’offrir en cadeau** le présent livre à qui vous le souhaitez.

Vous êtes autorisé à l’utiliser selon les mêmes conditions commercialement, c’est-à-dire à l’offrir sur votre blog, sur votre site web, mais PAS à le vendre directement, ni à l’intégrer à des offres commerciales ou punies par la loi dans votre pays.

Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la [Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/). Ce qui signifie que vous êtes libre de le distribuer à qui vous voulez, à condition de ne pas le modifier, et de toujours citer l’auteur Daniel Pardo comme l’auteur de ce livre, et d’inclure un lien vers <http://allomission.com>



Les autorisations au-delà du champ de cette licence peuvent être obtenues auprès de AlloMission.

© AlloMission, Paris, 2019

www.allomission.com

66 Avenue des Champs Elysées

75008 Paris

Tous droits réservés.

Crédit photo couverture : Philippe Du Pont

Le Code de la propriété intellectuelle et artistique n’autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l’article L.122-5, d’une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l’usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d’autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d’exemple et d’illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l’auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l’article L. 122-4). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal.