

7 questions essentielles à se poser pour découvrir si le portage salarial peut vous être utile ou pas.

Par



Vous guider vers le choix utile pour vous !

Nous sommes régulièrement interrogés par les personnes qui nous contactent une première fois sur les critères qui peuvent mener à choisir ou non d'utiliser le portage salarial pour exercer leur activité professionnelle de façon autonome.

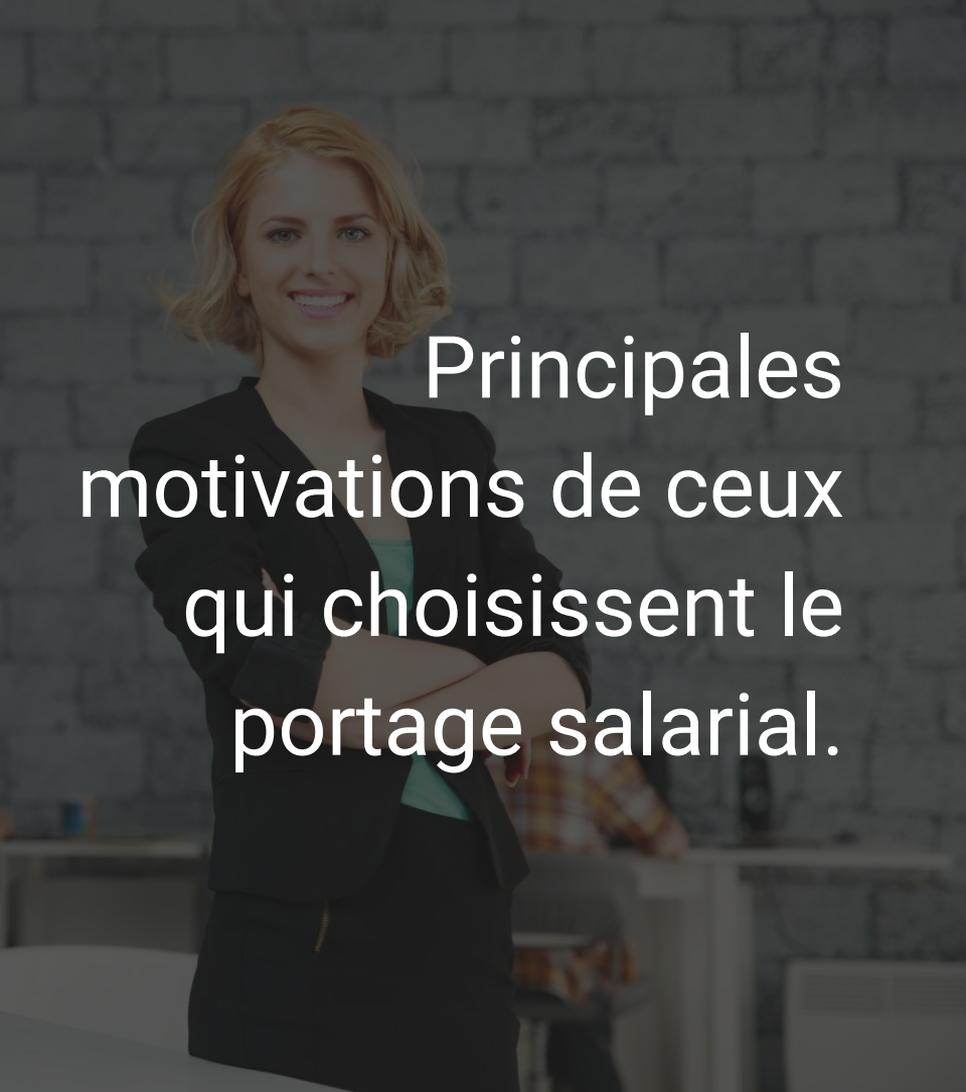
Pour vous aider à y voir clair en fonction de votre situation, nous avons décidé de partager avec vous les 7 questions essentielles à vous poser pour découvrir si le portage salarial peut vous être utile ou pas. Bonne lecture !

Laurent Benharroch & David Ettedgui
Fondateurs de Benett Portage

1. Votre profil correspond-t-il à celui de ceux qui choisissent souvent d'être portés ?

5 profils types de profils font souvent le choix du portage salarial pour exercer une activité en restant autonomes professionnellement :

1. **Le consultant ou l'indépendant** qui veut s'affranchir des contraintes administratives liées à la création et à la gestion d'entreprise individuelle.
2. **Le créateur d'entreprise** qui veut d'abord tester son projet et trouver des clients avant de décider d'investir du temps et de l'argent dans une création d'entreprise.
3. **Le cadre en activité** qui recherche une solution pour facturer des missions ponctuelles.
4. **Le retraité** qui souhaite pouvoir conserver une activité professionnelle en cumulant emploi et retraite, tout en s'affranchissant de l'administratif.
5. **Le jeune diplômé ou l'étudiant** en quête d'une expérience professionnelle ou entrepreneuriale accessible, sans contraintes administratives pour lui.



Principales motivations de ceux qui choisissent le portage salarial.

- **33%** pour être autonome en évitant les charges administratives.
- **24%** pour tester une nouvelle activité avant de s'installer.
- **23%** pour sortir du chômage et retrouver une activité professionnelle.
- **1200 / an** pour créer effectivement leur entreprise (eurl, sarl, SA) après avoir testé le marché grâce au portage salarial.

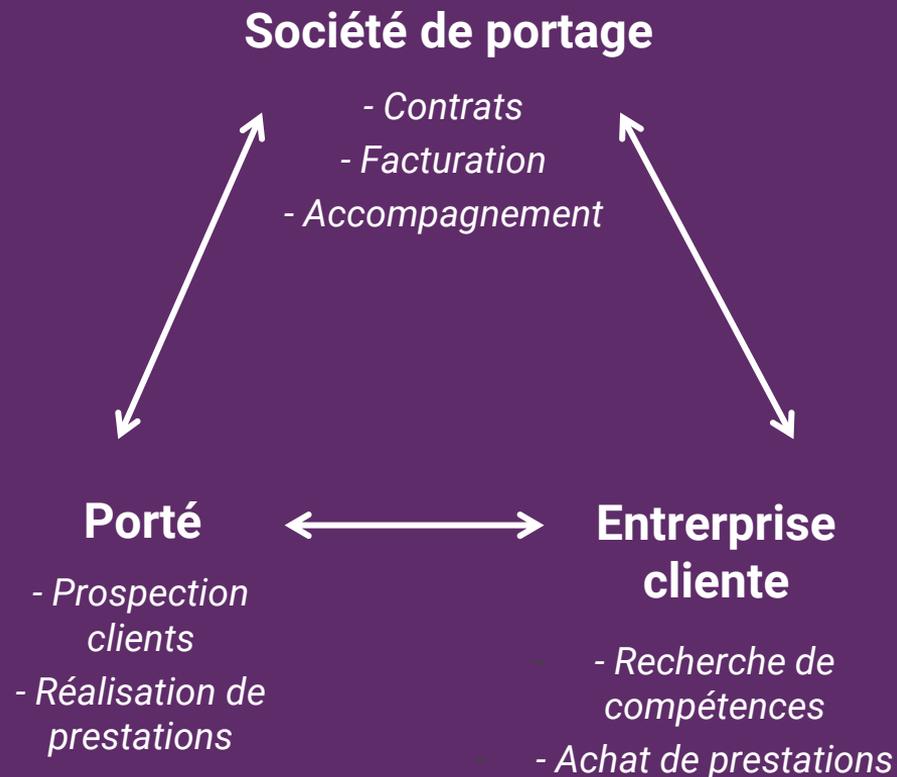
Source : APCE

2. Le mode de fonctionnement du portage salarial peut-il répondre à vos attentes ?

Avec le portage salarial, chacun a un rôle bien précis à jouer :

- **Le porté** est salarié de la société de portage. Il trouve ses propres clients, réalise les missions négociées avec eux, reçoit une paie et un bulletin de salaires (de la part de la société de portage), et bénéficie des mêmes avantages sociaux qu'un salarié.
- **La société de portage salarial** établit un contrat de travail avec le porté sur la durée d'une mission, facture l'entreprise cliente, gère les règlements, paye directement les cotisations sociales du porté, et verse un salaire à ce dernier (honoraires transformés). Elle accompagne souvent aussi le porté dans le développement de son activité.
- **L'entreprise cliente** établit un contrat de prestation avec la société de portage salarial, à laquelle elle paye les honoraires du porté.

3 acteurs du
portage salarial,
3 rôles distincts.



3. Le statut d'auto-entrepreneur peut-il être plus avantageux pour vous ?

	Porté	Micro-entreprise
La société de portage s'occupe de tout pour vous	Votre rôle administratif	Vous devez faire vos démarches : déclarations URSSAF...
Salarié (autonome) de la société de portage	Votre statut	Gérant d'une entreprise individuelle
Aucune limite de CA	Votre plafond chiffre d'affaires	32 900 €
Comme un salarié (sécurité sociale, retraite + complémentaire, droit au chômage, droit à la formation)	Vos avantages sociaux	Sécurité sociale minimum
Société de portage paie en fin de mois (même si l'entreprise cliente n'a pas encore payé)	Votre gestion de trésorerie	Aucune si votre client ne paye pas en temps et en heures
RCP, prévoyance, mutuelle, garantie salaires	Assurances	Aucune

4. Quels avantages sociaux souhaitez-vous conserver ?

	Garantie chômage	Arrêt maladie, invalidité	Santé (mutuelle)	Retraite	Formation
Freelance ou entrepreneur individuel (TNS)	Ne cotise pas (souscription assureur privé = 10% revenus annuels)	En cas d'accident : droit à rien dans la grande majorité des cas (cf. sauf souscription à une garantie arrêt maladie)	Remboursements limités (surtout en dépassement d'honoraires, optique et dentaire)	Système de points	FIF-PL (Fond Interprofessionnel de Formation des Professionnels Libéraux)
Porté	Cotise (possibilité de cumuler chômage en complément de revenu). Ouverture de droits.	Couvert à 90% du salaire (sécurité sociale + prévoyance)	Négociée par la société de portage avec un partenaire permanent (tarifs de groupe)	Retraite cadre + retraite complémentaire (systèmes de trimestres)	Plan de formation CIF (Congés Individuel de Formation) CPF (Compte Personnel de Formation) Actions collectives

5. L'intérim pourrait-il mieux convenir à votre profil et aux missions recherchées ?

	Type de compétences	Profils concernés	Relation commerciale	Lien de subordination	Activités
Portage	Apport de compétences dans un domaine qui ne fait pas partie de l'exploitation courante de l'entreprise cliente, dans le cadre d'un contrat commercial (ou convention / contrat de formation)	Toute personne en droit de travailler : retraité, en recherche d'un complément d'activité, étudiant, profession libérale, créateur, free lance...	Salarié porté à l'initiative de la relation commerciale, propriétaire de sa clientèle	Salarié autonome dans la réalisation de ses missions (subordonné à la direction de la société de portage pour la responsabilité et l'administratif)	Large gamme, y compris services aux particuliers et formation professionnelle continue
Intérim	Remplacement sur un poste existant en travail temporaire (souvent sur un domaine faisant partie de l'exploitation courante de l'entreprise cliente)	Profil des postes de l'entreprise clients de l'agence intérim	Agence intérim à l'initiative de la relation commerciale, propriétaire de la clientèle.	Retraite cadre + retraite complémentaire (systèmes de trimestres)	Salariés en entreprise, pas de services aux particuliers ni de formation continue

6. Avez-vous besoin d'aide pour développer votre activité et vos affaires ?

Au-delà de leur mission première qui est de permettre aux portés de bénéficier à la fois des avantages du salarié et de l'indépendant, de plus en plus de sociétés de portage aident leurs portés à développer leur capacité « business » :

- Des **programmes de formation** et des **ateliers de travail** autour du projet de chaque porté sont régulièrement inclus dans les services de portage. Les thèmes traités sont divers : marketing, prospection, médias sociaux... Ils évoluent à la demande collective ou individuelle des portés.
- Des **réunions entre portés** sont régulièrement organisées pour développer son réseau et partager des retours d'expériences, des missions, des moments ensemble.
- Des **services d'identification de prestations** à réaliser proposées pour des entreprises clientes.

7. Quel salaire vous est versé après ventilation de votre chiffre d'affaires ?

Une société de portage vous salarie le temps de votre mission, facture votre client et vous verse un salaire chaque mois durant votre intervention. Elle facture donc à vos clients des **frais de gestion** correspondant à un pourcentage du chiffre d'affaires que vous réalisez, et paye des charges sociales légales aux organismes collecteurs.

→ Calcul du salaire net d'un porté.

Votre facturation HT

- Frais de gestion de la société de portage (5 à 10% du CA réalisé par le porté)
- Frais professionnels
- Charges patronales payées par la société de portage
- = **Votre salaire brut**
- Charges salariales payées par la société de portage
- = **Salaire net** (environ 50% HT de la facturation)
- + remboursement des frais professionnels

Faites la
synthèse de
vos besoins
en cochant les
cases.

Vous avez envie de :



Éviter les démarches de création d'entreprise.



Ne pas avoir à tenir de comptabilité.



Bénéficier d'un cadre légal et contractuel sécurisant.



Éviter de vous occuper des déclarations et cotisations fiscales (TVA, IR) et sociales.



Bénéficier des mêmes avantages sociaux qu'un salarié (droit au chômage, prévoyance...)



Être autonome dans la réalisation de vos missions.



Ne pas être isolé en tant qu'indépendant.



Être accompagné dans le développement de vos affaires.



Transformer votre chiffre d'affaires en salaire.

Si vous cochez la majorité des cases, lancez-vous !

Ils sont portés chez Benett Portage.

Pourquoi avoir choisi le portage salarial ?



Juliette Bossert

“ Pour minimiser au maximum le temps passé à la gestion des procédures administratives et donc me concentrer sur mon activité. ”



Jean-Marc Couanau

“ Pour développer mon activité en freelance en conservant un statut de salarié et pour me dégager de la contrainte de la création et de la gestion de ma propre structure. ”



Dung Le

“ Pour lever l’incertitude des inter-contracts (grâce au chômage) et ne pas avoir à m’occuper des spécificités contractuelles liées à l’expatriation. ”

Vous voulez tester la souplesse de l'indépendant
combinée à la sérénité du salarié ?

Contactez-nous.



03 69 61 82 16



dettedgui@benett-portage.com

