



*Le portage salarial, pour vivre autrement
sa relation à l'emploi*

16/05/2019



Qu'est ce que le portage salarial ?

L'alliance de la liberté et de la sécurité

Le portage salarial est une forme d'emploi qui permet d'exercer une activité professionnelle de **conseil** ou de **formation**, comme un **consultant autonome**, durablement ou momentanément, en conservant un **statut salarié**.

Liberté car vous décidez de tout :

- Votre offre de service
- Votre tarification
- Les termes de votre mission

Sécurité car vous restez salarié :

- Contrat de travail
- Bulletins de paie → cotisations sociales
- Droit à la formation
- Prévoyance, mutuelle
- RCP

Qu'est ce que le portage salarial ?

En pratique le portage salarial permet de....

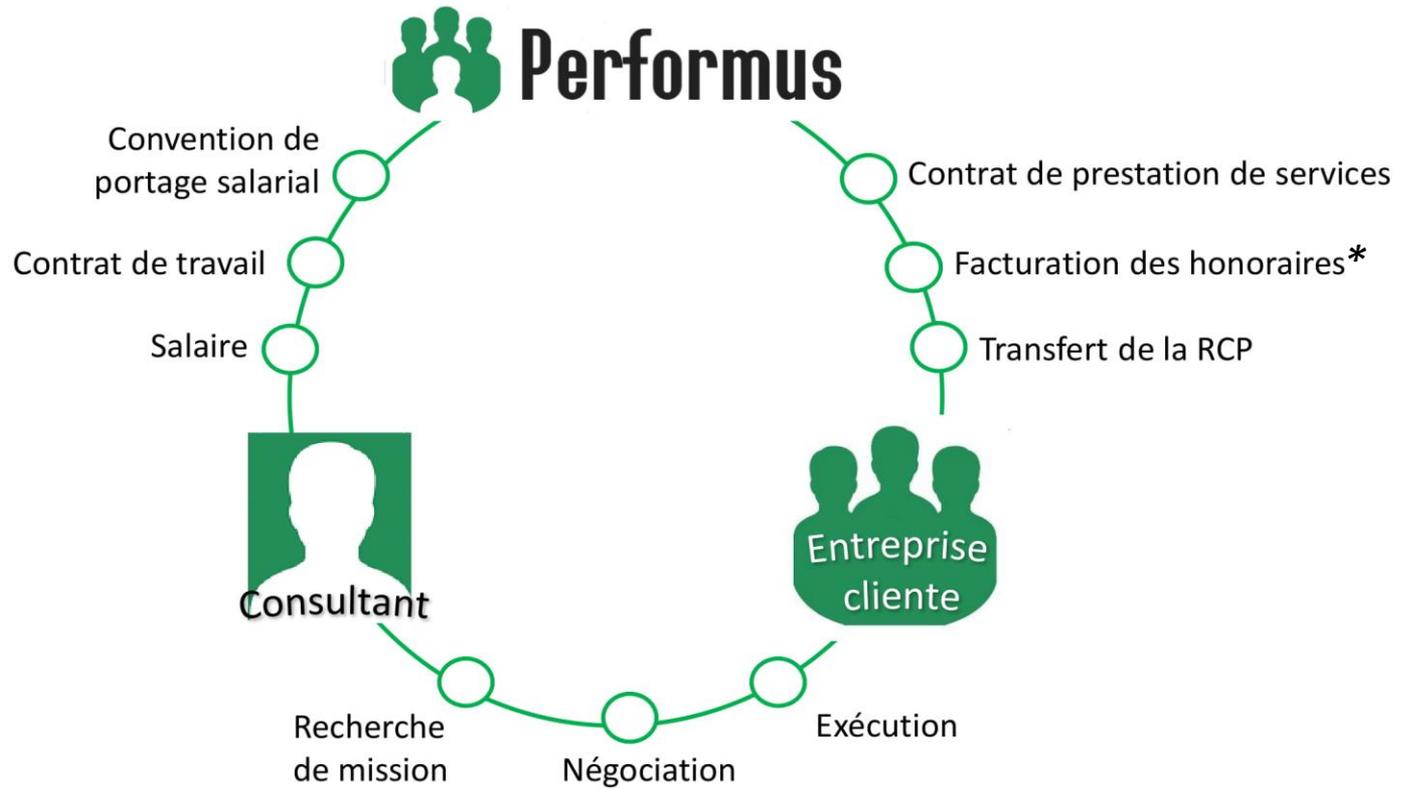
Transformer des honoraires en salaire
et avoir des cotisations au régime
général.

Permettre à une entreprise de bénéficier
des compétences d'un prestataire qu'elle
a choisi, sans avoir besoin de le salarier.

Permettre à un intervenant de pouvoir
réaliser une mission et la facturer sans
créer de société.

Une relation tripartite

Vous êtes au centre de cette collaboration !



* Honoraires = salaire brut + charges patronales + frais de gestion de l'EPS

A qui s'adresse le portage salarial ?

DEMANDEUR D'EMPLOI

Voulant conserver de l'employabilité en vue d'une embauche ou de créer leur société

FREELANCES

Voulant lancer et développer leur activité

CADRES EN RECONVERSION

Voulant changer de mode de vie

(PRE)-RETRAITES

Conserver une activité pro et compléter leur retraite

PRO TRAVAILLANT EN TEMPS PARTAGE

Regrouper l'ensemble de leurs activités dans le cadre d'un employeur unique

Uniquement sur des
PRESTATIONS DE SERVICES

Auprès
D'ENTREPRISES

Facturé minimum
250€ HT / jour

Embauche / Intérim / Portage salarial

| | Embauche salariée | Travail temporaire | Portage salarial |
|------------------------------------|---|---|---|
| Situation légale | Lien de subordination avec l'employeur - Contrat de Travail | Sous lien de subordination avec le client - Contrat de mission | Lien de subordination avec l'EPS Consultant = salarié de l'EPS |
| Conditions de collaboration | Contrat de travail CDD maxi 18 mois CDI - fin = Préavis minimum 3 mois (selon Convention coll.) | Remplacement de personnel ou accroissement d'activité CDD maxi 18 mois | Ressource externe le temps de la mission Mission payée à la journée réellement effectuée |
| Marché | Nombreux candidats Processus long | Alternative à une embauche | Apport de compétences non présents en interne dans l'entreprise |
| Revenu | Rémunération en rapport avec le poste et les fonctions + avantages sociaux | Rémunération de base = celle du poste remplacé | TJM ou forfait défini à l'avance Pas de surcoût, ni de coût caché |
| Economie | Verrou de la grille de rémunération interne | Marge de l'agence = 30 % Facturation = Sal. Brut x coef 2 à 2,2 (source Prisme) | Frais de gestion = 6 % du CA HT Facturation = Sal. Brut x coef à partir de 1,58 |
| Opportunité collaborateur | Faire carrière au sein d'une même entreprise | Pas représentatif de l'encadrement supérieur. Image négative | Statut alliant la protection du salarié et l'autonomie de l'entrepreneur |
| Fin de collaboration | CDD = délai de prévenance + prime précarité CDI = préavis | Sous condition que l'intérimaire ne soit pas lésé et reclassé ailleurs + prime de précarité x coefficient multiplicateur | Selon le délai de résiliation convenu à la signature du contrat de prestation Fin de mission = fin des honoraires |
| Masse salariale | Impactée | Non impactée | Non impactée |
| Négociation collaborateur | Equité des salaires Négociation limitée | Facturation négociée entre l'ETT et le client | Négocie les honoraires avec l'entreprise cliente Plan de carrière pour le consultant |

Portage salarial / Auto-entrepreneur

| | Portage salarial | Auto-entrepreneur |
|--|--|---|
| Situation légale | Lien de subordination avec l'EPS Salarié de l'EPS Contrat commercial avec le client | Immatriculation URSSAF Travail en « Solo », en « Free Lance » Charges sociales Allégées (22%) |
| Statut juridique | Salarié de l'EPS Régime général conservé (chômage, retraite, sécurité sociale, droits à la formation...) | Entrepreneur individuel Bénéficie du régime social des indépendants |
| Tenue d'une comptabilité | Comptabilité gérée par l'EPS | Comptabilité réalisée par l'auto-entrepreneur (disposer d'un logiciel systèmes de caisse certifiés) ou auprès d'un expert-comptable (payant) |
| Administratif | L'EPS gère l'administratif et les impayés | L'intéressé assure sa gestion administrative, comptable et financière |
| Responsabilité civile et professionnelle | Souscrite par l'EPS | A souscrire (payant) |
| CFE (Contribution sur la valeur foncière) | Pris en charge par l'EPS Non facturée à l'intervenant | A payer + la taxe pour frais de Chambre de Commerce |
| CA | Non plafonné | 70 000 € / an (TVA à partir de 32 500€ HT) Dispositif idéal pour un complément de revenu Facturer en TTC dès dépassement du 1 ^{er} plafond |
| Pôle Emploi | Possibilité de cumuler l'indemnisation chômage Ouverture de nouveaux droits | Possibilité de maintenir l'indemnisation chômage mais sous des conditions plus restrictives Pas d'ouverture de droits chômage possible |

Portage salarial / SASU

| | Portage salarial | SASU |
|------------------------------------|---|--|
| Plafond de CA | Sans | Sans |
| Couverture sociale | Salariat | Assimilé salarié |
| Frais professionnels | Déductibles | Déductibles |
| Accès à l'assurance chômage | Oui | Non |
| Obligations comptables | Aucune démarche à accomplir | Eléments comptables à produire (bilan, compte de résultats). |
| Fiscalité | Soumis à l'IS avec possibilité d'ingénierie salariale | Soumis à l'IS |
| Assurance RCP | Souscrite par l'EPS (0,95% du CA HT) | Couverture à trouver, cotisation minimale forfaitaire à payer avant le démarrage |
| Récupération de la TVA | / | Oui |
| Net si encaissé | 48-53 % | 52 à 55 % |
| Coût si pas d'activité | Non | Oui |
| Pôle Emploi | Ouverture de nouveaux droits | Non |

Bénéfices du portage salarial pour le consultant

Gain de temps



Libère du temps pour constituer et développer sa clientèle

Sécurité



Offre la sécurité du statut salarié et de protection sociale

Cumuler



Permet de cumuler une activité salariée + Pôle Emploi

Simplicité



Prise en charge de toutes les démarches administratives et des déclarations sociales, fiscales et juridiques

Responsabilité Civile



La sécurité en matière de RCP. PERFORMUS assume les risques liés à l'activité du porté.

Efficacité



Accompagnement du consultant dans son offre commerciale et simulation d'honoraires.

Activité sans risque



Donne la possibilité d'une activité sans exposition du patrimoine personnel. Pas de charges à payer en sus (uniquement l'impôt sur le revenu).

Tester son activité



Permet au consultant de tester son activité et de vérifier la pérennité de son projet.

Crédibilité



Accentue la crédibilité commerciale : peut être un argument déterminant pour sécuriser ses prospects et professionnaliser sa démarche commerciale.

Les besoins des entreprises

Une liste non exhaustive

Confier une tâche
Occasionnelle.
(pic d'activité)

Avoir plus de visibilité
sur un projet ou une
mission.

Maîtriser la masse
salariale, pyramide
des âges.

Eviter les risques
prud'hommaux.

Gérer un projet, une
mission dans le cadre
d'un budget.

Avoir recours à
une prestation
ponctuelle.
(expertise)

Tester un intervenant
avant de l'embaucher.

Solliciter un ancien
collaborateur.

Eviter les intercontrats.
(SSII)

Avantages pour l'entreprise

Flexibilité et simplicité dans la gestion de leurs intervenants :

- Signer un contrat de prestation
- Régler des honoraires dans le cadre d'un budget

Souplesse dans la gestion quotidienne :

- Simplifier l'administratif
- Alléger le coût des ressources humaines et du juridique
- Supprimer les liens de subordination

Bénéfices du portage salarial pour l'entreprise

Budget



Aucun impact sur la masse salariale

Compétences



Avoir recours à des compétences externes

Flexibilité



Avoir recours à des compétences le temps d'une mission

Simplicité



Un BDC à signer
Des honoraires à payer dans le cadre d'un budget

Sérénité



Contrat établi par PERFORMUS selon les règles du droit commercial

Externalisation



Déléguer la gestion administrative et comptable des missions de sous-traitance

Responsabilité Civile Professionnelle



PERFORMUS souscrit à une RCP

Phase de test



Tester un projet

Réactivité



La mission peut démarrer sous 24h dès que le BDC est signé

Jouons au marchand

J'achète un produit 100 euros, je veux gagner 20 % de marge.
Combien faut-il que je vende ce produit ?

125 euros

$$\frac{100}{0,80} = 125$$

La marge se calcule sur le prix de vente.

Comment calculer son prix de journée ?

Tarif Journalier Moyen

| | |
|---------------------------------|-----------------|
| Rémunération brute annuelle | 50 000 € |
| Charges patronales (50 %) | 25 000 € |
| Salaire coût chargé | 75 000 € |
| Frais de gestion (10%) | 8 333 € |
| Honoraires HT à facturer | 83 333 € |

Sur une base temps complet :

$$83\,333\text{ €} / 218\text{j} = \mathbf{400\text{ €/jour}}$$

Sur une base intervention mission :

$$83\,333\text{ €} / 120\text{j} = \mathbf{700\text{ €/jour}}$$

Simulations de salaire*

Honoraires / Salaires

| | | |
|------------------------|---------|--------|
| Honoraires HT facturés | 5 000 € | |
| Frais de gestion | - 300 € | 6 % |
| Charges diverses | - 48 € | 0,95 % |

**Disponible
Compte Consultant** 4 652 €

Salaire brut estimé 3 186 €
Charges patronales (46%) 1 466 €

Salaire net estimé 2 517 €
Charges salariales (21%) 669 €

50 %

Honoraires / Frais / Salaires

| | | |
|---|---------|--------|
| Honoraires HT facturés | 5 000 € | |
| Frais de gestion / Honoraires | - 300 € | 6 % |
| Charges diverses | - 48 € | 0,95 % |
| Notes de frais (max 15 % du CA) | - 500 € | |
| Frais de gestion / NDF | - 25 € | 5 % |

**Disponible
Compte Consultant** 4 127 €

Salaire brut estimé 2 826 €
Charges patronales (46%) 1 301 €

Salaire net estimé 2 233 €
Charges salariales(21%) 593 €

Remboursement NDF 500 €

Total revenu mensuel 2 733 €

55 %

*Simulations faites hors cotisations mutuelle et réserve financière

Les frais de gestion chez PERFORMUS

Les frais de gestion sont calculés sur les honoraires HT facturés au client.

Ils ont un **taux fixe de 6 %**.

Dans le cas où le consultant négocierait un paiement intégral de son salaire, *dès la fin du 1^{er} mois de mission*, ces frais de gestion supporteront une **majoration de 2 points**.

Offre de bienvenue :

6 % de frais de gestion avec le salaire viré en intégralité dès la fin du mois, pour votre première mission !



31 cours des Juilliottes
94700 Maisons-Alfort

Vanessa Lesault

Responsable Développement

Tél +33 (0)6 52 38 90 10

v.lesault@performus.fr

www.performus.fr