



Être formateur-consultant indépendant, c'est :



- Exercer son métier et valoriser ses compétences en toute liberté
- Être libre de choisir ses partenaires et ses clients
- Pouvoir organiser son temps de travail

Mais être indépendant, c'est aussi:

- Affronter les administrations
- Faire sa comptabilité
- Payer toutes ses caisses
- Gérer financièrement ses périodes non travaillées





Vous êtes un professionnel de haut niveau : consultant, formateur, cadre expert...

Vous souhaitez réaliser votre activité en restant **entièrement autonome** (dans vos démarches commerciales et dans la réalisation de vos missions), mais **sans avoir à créer une véritable structure**



Le problème :

Vous avez trouvé des missions, des clients, mais vous ne savez pas **comment facturer** vos prestations



La solution :

le portage salarial



LE PORTAGE SALARIAL



Qu'est ce que le portage?

- C'est prendre les bons cotés du salariat, c'est à dire :

La sécurité : assurances sociales, retraites, chômage

Une rémunération

Une crédibilité face au banquier

- C'est laisser de côté les contraintes de l'indépendant :

Obligations administratives, comptables et fiscales



Le portage : comment ça marche?

Une relation entre trois parties :



- Le *porté*
- Le *client*, c'est-à-dire l'entreprise ou l'organisme pour lesquels le porté effectue les prestations
- Le *porteur* qui se charge de transformer une facture de prestation en feuille de salaire

LE PORTEUR : VOUS



2

*Vous négociez avec
votre client*

4

*Vous effectuez votre
prestation*

1

*HR établit un
contrat de travail
avec vous*

7

*HR vous verse un
salaire et paie les
charges sociales*

3

*HR établit un contrat de
prestation avec votre client*

5

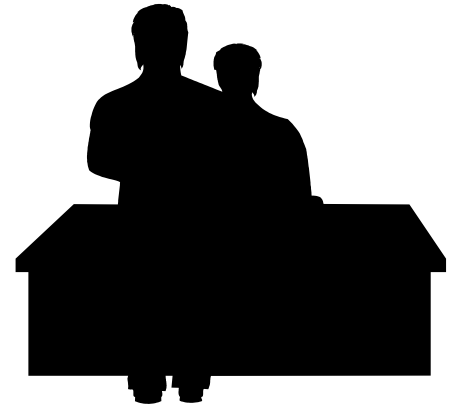
HR facture votre client

6

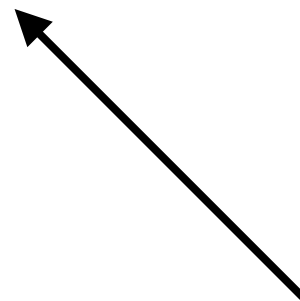
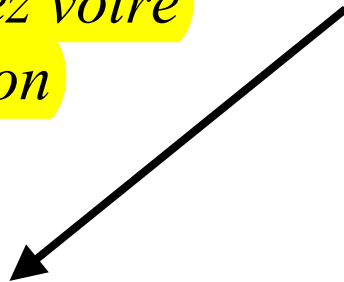
Votre client paie HR



VOTRE CLIENT



LE PORTEUR : HR





Combien ça coûte ?

CA HT facturés au client

FRAIS DE MISSION (facturés au client)

HONORAIRES

4 650

150

4 500

FRAIS DE FONCTIONNEMENT (non facturés)

FRAIS DE GESTION

BASE DE CALCUL DU SALAIRE

CHARGES PATRONALES

SALAIRE BRUT

CHARGES SALARIALES

SALAIRE REVERSE**

700

4,0%

336

3 464

45%

1 075

2 389

21%

502

1 887

REMUNERATION : salaire + frais

2 737

58,87%

*les frais de fonctionnement remboursés sur
présentation des justificatifs originaux dans la limite
d'un plafond fixé par les URSSAF à 30% du salaire
brut versé

**le salaire reversé comprend les congés payés et la prime de précarité

Les frais de gestion couvrent :

- L'établissement du contrat de prestation avec votre client
- L'établissement de votre contrat de travail adapté à chaque mission
- La DUE auprès de l'URSSAF
- Le suivi du déroulement de la mission
- L'établissement des bulletins de paie
- Le versement aux différents organismes de l'ensemble des cotisations obligatoire : maladie, vieillesse, allocations familiales, formation continue, Assedic, retraite complémentaire et prévoyance
- La facturation de la prestation et le recouvrement de la facture
- L'assurance responsabilité civile et professionnelle



La solution :

LE PORTAGE SALARIAL

Le grand saut sans les risques

*Ils sont un peu plus de 10 000 cadres en France à s'être lancés dans le portage salarial plutôt que de s'installer à leur compte. Cette nouvelle forme de travail, qui allie **indépendance professionnelle et salariat**, est en passe de devenir le chaudron du consulting. Futurs créateurs d'entreprise, formateurs, consultants, cadres seniors y trouvent un statut taillé sur mesure.*

Le journal du Management(septembre 2003).