

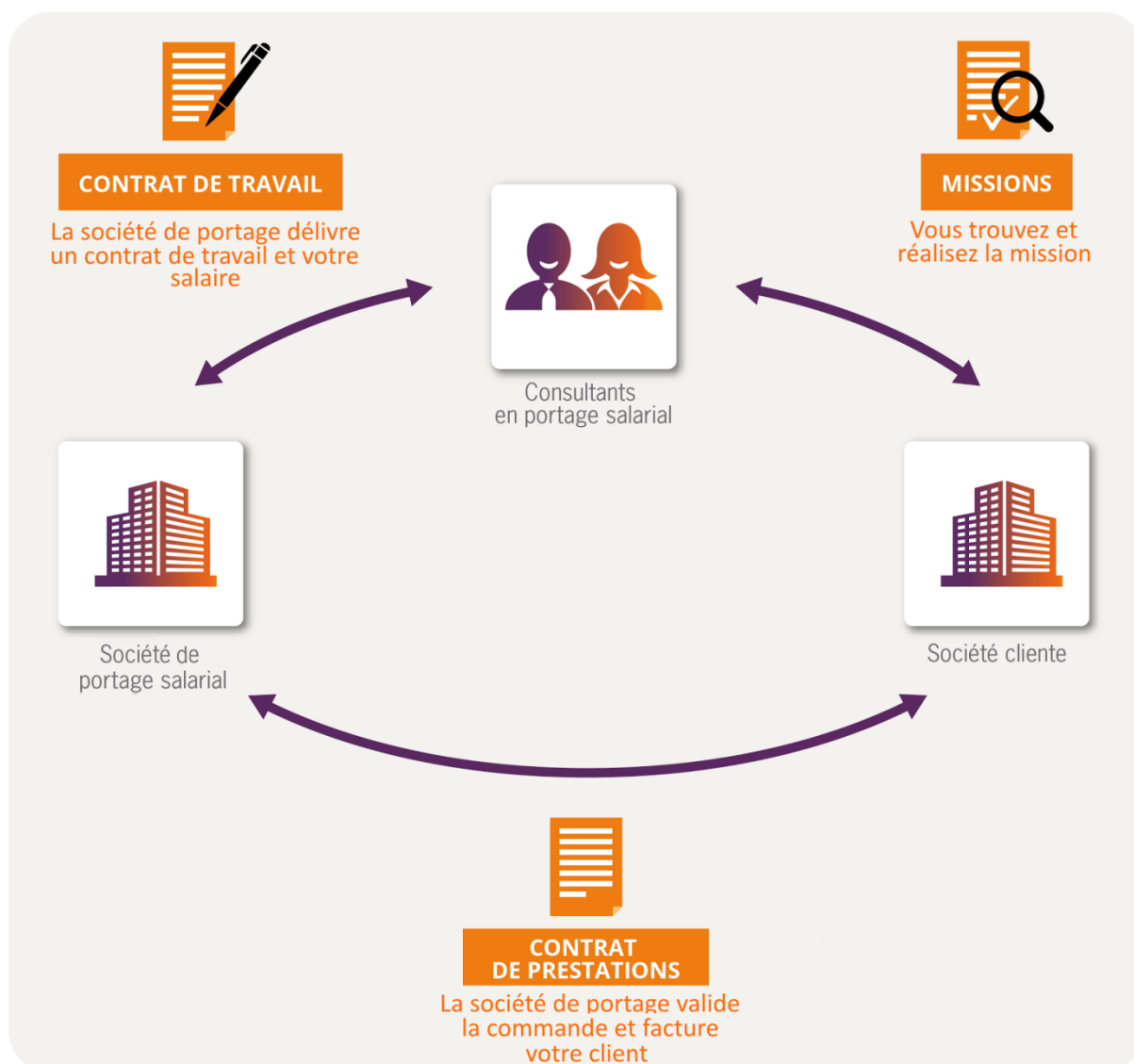
FICHE PRATIQUE : LE PORTAGE SALARIAL

Fonctionnement du portage salarial

Le portage salarial est défini par le législateur comme *“l'ensemble organisé constitué par :*
« 1° D'une part, la relation entre une entreprise dénommée *“ entreprise de portage salarial ”* effectuant une prestation au profit d'une entreprise cliente, qui donne lieu à la conclusion d'un contrat commercial de prestation de portage salarial ; »
« 2° D'autre part, le contrat de travail conclu entre l'entreprise de portage salarial et un salarié désigné comme étant le *“ salarié porté ”*, lequel est rémunéré par cette entreprise.»

Les trois acteurs d'une relation de portage salarial sont les suivants :

- **Le consultant en portage salarial**, qui trouve des missions en autonomie auprès d'entreprises clientes
- **L'entreprise de portage salarial**, qui fournit un contrat de travail au consultant et facture ses clients
- **L'entreprise cliente**, qui fait appel au consultant en tant que prestataire



Le portage salarial s'adresse à des personnes ayant une expertise suffisamment importante pour trouver des missions en autonomie et obtenir une rémunération nette d'au moins 2000 euros par mois équivalent temps plein (convention collective du 22 mars 2017).

Ce sont des indépendants aux profils variés :

- Ils exercent dans des secteurs d'activités de "prestation intellectuelle" : marketing, communication, gestion de projet, formation, coaching, management, stratégie, audit, informatique, digital, ingénierie, etc.
- Tous ont en commun l'envie d'exercer leur activité en tant qu'indépendant : freelances, autoentrepreneurs, cadres en transition professionnelle, seniors, retraités...

Aspects financiers du portage salarial

- **Frais de gestion** : le portage salarial se base sur un principe de frais de gestion : l'entreprise de portage prend en charge les parties administratives, juridiques, fiscales et comptables de l'activité.

En échange, elle prend un taux de gestion sur le chiffre d'affaires HT. Celui-ci est en moyenne de 10%, et peut varier d'une entreprise de portage à l'autre.

- **Facturation** : le consultant en portage négocie directement ses honoraires, lesquels sont notifiés par écrit dans un contrat commercial de prestation de portage salarial.

Pendant la mission, l'entreprise de portage facture l'entreprise cliente et transforme les honoraires en salaire pour les reverser au consultant.

Celui-ci gère ses opérations en ligne pour suivre ses fonds et décider de sa rémunération.

- **Charges** : la société de portage salarial est l'employeur du consultant en portage salarial qui cotise comme un salarié au régime général, et touche un salaire soumis aux charges patronales et salariales.

Ces charges varient selon le salaire du porté par rapport au plafond de la sécurité sociale, et selon le coefficient de la convention collective du portage salarial. Elles représentent en moyenne 50% de la facturation HT au client, frais de gestion, déduits.






De plus, contrairement au régime autoentrepreneur, le portage salarial permet de déduire ses frais professionnels, et de récupérer la TVA sur certaines dépenses.

- **Assurance chômage** : il est possible d'être en portage salarial en cumulant les indemnités chômage, à condition que le montant du total "salaire + allocations" ne soit pas supérieur au salaire perdu. Ce cumul est possible jusqu'à épuisement des droits.




En cas d'arrêt d'une activité en portage, le statut de consultant en portage permet de bénéficier de l'assurance chômage.

Avantages et inconvénients du portage salarial

Les avantages pour le consultant :

Gain de temps 	Les parties administratives, juridiques, fiscales et comptables de l'activité du consultant en portage salarial sont prises en charge par la société de portage salarial. Cela lui permet de gagner un temps précieux, qu'il peut réutiliser pour réussir ses missions ou en trouver de nouvelles.
Liberté 	Bien qu'il soit salarié, le consultant porté conserve toute la liberté du travail indépendant et exerce en autonomie. Il décide donc de son cadre de travail et de ses horaires. Il choisit ses missions et négocie directement avec son client le montant de ses honoraires. Il n'a pas de relation hiérarchique avec ses clients.
Sécurité 	Le consultant en portage est salarié. Il bénéficie donc de tous les avantages du salariat : assurance chômage, cotisation au régime général de retraite, mutuelle, prévoyance, etc. Il profite ainsi du meilleur de deux statuts : la liberté de l'entrepreneur et la sécurité du salarié.
Accompagnement 	Au-delà de la prise en charge des parties administratives, la société de portage propose différents services. Ceux-ci varient d'une société de portage à l'autre. Quelques exemples : accompagnement à la recherche de missions, tarifs préférentiels pour réussir son marketing, clubs permettant de rencontrer les autres consultants portés par la même société et ainsi de créer du lien pour développer son réseau...
Formations 	Cet accompagnement se traduit aussi par la possibilité d'accéder à un parcours de formation ayant pour objectif d'aider le consultant à réussir dans son activité. Les formations pourront l'aider à trouver des clients en comprenant leurs besoins, à bien utiliser leur réseau, à mettre en valeur leur expertise, à négocier efficacement, ou encore à pérenniser leur activité en portage.

Les inconvénients pour le consultant :

Frais de gestion 	Le portage salarial implique de céder une partie de son chiffre d'affaires (10% en moyenne) à la société de portage sous forme de frais de gestion. Pour autant, en choisissant un autre statut pour créer son activité, un indépendant sera contraint soit de faire sa comptabilité par lui-même (ce qui prend du temps et nécessite des compétences), soit de s'attacher les services d'un comptable (ce qui représente un coût important).
Charges 	Celles-ci sont légèrement plus élevées comparées à d'autres statuts indépendants : un consultant en portage aura environ 50% de charges, contre 41 à 45% pour un entrepreneur en SARL ou SASU. Ces charges plus élevées sont la contrepartie de toute la sécurité et la couverture auxquelles le portage salarial permet de bénéficier. Celles-ci sont nettement supérieures à celles d'un indépendant classique.
Accès au portage 	Le portage salarial n'est pas accessible à tous : il concerne les prestations intellectuelles et nécessite d'avoir une expertise permettant de trouver des clients en autonomie et une rémunération minimale de 2000 euros nette par mois, équivalent temps plein. Le recours au portage salarial n'est pas possible pour des activités de services à la personne, les activités commerciales ou encore les professions réglementées.

Pour en savoir plus sur le portage salarial, rendez-vous sur <https://www.itg.fr>