

*Jeudi 28 avril
2011*

*Au
Bar/Restaurant
« Le Wagon
Bleu »*

*7 rue Boursault,
75017 Paris*



*Nos intervenants, assis de gauche à droite :
Pascal CRAEYE, Business Development Manager, VENTORIS GROUP
Patricia VAU, Responsable Développement et Coach Certifiée, ALTER&CO*

ESCE Alumni a eu le plaisir de se réunir autour d'une table ronde pour débattre autour du thème: "Être entrepreneur tout en gardant le statut salarié » A travers l'intervention de deux experts identifiés sur la photo ci-dessus, nous avons pu bénéficier de différents points de vue avisés sur la question, permettant ainsi d'animer le débat avec les vingt cinq anciens ESCéens présents dans la salle.

Le portage salarial est un process de management

Le portage salarial existe depuis 1986 mais le législateur a légiféré sur ce sujet suite au développement d'organisations de portage avec la LME de 2008

Le portage salarial est un process de management. La relation commerciale est portée par le cabinet et c'est le consultant qui négocie la mission et le tarif avec son client. Le cabinet de conseil salarie le consultant.

Le consultant est expert dans son métier. Deux choix s'offrent à un consultant : l'auto entrepreneuriat ou le portage salarial. Dans le premier cas, il est préférable d'être salarié et d'être auto entrepreneur

pour compléter ses revenus du fait des limitations de ce système. Le portage salarial s'adresse quant à lui à des experts souhaitant valoriser leurs expériences auprès d'entreprises.

Le consultant prospecte et négocie avec son client : il identifie son marché, son offre de service et son tarif. Les compétences commerciales sont donc très importantes. Une fois que le consultant a trouvé sa mission, il se dirige vers le cabinet de conseil en portage salarial qui va le prendre sous certaines conditions (c'est parce qu'il y a une mission que le consultant peut être porté) et va fournir les documents administratifs (contrats de mandat, de prestation...). Une fois que le contrat est signé avec le client, le cabinet de portage signe un contrat de travail avec le consultant. Le consultant communiquera ensuite au cabinet ce qu'il faut facturer au client.

Même si un délai de paiement, ou un retard le consultant sera payé chaque mois par le cabinet de portage salarial.

Le cabinet va accompagner le consultant sur les techniques commerciales et va le coacher sur ce qu'il peut apporter au client. Le cabinet ne travaillera pas le CV du consultant, mais plutôt ses compétences et ses expertises. Suite à la validation des compétences du consultant, le cabinet va l'autoriser à prospecter sous le nom du cabinet, gage de qualité et de sûreté pour certains prospects.

Des missions et des profils bien identifiés

Dans la plupart des cas les missions traitées par les consultants concernent des prestations intellectuelles (formations, conseil, coaching) mais dans certains cas, les missions peuvent donner lieu à des livrables (création d'un site web, design d'un produit...)

Le plus souvent, les consultants sont des cadres expérimentés en repositionnement ou souhaitant opérer en freelance de manière indépendante en jouissant de facilités notamment administratives. Les missions sont le plus souvent ponctuelles.

Des missions à l'international sont possibles mais doivent être déclarées comme telles au cabinet. Le consultant restera salarié sous droit français.

Un service bien défini

Le cabinet va accompagner le consultant sur les techniques commerciales et va le coacher sur ce qu'il peut apporter au client. Le cabinet ne travaillera pas le CV du consultant, mais plutôt ses compétences et ses expertises. Suite à la validation des compétences du consultant, le cabinet va l'autoriser à prospecter sous le nom du cabinet, gage de qualité et de sûreté pour certains prospects. Le cabinet accompagne donc le consultant sur la définition de sa valeur ajoutée, l'intérêt n'étant pas de faire beaucoup de missions, mais des missions de qualité bien facturées.

Toute la partie comptabilité et juridique sera prise en charge par le cabinet contrairement au statut d'auto entrepreneur. Une défiscalisation des frais (téléphone, internet...) est possible contrairement au statut d'auto entrepreneur. Les frais seront facturés au client avec justificatif. On peut passer en frais jusqu'à 15% de son CA mais cela reste très contrôlé.

Concernant le coût d'un tel service, sur 100€ H.T facturés au client, le consultant cadre touche 48€ nets. Bien entendu, comme dans tout cabinet de conseil, le consultant devra envoyer à son employeur une déclaration de temps travaillé. Les frais de gestion sont dégressifs en fonction du CA et de la fidélité du consultant

Des conditions avantageuses

On peut cumuler un emploi en CDI et une mission de consultant en portage salarial et ce, sans limite de CA (contrairement au statut d'auto entrepreneur qui est limité à 32,6K€/an) à partir du moment où le temps de travail total n'excède pas 48h/semaine. Pour info, le législateur autorise le multi emploi.

15% du temps travaillé par le consultant est destiné aux loisirs, 30% à son auto formation et au développement de son réseau et 55% est de la productivité pure. 55% de 220 jours travaillés représentent environ 110 jours. L'intérêt est donc de bien vendre ses jours travaillés.

Il est important de savoir qu'il est difficile de développer son réseau et de prospecter quand on travaille déjà aux 4/5. Il est donc peu évident de faire du portage salarial en plus d'une autre activité salariée. Il faut noter qu'un salarié peut travailler pendant ses RTT mais pas pendant ses congés payés car ils sont déjà payés par l'employeur.

Le cabinet Vektoris propose certains services aux consultants : réception en réunion d'information, entretiens individuels et ouverture d'un réseau de business developers qui professionnaliseront l'offre de service. Le cabinet va également affecter un chargé de carrière qui donnera des indications sur ce que facturent les confrères afin que le consultant puisse se positionner. Après la mission, le cabinet va former le consultant dans le domaine commercial (prospection, développement de réseau...) et le cabinet va continuer à accompagner le consultant de manière individuelle à l'initiative du consultant (qui reste un indépendant). Le cabinet invite gracieusement les collaborateurs aux formations, réunions d'informations, entretiens... les formations sont financées par le cabinet.

L'importance du réseau

Généralement, le consultant travaille par recommandation ou par connaissance, il n'arrive donc pas sous la bannière du cabinet et il y a très peu de prospection dans le dur. Il peut y avoir par moment des réponses à appel d'offres et dans ce cas, le consultant répondra sous le nom du cabinet de portage salarial du fait de la nécessité de fournir de nombreux documents administratifs.

La recommandation équivaut à du réseautage et à une démarche moyen/long terme. Si le consultant souhaite une démarche sur le court terme, il devra cette fois prospecter dans le dur. Il vendra ses compétences, pas le cabinet.

Temps nécessaire pour trouver une mission :

	Le consultant a les compétences	Le consultant n'a pas les compétences
On connaît quelqu'un dans l'organisation	3 mois	12 mois
On ne connaît personne dans l'organisation	6-9 mois	18 mois

Le consultant a donc tout intérêt à se diriger vers des personnes qu'il connaît. Il est d'ailleurs plus facile de solliciter son réseau (surtout 3^e et 4^e degré)

Pour conclure :

Le portage salarial fourni de nombreux avantages contrairement au statut d'auto entrepreneur. Bien qu'on puisse devenir auto entrepreneur en 5 minutes sur internet, il ne faut pas oublier que la clôture se fait de manière classique et est très longue et engageante. Ce statut est fait pour compléter un salaire, pas pour devenir consultant indépendant. Si vous avez cet objectif, préférez les services et les avantages que proposent les cabinets de portage salarial.

Et, le débat continue sur le forum de Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo...