



CONSULTANTS
EXPERTS
PRESTATAIRES DE SERVICES
INGÉNIEURS
FORMATEURS
INFORMATIENS
MÉTIER DU DIGITAL

NOS
15
BONNES
PRATIQUES

QUELLES SONT LES BONNES PRATIQUES À IDENTIFIER POUR FAIRE SON CHOIX ?

LE PORTAGE SALARIAL EST UNE NOUVELLE FORME D'EMPLOI.

De nombreux organismes ou sociétés ont pu proposer des solutions imprécises ou qui méconnaissaient les enjeux juridiques et les obligations d'accompagnement et de transparence en faveur des travailleurs portés. Pour harmoniser les règles de cette offre, plusieurs sociétés exerçant l'activité de portage de manière professionnelle se sont regroupées au sein d'un Syndicat, le PEPS (Professionnels de l'Emploi en Portage Salarial) qui a établi un ensemble de règles à respecter par ses membres.

Malgré ces règles, les approches des entreprises de portage divergent notamment en ce qui concerne les solutions juridiques ou de gestion ainsi que dans le support marketing apportés aux consultants et experts en portage.

En sa qualité de précurseur et souhaitant proposer des solutions conformes au droit eux aux besoins des portés, ITG complète son information en recensant les meilleures pratiques à respecter par une entreprise de portage.

Ces bonnes pratiques répondent à l'exigence de qualité fixée par ITG :

- | | |
|-------------------|---|
| MANAGEMENT | > Service et réactivité |
| GESTION | > Transparence et temps réel |
| JURIDIQUE | > Respect du droit du travail et veille jurisprudentielle |
| MARKETING | > Développement et accompagnement de l'activité des experts d'ITG |
| FINANCES | > Transparence et solidité financière |

Pour plus d'informations :

www.itg.fr

ou par téléphone au

0811 654 754
(Prix d'un appel local)

LES BONNES PRATIQUES IDENTIFIÉES POUR VOUS

10 bonnes pratiques en matière de Gestion

5 bonnes pratiques en matière de Marketing

Ce que vous apporte ce document :

- Vous pouvez effectuer votre choix en pleine connaissance de cause, au delà des simples argumentaires commerciaux (ou des tarifs)
- Vous offrez à vos futurs clients **une relation sécurisée juridiquement**
- Vous pourrez exiger un service de qualité à votre future entreprise de portage



Le Portage Salarial

10 BONNES PRATIQUES EN MATIERE DE GESTION

1 VERSEMENT DES SALAIRES DÈS LE 1^{ER} JOUR D'ACTIVITÉ

C'est le critère n° 1 : plusieurs sociétés ne versent les salaires qu'après encaissement : c'est une infraction au code du travail et a des conséquences financières pour le consultant notamment vis-à-vis de Pôle Emploi.

Il faut s'assurer que les salaires conventionnels seront effectivement versés dès le 1^{er} jour d'activité, indépendamment donc de la date des encaissements.

2 DIALOGUE SOCIAL/ CONVENTION COLLECTIVE

Les sociétés de portage salarial membres du PEPS appliquent la convention collective du Syntec (conseil et bureaux d'études techniques). Cette convention collective permet de calculer les salaires « conventionnels » qui doivent vous être versés selon votre activité. Vérifiez aussi que la société de portage a un comité d'entreprise et un plan de formation des portés.

3 FRAIS DE GESTION

Le montant des frais de gestion de la société de portage est clairement affiché –**pas de frais cachés**, de suppléments surprise ou de prélèvements non annoncés. Une pratique encore commune dans certaines entreprises.

4 CONTRAT DE TRAVAIL

Vous avez un contrat de travail classique (CDD ou CDI) dès le début de votre activité et l'entreprise doit vous proposer une Mutuelle Groupe. Votre retraite complémentaire cadres doit également comporter une prévoyance décès (demander le montant).

5 RESPONSABILITÉ CIVILE PROFESSIONNELLE

La société de portage a une assurance RCP exploitation et professionnelle : demandez l'attestation (vous en connaissez alors le montant).

6 TVA SUR FRAIS

Lorsque la TVA est récupérée sur les frais et dépenses du consultant, la société de portage doit créditer son montant sur le compte du consultant (*cette TVA lui revient*).

7 GESTION DE VOTRE COMPTE

Vous devez avoir un accès direct, sécurisé en temps réel à votre compte pour connaître votre situation financière à tout moment et transmettre vos instructions, et compte rendus d'activité à la société de portage.

8 TRANSPARENCE ET SÉCURITÉ FINANCIÈRES

Les bilans et résultats de la société de portage doivent être déposés et publiés chaque année complétés d'une attestation du Commissaire aux Comptes.

La société de portage assure la responsabilité juridique et financière des missions (recouvrements clients).

9 SERVICE

L'activité de chaque consultant doit être traitée et gérée par un gestionnaire dédié, que ce consultant connaît nominativement et à qui il / elle peut s'adresser directement et personnellement.

10 RÉACTIVITÉ

La réponse aux appels et mails des consultants a lieu en décrochage direct (téléphone) ou au plus tard dans les 24 heures franches qui suivent. Les factures et salaires doivent être émis en délai et conformité.

Vous devez avoir accès à un directeur référent pour toute question sortant de la gestion quotidienne.



5 BONNES PRATIQUES EN MATIERE DE MARKETING

1 ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL

Vous devez disposer d'un accès direct au sein de la société de portage d'un « directeur référent- superviseur » pour répondre à vos demandes « marketing » (commercial, prospection, rédaction de propositions, négociation de prix).

Il doit avoir l'expérience du marché et des méthodologies du conseil.

2 UNE COMMUNAUTÉ ACTIVE D'EXPERTS

La société de portage doit vous proposer une mise en réseau effective avec d'autres consultants : clubs, réunions, constitution d'équipes à expertises complémentaires.

Elle doit faciliter les initiatives des consultants et mettre en relation ceux qui désirent développer, seul ou en équipe, une activité de conseil ou de formation sous marque.

3 BASE DE DONNÉES COMPÉTENCES

L'entreprise doit vous proposer ainsi qu'aux entreprises intéressées une base de données des compétences proposées par les experts qu'elle porte.

Cette base permet à la société de portage de négocier des partenariats avec des donneurs d'ordres (apport de missions/ service aux DRH)

4 FORMATION EN PRÉSENTIEL ET À DISTANCE

La société de portage doit vous proposer des programmes de formation adaptés au Marketing du Conseil et aux méthodes pour trouver des missions.

Ces programmes doivent correspondre à votre situation de travailler autonome et doivent pouvoir se faire en présentiel ou à distance.

La société de portage doit pouvoir participer financièrement à des formations individuelles demandées par ses consultants.

5 CARTES DE VISITE ET PAPETERIE

La société de portage doit vous offrir la possibilité de prospecter et réaliser vos missions sous sa raison sociale : cartes de visite, en têtes de lettres, plaquettes...

Pour plus d'informations :

www.itg.fr

ou par téléphone au

0811 654 754

(Prix d'un appel local)



Le Portage Salarial