

# Sommaire

<b>Préface</b> .....	1
----------------------	---

## **PARTIE I**

<b>LE PORTAGE SALARIAL</b> .....	5
----------------------------------	---

---

### **INTRODUCTION**

<b>Le contexte économique et social</b> .....	7
Le chômage .....	7
De nouvelles manières de manager .....	8
Une nouvelle relation au travail .....	9
La question des fins de carrières et des retraites .....	9
Le déficit des régimes de retraite .....	10

### **CHAPITRE 1**

<b>Les paradoxes de la génération senior</b> .....	13
Premier paradoxe : l'espérance de vie et la durée du travail ...	13
Deuxième paradoxe : la place des seniors dans l'entreprise....	14
Troisième paradoxe : le chômage des seniors .....	15
Quatrième paradoxe : la puissance économique des seniors ..	15
Des seniors réactifs issus de mai 68 .....	16

### **CHAPITRE 2**

<b>Les formules de travail indépendant</b> .....	19
La création d'entreprise .....	19
Les professions libérales .....	20

L'intérim .....	21
Le travail à temps partagé.....	21
La débrouille .....	22
<b>CHAPITRE 3</b>	
<b>Le portage salarial.....</b>	<b>23</b>
L'organisation structurelle .....	23
L'organisation fonctionnelle.....	24
Son origine .....	26
Ses philosophies créatrices.....	26
Ses philosophies militantes .....	27
<b>CHAPITRE 4</b>	
<b>Le portage et l'entreprise cliente .....</b>	<b>29</b>
Externaliser avec des professionnels réactifs et motivés .....	29
S'entourer d'équipes souples et polyvalentes .....	30
Simplifier les formalités administratives .....	31
Optimiser les coûts.....	31
<b>CHAPITRE 5</b>	
<b>Le consultant .....</b>	<b>33</b>
S'approprier le qualificatif de « consultant » .....	33
Les profils.....	34
Les motivations .....	35
Les besoins .....	36
Les attentes.....	37
<b>CHAPITRE 6</b>	
<b>Les métiers des consultants.....</b>	<b>39</b>
Les expertises : un inventaire à la Prévert.....	39
Le métier de vendeur .....	40
... et de communicant.....	41
L'animation du réseau .....	42
Le travail permanent sur soi.....	42
... et sur son produit .....	43

**CHAPITRE 7**

<b>Les pratiques contractuelles</b> .....	45
La convention d'adhésion et les honoraires .....	45
Le contrat de mission .....	46
Le contrat de travail .....	46
Le lien de subordination .....	47
La charte déontologique et la vigilance.....	48

**CHAPITRE 8**

<b>L'ingénierie salariale</b> .....	51
Le cœur de métier du portage salarial.....	51
Le règlement des salaires.....	52
L'assurance chômage.....	53
Les intérêts du consultant .....	54
La facturation des missions .....	55

**CHAPITRE 9**

<b>Les sociétés de portage</b> .....	57
La forme juridique.....	57
Les garanties.....	58
Les ressources humaines .....	59
La formation.....	59
Le recrutement des consultants .....	60

**CHAPITRE 10**

<b>Les syndicats de portage</b> .....	63
Le SNEPS ou les Parisiens politiquement corrects.....	63
La FENPS ou les chevaliers du portage.....	64
L'UNEPS et la faucheuse d'OGM .....	65
Les pouvoirs publics.....	66
Les organisations syndicales .....	66

**CHAPITRE 11**

<b>L'accord du 15 novembre 2007</b> .....	69
La représentation syndicale.....	69
Les obligations de la société de portage .....	70

Les obligations du consultant porté .....	71
Le contrat de travail .....	71
L'accompagnement professionnel .....	72

## CHAPITRE 12

<b>Les idées reçues</b> .....	75
<b>Annexes</b> .....	81
1. Tableaux comparatifs des engagements des Entreprises de Portage salarial (EPS) adhérentes aux trois syndicats...	83
2. Charte d'adhésion.....	90
3. Fichier de renseignements pour la réalisation du contrat de mission .....	93
4. Convention de formation professionnelle.....	94
5. Bon de commande.....	95
6. Demande de facturation .....	97
7. Note de frais mensuelle .....	98

## PARTIE II

<b>LE GUIDE PRATIQUE</b> .....	99
--------------------------------	----

---

### CHAPITRE 1

<b>Des consultants comme vous et moi</b> .....	101
--	-----

### CHAPITRE 2

<b>Êtes-vous fait pour le portage salarial ?</b> .....	105
Vos motivations, vos attentes et vos objectifs .....	105
Vos qualités .....	107
Votre métier et vos savoir-faire .....	108
Vos axes de progrès.....	110
Votre société de portage .....	111
Vos fiches personnelles .....	112

### CHAPITRE 3

<b>Votre organisation</b> .....	115
Votre emploi du temps.....	115
Vos espaces de travail.....	118

Vos investissements.....	118
Votre budget de départ.....	120
Votre société de portage.....	121
Vos fiches organisationnelles.....	122
<b>CHAPITRE 4</b>	
<b>Votre réseau</b> .....	127
Qu'est-ce qu'un réseau ?.....	127
Comment fonctionne un réseau ?.....	128
Comment construire votre réseau ?.....	130
Animer votre réseau.....	131
Le réseau de votre société de portage.....	133
Vos fiches réseau personnelles.....	134
<b>CHAPITRE 5</b>	
<b>Votre offre</b> .....	139
Votre offre et votre produit.....	139
Votre marché, les niches et les marchés émergents.....	142
La veille économique.....	145
Votre société de portage.....	146
Votre fiche produit.....	147
<b>CHAPITRE 6</b>	
<b>Votre communication</b> .....	151
Les principes de base de votre communication.....	151
Votre plaquette et votre charte graphique.....	153
Les pages 1 et 2 de votre plaquette : votre client.....	155
Les pages 3 et 4 de votre plaquette : votre offre et vous.....	156
Vos autres outils de communication.....	158
Le blog.....	160
Votre première maquette.....	160
<b>CHAPITRE 7</b>	
<b>Votre prospection commerciale</b> .....	165
Première étape : la qualification.....	165
Deuxième étape : le contact.....	168

Troisième étape : la prise de rendez-vous .....	169
Quatrième étape : le rendez-vous.....	170
Cinquième étape : la proposition .....	172
Vos documents.....	175

## **CHAPITRE 8**

<b><i>Vos entretiens de vente</i></b> .....	179
La préparation de l'entretien de vente.....	179
L'accueil et la découverte de votre prospect.....	181
La reformulation et la présentation de la proposition.....	182
La négociation et la conclusion.....	183
Le suivi et les reventes.....	185
Votre fiche entretien.....	186

## **CHAPITRE 9**

<b><i>Le choix de votre société de portage</i></b> .....	189
La légalité des contrats .....	189
L'aspect financier.....	190
L'aspect social.....	191
L'accompagnement professionnel .....	192
Les honoraires .....	193
Votre test comparatif.....	193
<b><i>Épilogue</i></b> .....	197
<b><i>Index</i></b> .....	201