

Sommaire

Préface	1
----------------------	---

PARTIE I

LE PORTAGE SALARIAL	5
----------------------------------	---

INTRODUCTION

Le contexte économique et social	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

Les paradoxes de la génération senior	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

Les formules de travail indépendant	19
La création d'entreprise	19
Les professions libérales	20

L'intérim	21
Le travail à temps partagé.....	21
La débrouille	22

CHAPITRE 3

Le portage salarial	23
L'organisation structurelle	23
L'organisation fonctionnelle.....	24
Son origine	26
Ses philosophies créatrices.....	26
Ses philosophies militantes	27

CHAPITRE 4

Le portage et l'entreprise cliente	29
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

CHAPITRE 5

Le consultant	33
S'approprier le qualificatif de « consultant »	33
Les profils	34
Les motivations	35
Les besoins	36
Les attentes.....	37

CHAPITRE 6

Les métiers des consultants	39
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

Les pratiques contractuelles	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

L'ingénierie salariale	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

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

CHAPITRE 10

Les syndicats de portage	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

L'accord du 15 novembre 2007	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

Les idées reçues	75
Annexes	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

LE GUIDE PRATIQUE	99
--------------------------------	----

CHAPITRE 1

Des consultants comme vous et moi	101
--	-----

CHAPITRE 2

Êtes-vous fait pour le portage salarial ?	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

Votre organisation	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
CHAPITRE 4	
Votre réseau	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
CHAPITRE 5	
Votre offre	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
CHAPITRE 6	
Votre communication	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
CHAPITRE 7	
Votre prospection commerciale	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

<i>Vos entretiens de vente</i>	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

<i>Le choix de votre société de portage</i>	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
<i>Épilogue</i>	197
<i>Index</i>	201