

C'est la solution par excellence pour les consultants et freelance. Le portage salarial est aujourd'hui connu également de la plupart des personnes en rupture d'emploi tels que les seniors grâce à internet.

Bien de personnes passent à côté de cette opportunité et il reste que la manière dont elle est comprise et diffusée fait actuellement son succès. Le porté cherche ses clients, négocie les tarifs et reçoit ses honoraires sous forme de salaire par la société de portage qui ne perçoit que des commissions.

Pour observer attentivement les personnes qui cherchent à se renseigner sur ce qu'offre notre société de portage, on distingue :

- **les indéterminés** : ils conservent les renseignements qui leur ont été donnés sans exprimer une quelconque intention – « ça peut toujours servir », « la séance était intéressante » ; c'était pour eux un moment enrichissant.

- **les utilitaristes** : « il faut essayer », « je m'y mets dès à présent ! ».

- **les à-priori-anti** : ils sont contre ou bien ce n'est pas pour eux. « Ça n'a rien à voir avec ce que je recherche », « je ne me vois pas entrain de commercialiser mes services »...

Les possibilités de choix offertes par le portage sont bien multiples et c'est une réalité vécue par des milliers de cadres qui profitent de cette formule soit au titre d'une transition professionnelle, soit pour créer leur propre emploi.

Alors, concrètement, quelles sont ces possibilités ?

Prenons un exemple concret : Prenons un jeune homme qui a trois entretiens d'embauche et imaginons qu'à la fin de ces entretiens, au lieu de considérer implicitement le mode de contractualisation comme fermé (un CDI !), ce jeune homme conclue : « je suis prêt à vous rendre service de façon temporaire ou continue au travers d'un contrat de travail ou par la facturation d'une prestation. » Est-ce que cette manière de conclure aurait changé quelque chose à l'issue des trois entretiens ?

Loin du stéréotype du commercial qui doit « se vendre », les solutions apportées par le portage salarial sont pragmatiques. Elles permettent de rester en selle, de développer et de conserver son employabilité du simple fait qu'il y a plus de missions que d'emplois.

Les profils des intervenants en portage salarial sont nombreux :

- **Demandeurs d'emplois** cadres ou non cadres en recherche d'emploi et souhaitant intervenir de manière ponctuelle pour des missions pour le compte de sociétés clientes,

- **Créateurs d'entreprises**, des entrepreneurs souhaitant tester leurs projets avant la création de leur propre structure,

- **Retraité** ou **préretraité** souhaitant maintenir une activité professionnelle du fait de leur expérience et profiter du **cumul emploi - retraite**,

- **Jeunes diplômés** souhaitant acquérir une première expérience professionnelle soit à l'issue de leur cursus soit dans le cadre de leurs études,

- **Salariés** en poste souhaitant exercer une activité complémentaire de leur emploi principal,

- **Salariés en temps partiel** ou temps choisi souhaitant compléter leurs revenus par des activités ponctuelles,

- **Professionnels travaillant en temps partagé** et qui souhaitent regrouper l'ensemble de leurs activités dans le cadre d'un employeur unique en portage salarial.

[template](#) [joomla](#)