

Consultant, manager de transition : les conseils pour bien vous lancer

Publié le 01/06/2015 par **Pascale Kroll** dans **Conseils aux candidats**



Les nouvelles formes de travail (portage salarial, management de transition, temps partagé...) vous offrent de réelles perspectives pour faire évoluer votre classique recherche de CDI, CDD, intérim.

Comment valider votre projet professionnel, vendre votre expertise ? Comment choisir entre création d'entreprise, société de portage ou auto-entrepreneuriat ? Le point de vue de Daniel Pardo, ancien manager de transition, aujourd'hui fondateur de Flexientrepreneur, spécialiste du portage salarial.

Quels conseils donneriez-vous à une personne pour une 1^{ère} mission en tant que consultant ou manager de transition ?

La 1^{ère} mission doit avant tout servir à valider votre projet, à vous constituer une clientèle pouvant vous recommander. Vous devez connaître votre marché et pouvoir estimer le juste niveau de facturation pour votre prestation. Mais il faut faire un effort sur vos tarifs. Ils ne doivent pas, à ce stade d'investigation, être un point de blocage pour vos clients potentiels.

Les entreprises apprécient également que vous colliez à leurs besoins et les rassurez. Offrez-leur la possibilité de mettre fin à votre contrat de prestations de services quand elles le souhaitent. Lors de mes précédentes missions en tant que consultant, je proposais un délai de prévenance d'un mois. C'est un excellent moyen de lever leurs craintes quant aux durées et à l'absence de flexibilité des contrats de travail en France.

Concentrez-vous avant tout sur votre recherche de mission ! J'estime qu'il est inutile pour de nombreux consultants de se lancer dans l'élaboration de plaquettes commerciales. Un directeur des ressources humaines qui souhaite proposer ses services n'en a par exemple pas besoin. La plupart du temps, votre CV habituel suffit.

Vous pouvez proposer votre expertise en tant qu'indépendant, en créant votre propre structure. Vous avez également la possibilité de facturer tout en restant salarié. Vous devez pour cela passer par une société de portage. Vous bénéficiez ainsi des avantages du statut salarié. C'est également avantageux pour les entreprises : elles peuvent bénéficier rapidement d'un consultant sous forme de prestation externe.

Avez-vous pensé à postuler à des offres d'emploi en CDD ou CDI et à proposer vos services pour une mission ? Certaines entreprises ne connaissent peut-être pas les avantages que peut leur offrir le portage salarial. A vous de les leur expliquer.

Création d'entreprise ou société de portage : comment choisir justement ?

Créer sa structure peut à première vue paraître intéressant lorsque vous réalisez des missions longues et que vous avez de la visibilité sur votre facturation. Mais avez-vous pensé à vos périodes d'intermissions ? Celles-ci ne vous donnent pas droit aux prestations sociales. Aussi belles soient vos missions, vous y serez très certainement confrontés.

Le portage salarial vous permet alors d'être plus serein. Vous bénéficiez du statut plus protecteur du salarié (droit au chômage, prévoyance, retraite, etc.).

En tant que salarié de la société de portage, en CDD voire en CDI de droit commun, il vous est par ailleurs plus aisé d'obtenir un prêt bancaire pour l'acquisition d'un logement.

Grâce à la nouvelle loi du 2 avril 2015 sur le portage salarial, vous avez la possibilité de réaliser des missions plus longues (jusqu'à 36 mois). De quoi vous offrir de nouvelles perspectives.

Le portage salarial est également un avantage indéniable lorsque vous débutez votre activité et testez vos services. Vous pouvez exercer sans créer votre structure juridique. Exit les lourdeurs administratives, fiscales et comptables obligatoires : vous vous concentrez sur l'essentiel. Vous n'avez pas de charges à payer en l'absence d'activité.

C'est également le cas pour l'auto-entrepreneuriat qui permet de tester son activité à moindre risque. Pourquoi alors opter pour le portage salarial ?

Le choix de l'auto-entrepreneuriat peut effectivement être judicieux dans un premier temps pour tester votre activité. Mais il faut que cette activité soit réduite : le niveau de facturation ne doit pas excéder 29 900 euros par an. Ce plafond est vite franchi pour un consultant, avec une facturation au-delà de 500 euros/jour !

L'auto-entrepreneuriat ne vous permet pas en outre de bénéficier du statut salarié et donc des prestations sociales, contrairement au portage salarial.

Il y a plus de 200 sociétés de portage salarial en France. Nul doute que l'ordonnance du 2 avril 2015 fasse encore des émules. Quels sont selon vous les critères les plus pertinents pour bien choisir sa société de portage ?

Le meilleur des réflexes à avoir est de demander à la société de portage une simulation de votre fiche de paie, hors gestion de frais professionnels (car ils faussent les calculs). Combien allez-vous percevoir en salaire net ? Quel va être votre taux de salaire net par rapport à votre facturation hors taxes ? Vous devez avoir la garantie de percevoir au moins 50 % de ce que vous avez facturé !

Les sociétés de portage communiquent sur leurs frais de gestion [ils sont généralement de 5 à 10 %]. Certaines ont des pourcentages très attractifs. Mais il peut y avoir des frais cachés. Cette simulation est un excellent moyen de les déceler.

Il convient également d'être attentif à ce que la société respecte toute la législation en vigueur, notamment la loi du 2 avril 2015 : versement d'une rémunération mensuelle minimum de 2 380 € bruts sur la base d'un temps plein, caution de garantie des salaires (en cas de faillite de la société de portage). Et qu'elle ait bien sûr souscrit une assurance responsabilité civile professionnelle.

A lire également sur le sujet :

[Les 7 grandes évolutions du marché du management de transition](#)

[Le CDI est mort ? Vive le management de transition !](#)

[Le manager de transition est-il un consultant qui s'ignore ?](#)

« La réussite d'une mission de management de transition passe par un cadrage précis et par des points d'avancement réguliers »



- > [Dossiers RH](#)
- > [Conseils aux candidats](#)
- > [Actus en bref](#)
- > [Avis d'experts - tribune libre](#)
- > [Les cabinets se présentent \(publireportages\)](#)
- > [Tous les articles](#)



S'abonner à l'une de nos newsletters

DRH
 Candidats
 Professionnels du recrutement
 Votre e-mail

twitter

Tweets

[Suivre](#)