

Votre employeur exige une facture, vous voulez rester salarié : que faire ?

Nombre de correcteurs sont confrontés à cette situation : les éditeurs ne veulent pas les salarier pour leur travail et leur demandent d'établir une facture de prestation de services.

Bien sûr, face à cette exigence, il faudrait se battre pour préserver son statut de salarié, mais ne nous voilons pas la face : pour les débutants et les précaires du métier, cette action est difficile, voire impossible.

En outre, l'auto-entrepreneuriat n'est pas une solution acceptable pour les raisons que j'ai expliquées dans la lettre d'information n° 4 (disponible sur le site de l'école, www.formacom.net).

Restent deux possibilités : les coopératives d'activité et d'emploi, et le portage salarial.

Les coopératives

Les coopératives d'activités et d'emploi (CAE) proposent aux professionnels de créer progressivement leur propre emploi salarié (en CDI) au sein d'une entreprise multiactivité qu'ils partagent avec d'autres professionnels ; après un an de salariat, chacun peut devenir associé de la coopérative s'il le désire. Le cadre de l'entrepreneuriat collectif permet de tester, développer et pérenniser son activité, et de bénéficier d'un accompagnement dans la durée. Ensemble, les « entrepreneurs-salariés » de la CAE construisent une entreprise coopérative pour se donner collectivement les droits, la protection sociale, les sécurités auxquels ils ne pourraient accéder s'ils étaient travailleurs indépendants. De plus, la diversité des contacts professionnels au sein de la coopérative ouvre des réseaux inattendus.

Concrètement, dès ses premiers actes de commerce, le professionnel signe avec la coopérative un contrat de travail à durée indéterminée et devient « entrepreneur-salarié », le contrat est révisable selon le volume de commandes ; il peut être à temps partiel, ce qui permet de garder le statut de salarié dans d'autres structures. La coopérative facture le client et salue « l'entrepreneur », paie les charges salariales et patronales et prélève un pourcentage de son chiffre

d'affaires de 10 %. Chacun est libre de quitter la coopérative quand il le veut. Néanmoins, ce partenariat s'inscrit a priori dans le long terme.

Juridiquement et socialement, c'est donc bien en salarié de la coopérative que « l'entrepreneur-salarié » pratique son activité : il conserve donc le statut de salarié mais doit développer lui-même son activité.

Les sociétés de portage salarial

Ce sont des prestataires de services commerciaux. Elles s'adressent aux professionnels désireux d'effectuer des prestations sans s'immatriculer ni créer d'entreprise. Elles leur fournissent un cadre juridique remplissant les obligations légales (administratives, fiscales et sociales), en échange d'un pourcentage sur leur chiffre d'affaires. Mais attention, il ne s'agit pas d'intérim : les sociétés de portage salarial ne fournissent pas de travail, ne négocient pas les prix...

Elles sont un intermédiaire, essentiellement comptable, entre l'entreprise « cliente » et le professionnel « porté » : elles facturent le client et reversent au « porté » un salaire après paiement des charges patronales et salariales et d'une commission. Il faut compter qu'il reste au « porté », après paiement des charges et de la commission (5 % au minimum), grosso modo la moitié de la somme HT facturée au client.

Dans ce cadre, il n'y a pas d'engagement à long terme entre la société de portage et le « porté ». Cette solution est donc adaptée aux travaux occasionnels venant s'ajouter à un travail rémunéré en salaire.

Il existe de nombreuses sociétés de portage salarial. Certains critères permettent de choisir celle qui convient le mieux, tels que :

- la date de création de l'entreprise, cela peut être une garantie de sérieux ;
- le taux de commission par rapport au chiffre d'affaires ; le taux de commission est souvent inversement proportionnel au chiffre d'affaires ;
- l'avance sur trésorerie éventuellement (qui peut être gratuite ou payante) ;
- la garantie en cas de défaillance du client ;

- les services proposés : séminaires de formation, rencontres, inscription sur des réseaux, facilités pour faire des cartes de visite...
- la tolérance : la société accepte-t-elle des chiffres d'affaires modestes et/ou irréguliers ?

Une correctrice témoigne de son expérience du portage salarial : « *Je demande soit 28 soit 24 €, selon la puissance financière estimée du client. Les maisons d'édition sont connues pour leurs bas prix. Mais Nathan a accepté 24 €. Comment savoir s'il aurait accepté plus ? L'idéal serait en effet de se concerter pour se mettre d'accord sur un même tarif, entre correcteurs (ou SR), mais c'est difficile parce qu'on ne se connaît pas, et cette situation d'isolement tend à faire baisser les prix. [...] À mes yeux, le mérite du portage salarial, c'est surtout le maintien dans le salariat et*

la tranquillité. On n'a vraiment pas grand-chose à faire, puisque la société s'occupe de tout. Il suffit de transmettre le bon de commande. »

Deux adresses communiquées par des correcteurs :

- Portage salarial : Jam communication
8, rue Bayen, 75017 Paris,
Tél. : 01 44 09 75 75
- Coopérative : Coopaname
44 rue Saint-Blaise, 75020 Paris,
Tél. : 01 43 71 82 69

Un grand merci aux deux adhérentes qui m'ont fourni les informations pour écrire cette lettre.

À bientôt.

Patricia Nerre

Pour plus d'informations, rendez-vous sur notre site www.formacom.net ou appelez directement Formacom : Jocelyne Ginestet, Olivier Debanne, Marie-Hélène Larue au 01 56 96 07 20 (du lundi au vendredi, de 14 à 16 heures) ; fax : 01 56 96 07 21 ; e-mail : secretariat@formacom.net.