

CONVENTION DE PORTAGE

Entre les soussignés:

La société **2i Portage** au capital de 9 000 euros

Immatriculée au registre du commerce de Toulouse sous le Numéro RCS B 501 565 568 dont le siège social est
est situé : 9 les hauts de Cante – 31380 Montastruc la Conseillère.

Représentée par Monsieur **Henry VINCENT**, en sa qualité de Gérant

Ci-après dénommée «la Société »

ET :

Madame, Mademoiselle, Monsieur

Demeurant :

Né(e) le : à

N°de sécurité sociale :

Ci-après dénommé «le Consultant»

EXPERTISE PROFESSIONNELLE

Le Consultant possède une expertise professionnelle confirmée dans les domaines suivants :

.....

Il a été exposé, d'une part :

que le consultant a notamment pour activité d'effectuer des missions de conseil, d'assistance et/ou de formation, relevant de ses compétences ci avant précisées, auprès d'entreprises, de collectivités locales, d'administrations, et d'organismes internationaux.

2i Portage est une société de conseil en gestion dont la vocation est la gestion administrative et sociale du consultant par la mise en place d'un contrat de travail afin de permettre à celui ci la réalisation de prestations pour ses clients.

2i Portage est intéressée à ce que le consultant exécute ses travaux dans son cadre juridique et organisationnel.

La présente convention a pour objet de définir les modalités pour lesquelles **2i Portage** embauchera le consultant et lui confiera l'exécution des tâches, sachant que **2i Portage** assume la responsabilité civile et administrative des interventions du consultant.

Cela exposé, Il est conclu une convention de portage selon les dispositions ci-après :

ARTICLE 1 - DEFINITION DU PORTAGE

le Consultant travaille comme expert, consultant, formateur ou prestataire de services. A ces titres, **le Consultant** est entièrement autonome dans sa prospection commerciale, la négociation avec ses clients des termes de ses interventions (contenu, planning, conditions financières...) ainsi que la réalisation de ces interventions.

2i Portage signe avec les clients du **Consultant** un contrat de prestation ou une convention de formation (selon le cas) qui reprend les conditions que **le Consultant** aura défini avec son client.

2i Portage et **le Consultant** sont liés par un contrat de travail à durée déterminée ou un contrat de travail intermittent à durée indéterminée, dans le cadre duquel il réalise les interventions définies dans les contrats de prestations ou conventions de formations explicitées ci-dessus. Le contrat de travail est régi par la convention collective n°3018 Bureaux d'études techniques, cabinets d'ingénieurs-conseils, sociétés de conseils.

2i Portage facture les interventions contractuelles du **Consultant**, tient à jour le compte du **Consultant** (cf art. 4) et lui reverse un salaire net accompagné de son bulletin de paie.

ARTICLE 2 - DUREE DE LA CONVENTION

La présente convention est conclue pour une durée illimitée à dater du
Sa dénonciation par l'une ou l'autre des parties intervient par lettre recommandée avec accusé de réception avec un préavis d'un mois.

Les conditions stipulées ci dessus ne s'opposent en aucune manière au contrat de travail dont les conditions d'échéance prévalent sur celles de la présente.

ARTICLE 3 - FRAIS DE GESTION

2i Portage prélève des frais de gestion sur la facturation mensuelle HT auprès des clients du **Consultant** selon le barème suivant :

Taux	Facturation plancher	Facturation plafond
10 %	1 000 €	50 000 €
8 %	50 001 €	100 000 €
6 %	100 001 €	

ARTICLE 4 - LE COMPTE DU CONSULTANT

La facturation HT diminuée des frais de gestion représente le compte du **Consultant**.

Structure de la rémunération et du compte consultant.

Facturation HT mensuelle du consultant	Frais de gestion (Cf. article précédent)		
	Compte du Consultant	Frais de fonctionnement (papeterie, consommables etc.) non refacturés	
		Frais de mission refacturés au client	
		Sous-traitance, facture client impayée	
		Charges patronales	
	Salaire brut	- Salaire de base horaire - Prime sur chiffre d'affaires - Indemnité de congés payés - Prime de vacances	Charges salariales
		Salaire net	

ARTICLE 5 - REMBOURSEMENT DES FRAIS

- *Les frais de mission* sont directement liés au déroulement de l'intervention du **consultant** : déplacement, hébergement, repas, matériel et documentation laissés au client, etc.

Facturés aux clients du **Consultant**, ils seront remboursés conformément à la réglementation fiscale et sociale en vigueur, dès règlement des factures par le client et sous réserve de la réception des justificatifs originaux et des notes de frais correspondantes.

- *Les frais de fonctionnement* sont exclusivement liés à l'activité du **Consultant**, indépendamment de ses missions : téléphone, papeterie, affranchissement, transport, etc.

Déduits du compte du **Consultant**, dans la limite de 30 % du salaire brut versé, leur remboursement peut intervenir au fur et à mesure que le compte est alimenté par les versements des clients du **Consultant** et sous réserve de fourniture des justificatifs originaux.

Les éventuelles indemnités kilométriques seront calculées selon le barème fiscal, de même que les indemnités de grand déplacement et autres frais forfaitaires (barèmes fiscaux et sociaux en vigueur).

ARTICLE 6 - MODALITES DE VERSEMENT DU SALAIRE

Principe de calcul de la rémunération globale :

- Une journée de travail sera décomptée sur la base de 7 heures,
- La référence annuelle pour un temps complet des consultants visés par ces dispositions sera de 218 jours par an,
- La rémunération des jours travaillés sera basée sur les minima conventionnels SYNTEC majorés de 20%,
- Le salaire brut et le salaire net varieront en fonction des prélèvements sociaux et du nombre de jours effectifs travaillés.
- Dans tous les cas, le salaire brut comprend la provision pour congés payés (10% du salaire brut), et la prime de vacances (10% des congés payés) ; pour les contrats à durée déterminé, le salaire inclut la prime de précarité.
- Les taux de charges sociales sont ajustés au moins une fois par an en fonction de l'évolution de la réglementation.

Détail de la rémunération :

Chaque mois, les salaires bruts seront décomposés de la manière suivante :

- Salaire minimum garanti (voir ci-dessus) en fonction de la classification du consultant selon la convention collective,
- Commission résiduelle (s'il y a lieu) : solde du salaire après encaissement des factures clients (conformément à l'esprit du portage) et paiement du minimum garanti,
- Les congés payés calculés sur le minimum garanti et sur la commission. Ils sont versés tous les mois,
- La prime de précarité (dans le cas d'un CDD uniquement).

Option de préfinancement :

Le consultant pourra choisir l'option de préfinancement total.

Dans ce cas, le consultant percevra la totalité du salaire correspondant aux factures émises indépendamment du règlement client. Le coût de cette option sera de 3% du chiffre d'affaires HT.

Option de préfinancement (3%)	OUI	NON
Choix du consultant (case à cocher)		

ARTICLE 7 - FACTURES LITIGIEUSES

En cas de conflit entre **le Consultant** et un de ses clients, si ce client ne paie pas sa ou ses factures, **2i Portage** déduira du compte du **Consultant** la ou les factures HT correspondantes.

ARTICLE 8 - AVANCES DE SALAIRES

Le compte du **Consultant** ne peut pas être négatif. Toutefois, **le Consultant** peut bénéficier d'une avance sur salaire en fonction du montant de son compte.

ARTICLE 9 - FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF

2i Portage fournit au **Consultant** des documents administratifs que **le Consultant** s'engage à retourner, au plus tard le dernier jour du mois en cours. Ces documents permettent à **2i Portage** d'effectuer la facturation, les remboursements de frais, la paie et le suivi du compte du **Consultant**.

Dès qu'une prestation de formation est terminée, **le Consultant** doit remettre à **2i Portage** les feuilles de présence fournies complétées et signées par les stagiaires et lui-même. En effet, **2i Portage** doit avoir tous les éléments lui permettant de réaliser le bilan pédagogique et financier annuel.

ARTICLE 10 - SOUTIEN DE 2I PORTAGE

L'objectif de **2i Portage** est que ses consultants « portés » réalisent leurs projets. Connaissant bien les écueils et les difficultés du fonctionnement en indépendant, **2i Portage** est à même de conseiller ses consultants et de les faire bénéficier de son expérience. Pour ce faire, chaque consultant bénéficie d'un interlocuteur exclusif pour l'accompagner dans sa démarche.

Afin de soutenir la démarche commerciale de ses consultants, **2i Portage** inscrit, pour les consultants qui le souhaitent, leurs compétences et leurs références sur son site « www.2iportage.com » pendant la durée de la Convention qui les lie.

Lorsque, dans le cadre de son activité, le consultant doit employer un sous-traitant, deux cas se présentent :

- Le sous-traitant facture son travail : le consultant paie sa facture et en est remboursé dans le cadre de ses frais de fonctionnement.
- Le sous-traitant est une personne qu'il faut salarier : **2i Portage** signe une Convention de portage et un contrat de travail avec cette personne et lui paie son salaire. Le coût global de ce salaire, augmenté de 10 % de frais de gestion, sera imputé sur le compte du consultant.

Dans le cas où le consultant désire, à terme, s'installer à son compte, **2i Portage** facilitera au maximum la transition entre les deux statuts et continuera à accompagner le consultant devenu créateur.

ARTICLE 11 - SERVICES DE 2I PORTAGE

Lorsque, **le Consultant** fera appel aux différents services de **2i Portage** dans le cadre de son activité (assistance administrative et conseil), **le Consultant** sera considéré comme un client et facturé comme tel, en bénéficiant d'une réduction du même pourcentage que celui des frais de gestion prélevés. Ces factures lui seront remboursées sur son compte, dans le cadre des frais de fonctionnement.

Cependant, le conseil sera facturé à partir d'une demi-heure d'entretien ou s'il donne lieu à la production de documents tels que documentation commerciale, prévisionnels...

ARTICLE 12 - CHARTE DE 2I PORTAGE

2i Portage est juridiquement garante des prestations qu'elle facture. En conséquence, **le Consultant** s'engage à respecter la Charte de **2i Portage** qui porte sur l'exigence de qualité des prestations fournies. **le Consultant** en signera un exemplaire qu'il remettra à **2i Portage** et en gardera un pour lui-même.

Le non-respect de cette Charte entraîne la résiliation immédiate de la présente Convention de Portage.

ARTICLE 13 - ASSURANCE RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE

Le coût de l'assurance responsabilité civile professionnelle du **Consultant** est inclus dans les frais de gestion (cf art. 3). Lorsqu'un avenant est nécessaire pour couvrir un risque particulier d'une mission, son coût sera imputé sur le compte du **Consultant**.

ARTICLE 14 - CAISSE DE RETRAITE ET DE PREVOYANCE

La Caisse de retraite et de prévoyance à laquelle sont versées les cotisations sociales est :
Prémalliance – 106 route du Chapitre – 31136 Balma Cedex.

ARTICLE 15 - MUTUELLE D'ENTREPRISE

Une mutuelle santé à adhésion facultative et à effet immédiat, sans questionnaire médical est proposée dès l'embauche.

ARTICLE 16 - GARANTIE DE PROPRIETE DE CLIENTELE ET DROITS D'AUTEUR

La clientèle du **Consultant** est sa propriété pleine et entière pour ses prestations personnelles, et le reste après la rupture de la présente Convention de Portage. De même, **le Consultant** détient tous les droits d'auteur de ses propres réalisations, de façon inaliénable.

Il est à noter qu'il n'y a aucun empêchement à ce que **2i Portage** fournisse à la clientèle du **Consultant** des prestations qui ne soient pas en concurrence avec les prestations du **Consultant**.

ARTICLE 17 - SYNERGIE ENTRE LES CONSULTANTS

Chaque consultant de **2i Portage** est informé des compétences et références de l'ensemble des consultants, afin de pouvoir transmettre à un « collègue » des informations commerciales qui peuvent l'intéresser ou faire appel à lui pour compléter ses compétences ou le faire travailler en sous-traitant sur une de ses missions.

ARTICLE 18 - CLAUSE D'EXCLUSIVITE

Il n'y a pas d'exclusivité de Convention de Portage. **le Consultant** peut conclure une autre Convention avec une autre société.

Par contre, les documents de fonctionnements administratifs de **2i Portage** restent sa propriété exclusive et **le Consultant** ne peut les utiliser dans le cadre d'une Convention de Portage avec une autre société.

ARTICLE 19 - LITIGE

En cas de contestation par l'une des parties, celles-ci s'engagent à rechercher préalablement une solution amiable à leurs difficultés. Si la mise en oeuvre d'une telle solution s'avérait impossible, les parties reconnaissent la compétence des juridictions du lieu du siège social de **2i PORTAGE** pour régler les litiges nés de l'exécution des présentes.

ARTICLE 20 - OBLIGATIONS DU CONSULTANT

Le consultant s'engage, dès le commencement de l'exécution de sa mission, à se soumettre à toutes les obligations générales ou spécifiques mentionnées tant dans le contrat de mission que dans le contrat de travail. Le consultant s'engage, sauf cas de force majeure, à terminer chaque mission ayant fait l'objet d'un commencement d'exécution.

ARTICLE 21 – INTEGRALITE DU CONTRAT

Le présent contrat exprime l'intégralité des obligations des parties, annule et remplace tout accord, correspondance ou écrits antérieurs.

Fait en deux exemplaires originaux à Montastruc, le

Mention manuscrite « Lu et approuvé »

le Consultant

Monsieur Henry VINCENT

Gérant

ANNEXE : CHARTE 2I PORTAGE

A- Nos engagements vis à vis des « portés » :

A1- Propriété de la clientèle

La clientèle appartient au salarié autonome (porté) qui a fait la démarche commerciale.

A2- Accueil pour expliquer le fonctionnement

Lors de la première réunion avec un nouveau porté le responsable de l'entreprise de portage doit « l'accueillir » en lui présentant l'entreprise, ses méthodes de travail et ses règles de fonctionnement.

A3- Convention de portage

Cette convention a pour but de préciser les obligations des uns et des autres, entre eux et vis-à-vis du client du porté.

A4- Contrat de travail

Le contrat précise les dates de début et de fin de la mission, les modalités financières et les règles de fonctionnement propres au portage et aux particularités éventuelles des clients.

A5- Compte rendu d'activité

En fonction des méthodes et des us et coutumes propres à chaque métier, un compte rendu d'activité sera mis en place.

A6- Dossier des portés

Pour chaque porté un dossier doit être créé. Il doit être à jour en permanence et accessible à la demande du porté.

B Nos engagements vis à vis des clients des portés :

B1- Contrat de mission

La société de portage doit transmettre au client du porté un contrat de mission (ou un devis à signer) qui précise les méthodes de fonctionnement et principalement les modalités financières.

B2- Confidentialité

La société de portage ainsi que le conseil porté s'engagent à respecter la plus totale confidentialité sur les travaux qui sont confiés au porté par l'entreprise cliente.

B3- Règles de la profession de conseil (éthique)

La société de portage s'engage à faire respecter par le conseil porté les règles de la profession : indépendance vis-à-vis du client, respect des règles de fonctionnement, aucune critique envers le client, etc....

B4- Règles propres au client.

La société de portage doit transmettre au porté toutes les consignes propres à l'hygiène et à la sécurité et lui indiquer que, si nécessaire, il doit participer aux exercices incendie qui seraient éventuellement faits pendant sa mission.

C- Vis à vis des institutions :

C1- URSSAF

Préalablement à l'embauche, La société de portage doit impérativement transmettre la « DUE » à l'URSSAF.

C2- Cotisations sociales et fiscales

La société de portage doit être à jour de toutes ses cotisations sociales et fiscales.

C3- Assurance responsabilité civile professionnelle

A la moindre demande, la société doit pouvoir fournir les preuves que les assurances liées à la responsabilité civile professionnelle ont bien été souscrites.