Cycle complet

d'une mission en

Portage salarial

azportage

La crainte n°1 des consultants SAP

95 % des consultants SAP qui envisagent le freelancing ont la même crainte : « Comment ça marche vraiment, une mission en portage salarial ? »

Beaucoup pensent à une montagne d'administratif. La réalité est toute autre : c'est un processus fluide et cadré, conçu pour que tu te concentres uniquement sur ta mission.

Voici les étapes clés :

1. Prospection et négociation

Comme tout consultant indépendant, tu commences par identifier une mission. Cela peut passer par ton réseau, une ESN, un appel d'offres ou une mise en relation directe avec un grand compte.

La négociation de ton TJM est un moment clé : **en moyenne, un consultant SAP en portage se situe entre 650 et 900 € par jour**, mais certains profils très spécialisés (FI/CO, S/4HANA, Fiori) peuvent atteindre 1000 € par jour.

Exemple concret : 750 € / jour pour une mission de 6 mois sur un projet de migration S/4HANA. Cela représente près de 90 000 € de chiffre d'affaires.

La différence, c'est que tu sais déjà que toute la partie administrative — contrats, facturation, URSSAF — ne dépend pas de toi. Tu peux négocier en confiance, sans la crainte des complications juridiques ou fiscales.

2. Contractualisation

Une fois que tu as trouvé ton client et validé les conditions, ta société de portage prend le relais. Elle établit deux contrats :

- Un contrat commercial avec ton client (ESN ou entreprise finale).
- Un contrat de travail (CDD ou CDI) entre toi et elle.

Résultat : tu es salarié porté, avec toutes les protections du salariat, tout en étant payé sur la base de ton chiffre d'affaires.

C'est un énorme avantage : tu n'as pas à craindre la requalification en salariat déguisé (un risque bien réel en freelance classique), ni les litiges liés à des clauses mal rédigées. Tout est sécurisé juridiquement, pour toi comme pour ton client.

3. Démarrage de la mission

Une fois les contrats signés, tu intègres ton projet comme si tu étais en CDI... mais avec l'avantage d'être rémunéré au niveau d'un freelance, à la juste valeur de ton expertise

Tu travailles en autonomie, tu gères ton emploi du temps, tu choisis tes missions. Mais en parallèle, tu conserves les avantages sociaux du salariat : sécurité sociale, retraite, chômage, mutuelle.

Concrètement, tu profites du meilleur des deux mondes : la liberté d'un freelance et la sécurité d'un salarié.

4. Suivi et reporting

Chaque mois, tu remplis un relevé d'activité (souvent une simple feuille de temps validée par ton client). Pas de fichiers complexes, pas de justification interminable : **c'est rapide et standardisé.**

Sur cette base, la société de portage établit la facture. Pas de relances, pas de suivi administratif à gérer. Toi, tu restes concentré sur ce qui compte vraiment : délivrer ton expertise SAP et avancer dans ton projet.

5. Facturation et salaire

La société de portage envoie la facture au client, encaisse le règlement, puis transforme ton chiffre d'affaires en salaire. Les frais de gestion et les cotisations sont déduits, et tu reçois un bulletin de salaire clair et transparent.

Exemple : sur une mission de 20 jours facturée 750 € / jour (15 000 € de CA), **tu touches un salaire net largement supérieur à ce que tu aurais perçu en CDI**, tout en gardant la protection sociale.

La grande différence : tu n'as jamais à courir après ton argent ni à craindre un contrôle URSSAF. Tu travailles, tu es payé, point.

Et toi, qu'est-ce qui te freine encore ?

azportage

az portage

Je suis Drif, spécialiste du portage salarial.

À la tête d'AZ PORTAGE depuis 10 ans.
J'accompagne les consultants SAP qui veulent franchir le pas de l'indépendance, en leur offrant le meilleur des deux mondes : la sécurité d'un salarié et la liberté d'un freelance.

Pour plus de contenu autour du **portage salarial** et de **la transition vers l'indépendance**, **abonne-toi** à mon profil.