

Ce que le Portage Salarial change vraiment pour votre quotidien

Au-delà des idées reçues

Le guide des avantages concrets, chiffrés et sous-exploités du portage salarial à l'usage des consultants, experts et freelances indépendants.

Sommaire

Introduction	3
C2G Portage, en quelques mots	3
Partie 1 Le portage salarial en quelques repères	4
Une relation tripartite encadrée par la loi	4
Les droits sociaux, en bref	5
La garantie financière : une protection souvent méconnue	5
Partie 2 Ce que le portage salarial change vraiment pour vous	6
2.1 Les avantages « socle »	6
2.2 La crédibilité bancaire	7
2.3 La crédibilité face aux grands comptes	8
2.4 Un accompagnement humain	8
2.5 Une protection juridique réelle	9
2.6 L'optimisation des frais professionnels	9
2.7 Le seuil de la micro-entreprise dépassé	10
2.8 Éviter les erreurs classiques du lancement	11
2.9 Déléguer l'administratif	11
2.10 Le filet de sécurité des intermissions	12
2.11 Portage salarial et seniors	12
2.12 Un tremplin pour la reconversion	13
2.13 La formation continue	13
2.14 La liberté géographique	14
Partie 3 Ce que seul C2G Portage vous apporte	16
3.1 Un conseiller dédié, disponible et réactif	16
3.2 Une transparence totale sur les prix et les charges	16
3.3 L'avance sur salaire: votre sérénité, même si le client paie en retard	17
3.4 Une expertise au service de l'optimisation légale de vos revenus	17
3.5 Un suivi juridique assuré par une avocate spécialisée	17
C2G Portage, qui sommes-nous vraiment ?	18
Conclusion	18

Introduction

« Le portage salarial, c'est juste pour avoir la sécu et le chômage. » C'est sans doute la phrase que nous entendons le plus souvent, dans la bouche de consultants pourtant expérimentés. Et c'est sans doute la plus trompeuse.

Chez C2G Portage, nous accompagnons chaque année des dizaines de consultants, experts et le constat est presque toujours le même... La majorité d'entre eux connaît le portage salarial pour ce qu'il apporte de plus visible: une fiche de paie, une couverture maladie, des droits au chômage. Mais très peu exploitent réellement ce que ce statut rend possible au quotidien.

Ce guide n'a pas pour objectif de vous expliquer une nouvelle fois ce qu'est le portage salarial (vous le savez probablement déjà, au moins dans ses principes) mais nous ferons un rappel. Notre objectif est de vous montrer, **avantage par avantage, exemple à l'appui**, ce que ce statut change concrètement dans VOTRE quotidien de consultant indépendant, et vous donner des clés pour en tirer le meilleur parti, dès aujourd'hui.



CONSEIL C2G

Comment lire ce livre blanc

Que vous soyez déjà consultant porté, freelance en micro-entreprise ou en société, ou salarié en pleine réflexion sur un projet d'indépendance, ce guide est pensé pour être lu à plusieurs niveaux: une lecture linéaire pour tout comprendre, ou une lecture ciblée, thème par thème, selon vos priorités du moment.

C2G Portage, en quelques mots

C2G Portage est une société de portage salarial à taille humaine, basée à Clermont-Ferrand, conçue pour des consultants qui veulent un statut sécurisé sans sacrifier la réactivité ni la transparence. Nous pensons qu'un bon accompagnement ne se mesure pas à la taille d'un centre d'appels, mais à la disponibilité réelle d'un interlocuteur qui connaît votre dossier, vos missions et vos objectifs.

Partie 1: Le portage salarial en quelques repères

Une relation tripartite encadrée par la loi

Le portage salarial repose sur une relation à trois acteurs, encadrée par l'ordonnance du 2 avril 2015 et de la convention collective nationale de 2017.

01

Vous, le consultant indépendant

Vous trouvez vos **missions** et réalisez vos **prestations** en toute **autonomie**, comme un freelance.

02

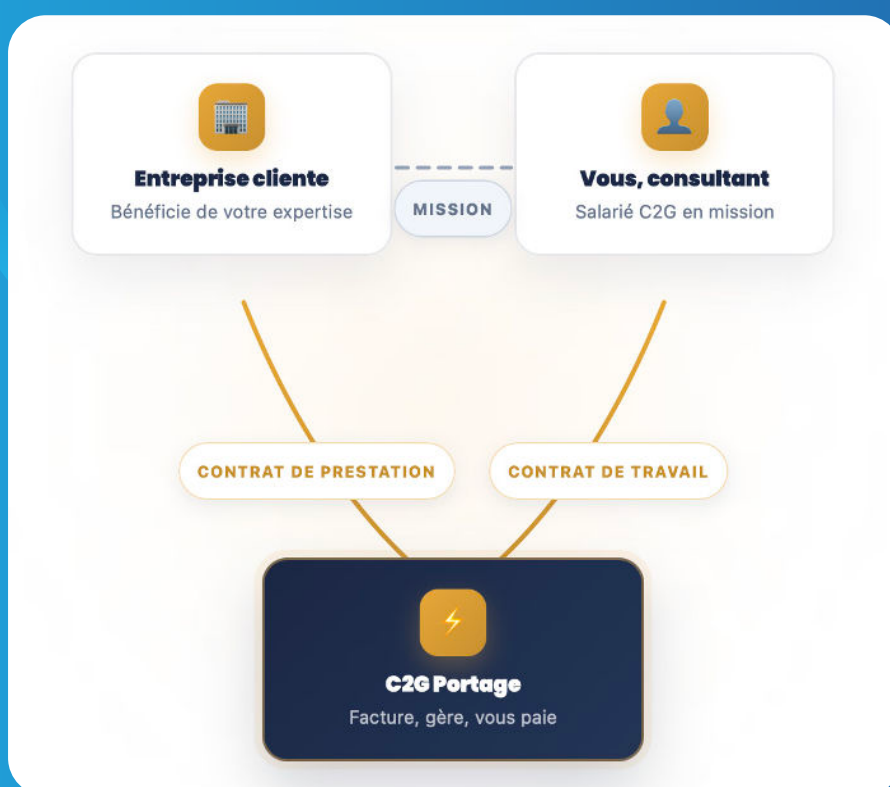
Votre client (l'entreprise)

L'entreprise cliente signe un **contrat de prestation** directement avec votre société de portage salarial.

03

La société de portage salarial

Elle **facture** votre client, **encaisse** les honoraires et vous verse un **salaire mensuel**.



Vous conservez la liberté d'un indépendant, vous choisissez vos missions, vos clients, votre rythme et votre tarif, tout en bénéficiant du statut de salarié (bulletin de paie mensuel, cotisation à l'assurance chômage, retraite, prévoyance, mutuelle d'entreprise). C'est cette dualité qui fait l'originalité du dispositif, et c'est elle qui ouvre la plupart des avantages détaillés dans ce guide.

Les droits sociaux, en bref

En tant que salarié porté, vous bénéficiez du régime général de la Sécurité sociale (maladie, maternité, accidents du travail), d'une couverture retraite de base et complémentaire identique à celle de tout salarié, de l'assurance chômage (sous réserve des conditions d'affiliation habituelles), d'une prévoyance obligatoire, d'une mutuelle d'entreprise, et accès à des formations finançable par notre OPCO. Nous y revenons brièvement dans la partie suivante mais ce n'est volontairement pas le cœur de ce document: ces droits, vous les connaissez déjà. Le sujet qui nous intéresse ici, c'est tout ce qui se cache derrière.

La garantie financière: une protection souvent méconnue

La loi impose à toute société de portage salarial de souscrire une garantie financière, destinée à assurer le paiement de vos salaires et de vos cotisations sociales même en cas de défaillance de l'entreprise de portage elle-même. C'est un mécanisme de sécurité peu connu des consultants, mais qui constitue un filet de protection supplémentaire par rapport à d'autres formes d'intermédiation. Avant de signer avec une société de portage, il est toujours légitime de lui demander une attestation de garantie financière à jour.

Entrons dans le vif du sujet et voyons, concrètement, ce que le portage salarial change dans votre quotidien de consultant.

Partie 2: Ce que le portage salarial change vraiment POUR vous

2.1 Les avantages « socle »: ce que vous savez probablement déjà

Avant d'aller plus loin, faisons un point rapide sur les bénéfices les plus connus du portage salarial. Ils sont réels, ils sont solides, et ils constituent le socle sur lequel repose tout le reste, mais ce ne sont pas eux qui feront la différence dans votre quotidien de consultant.

Vous les avez sans doute déjà identifiés lors de vos recherches:

- Une couverture sociale complète et identique à celle de tout salarié: maladie, maternité, accidents du travail.
- Des droits au chômage en cas de fin de contrat, sous réserve des conditions d'affiliation à France Travail.
- Une retraite de base et complémentaire qui continue de se construire, trimestre après trimestre.
- Une prévoyance et une mutuelle d'entreprise, sans démarche de souscription individuelle à effectuer.
- Un accès aux formations finançable par notre OPCO

Ces avantages sont un filet de sécurité précieux, en particulier comparés à la micro-entreprise, qui n'offre ni assurance chômage ni retraite.

Mais s'arrêter là, c'est passer à côté de l'essentiel.

La vraie question à se poser n'est pas « le portage salarial protège-t-il mes arrières ? »

La réponse est oui, et depuis longtemps.

La vraie question est:

« Est-ce que j'exploite vraiment tout ce que ce statut me permet de faire ? »



2.2 La crédibilité bancaire: ouvrir des portes que d'autres statuts ferment

Demandez à n'importe quel micro-entrepreneur ou dirigeant de SASU récemment installé comment s'est passé son dernier rendez-vous à la banque pour un crédit immobilier ou un prêt personnel. Dans la majorité des cas, la réponse est la même : c'est long, c'est compliqué, et le dossier est examiné avec une méfiance particulière.

Les banques raisonnent en termes de risque et de régularité de revenus. Un chiffre d'affaires de micro-entrepreneur ou un résultat de société, même solide, reste soumis à interprétation, à des liasses fiscales à fournir sur plusieurs exercices, et à une décote quasi systématique appliquée par les organismes prêteurs. En portage salarial, vous présentez ce que toute banque sait lire en quelques secondes: des bulletins de salaire mensuels, un contrat de travail (CDD ou CDI), une fiche de paie avec un montant net. Le traitement de votre dossier se rapproche alors de celui d'un salarié classique, avec souvent, une meilleure capacité d'emprunt et un traitement plus rapide.

Cas concret

MICRO-ENTREPRISE

- Déclaration de CA demandée
- Taux d'endettement calculé sur une base prudente
- 2 à 3 avis d'imposition
- Historique pluriannuel à fournir

PORTAGE SALARIAL

- Salaire net stable pris en compte
- Revenus plus visible
- 3 bulletins de salaire à fournir

Attention: Le portage salarial ne garantit pas l'obtention d'un crédit immobilier mais il facilite la présentation de votre dossier. Chaque établissement bancaire applique ses propres critères d'analyse et étudie la situation globale de l'emprunteur.

CONSEIL C2G



Si un projet immobilier ou un crédit à la consommation est dans vos plans à moyen terme, anticipez: basculer en portage salarial plusieurs mois avant votre demande de prêt, le temps de constituer un historique de bulletins de salaire, renforce nettement votre dossier. Demandez à votre conseiller C2G une attestation d'ancienneté et de revenus (elle est souvent réclamée par les banques et nous la délivrons sans délai).

2.3 La crédibilité face aux grands comptes: un accès facilité aux groupes

De nombreux grands groupes ont des règles qui rendent difficile, voire impossible, le fait de travailler directement avec un freelance. Pourquoi ? Parce qu'en travaillant directement avec un indépendant, l'entreprise peut prendre des risques juridiques, notamment si la relation ressemble trop à celle d'un salarié avec son employeur. C'est pourquoi beaucoup de grands groupes demandent aujourd'hui aux freelances de passer par un intermédiaire, en général une société de conseil, une ESN ou une société de portage salarial.

Avec le portage salarial, ce frein disparaît. La société de portage devient votre employeur et prend en charge la partie contractuelle et administrative. Le client est donc rassuré et son service achats peut plus facilement valider la mission. Concrètement, vous pouvez accéder à des missions dans des grands groupes qui ne travaillent pas directement avec des freelances, tout en simplifiant les démarches de contrat et de facturation.

2.4 Un accompagnement humain: la fin de la solitude de l'indépendant



Être indépendant, c'est aussi travailler seul. Pas toujours facile de savoir vers qui se tourner pour poser une question, demander un conseil ou partager une expérience.

Avec le portage salarial, vous n'êtes plus seul. Vous bénéficiez d'un interlocuteur dédié pour vous accompagner.

2.5 Une protection juridique réelle: la responsabilité n'est plus sur vos seules épaules

En freelance, vous êtes seul responsable de votre activité. En cas d'erreur administrative, de problème avec un contrat ou de désaccord avec un client, vous devez gérer seul les conséquences.

Avec le portage salarial, vous bénéficiez d'un cadre plus protecteur. La société de portage prend en charge la partie administrative, sociale et fiscale et vous accompagne en cas de problème avec un client. Retard de paiement, désaccord sur une mission, rupture de contrat ou problème administratif: vous n'êtes plus seul pour y faire face !

Vous restez responsable de votre travail et de vos prestations, mais la responsabilité juridique et administrative ne repose plus uniquement sur vos épaules.

2.6 Les frais qui peuvent être pris en charge

Les frais liés à votre activité professionnelle peuvent, sous certaines conditions, être pris en charge par la société de portage, en plus de votre salaire. Ils doivent être réels, liés à votre activité et justifiés.

On distingue notamment deux catégories :

Les frais de mission refacturés

Ce sont les dépenses engagées dans le cadre d'une mission et pouvant être refacturées au client, selon les conditions prévues avec celui-ci : déplacements, hébergement, repas professionnels, etc.

Les frais de fonctionnement

Il s'agit de dépenses nécessaires à l'exercice de votre activité, qui peuvent être prises en charge dans le respect des règles applicables et des éventuels plafonds : matériel et outils professionnels, certains frais liés au travail à domicile ou en espace de coworking, formation professionnelle, etc.

CONSEIL C2G

Chaque situation étant différente, votre conseiller peut vous aider à identifier les frais qui correspondent réellement à votre activité et à comprendre les règles applicables.

5 catégories de frais professionnels pris en charge



Les déplacements professionnels

Trajets, péages, parkings, billets de train...



Le matériel et les outils professionnels

Ordinateur, logiciels, abonnements professionnels...



Une partie des frais liés au télétravail

Selon les conditions en vigueur.



La formation professionnelle

Certifications, conférences, ouvrages...



Les frais courants

Téléphone, internet, fournitures de bureau...

2.7 Le seuil de la micro-entreprise dépassé ? C'est le signal à ne pas ignorer

Pour la période 2026-2028, le plafond de chiffre d'affaires de la micro-entreprise est fixé à 83 600 € pour les prestations de services (BIC/BNC) et les professions libérales (un seuil réévalué tous les trois ans).

De plus, le plafond de chiffre d'affaires de la micro-entreprise est différent du seuil de TVA. Pour les prestations de services, la TVA s'applique à partir de 37 500 € de chiffre d'affaires (avec un seuil majoré à 41 250 €). Vous pouvez donc devoir facturer la TVA tout en restant en micro-entreprise.

Beaucoup de consultants découvrent cette différence en cours d'année et ne l'ont pas anticipée. Si votre activité continue de grandir, c'est aussi le moment de réfléchir à la suite. Le portage salarial permet de développer votre chiffre d'affaires sans plafond de CA, tout en évitant de devoir créer et gérer votre propre société si vous ne le souhaitez pas.

CONSEIL C2G



Si votre chiffre d'affaires annualisé approche 80 % du plafond micro-entreprise en cours d'année, c'est le bon moment pour ouvrir la discussion sur une bascule en portage salarial, avant de subir le changement de régime dans l'urgence.

Petit comparatif rapide !

Critère	Micro-entreprise	Société (EURL/SASU)	Portage salarial
Plafond de chiffre d'affaires	83 600 € (services, 2026-2028)	Aucun plafond	Aucun plafond
Charge administrative	Moyenne	Élevée (comptabilité, liasse)	Externalisée à la société de portage
Protection chômage	Non (hors ATI, très encadrée)	Non (sauf mandat assimilé salarié)	Oui, sous conditions d'affiliation
Crédibilité bancaire	Limitée	Variable selon l'ancienneté	Proche du salariat classique
Responsabilité admin. et sociale	Portée par le dirigeant	Portée par le dirigeant	Transférée à la société de portage
Accès aux grands comptes	Souvent restreint	Généralement possible	Facilité
Coût du statut	Cotisations sociales sur le chiffre d'affaires	Cotisations sociales + frais de fonctionnement	5 % de frais de gestion + cotisations sociales
Activités éligibles	Large éventail d'activités, avec certaines exclusions	Large éventail d'activités selon la forme choisie	Prestations intellectuelles compatibles avec le cadre du portage salarial

2.8 Éviter les erreurs classiques quand on se lance en indépendant

Nous accompagnons régulièrement des consultants qui arrivent chez nous après une première expérience en freelance parfois compliquée, souvent marquée par des erreurs qui auraient pu être évitées.

Les plus fréquentes:

- Sous-estimer son TJM au début, faute de connaître les prix du marché, puis avoir du mal à l'augmenter avec ses clients habituels.
- Ne pas prévoir de trésorerie de sécurité, notamment à cause des délais de paiement de 30, 45 ou parfois 60 jours.
- Signer des contrats trop peu précis, sans clause de rupture claire ni définition précise de la mission.
- Découvrir trop tard certaines obligations ou seuils fiscaux et sociaux, faute d'accompagnement.
- Confondre chiffre d'affaires et revenu réel, et prendre des décisions financières en se basant sur son CA plutôt que sur ce qu'il reste réellement après charges et impôts.

Le portage salarial ne vous dispense pas de bien négocier votre TJM ou de choisir vos missions, cela reste votre rôle de consultant. En revanche, il sécurise tout ce qui se passe autour (facturation, relances, contrats et démarches administratives).

2.9 Déléguer l'administratif pour vous concentrer sur votre cœur de métier



Facturation, relances clients, déclarations sociales, TVA, comptabilité, bulletins de paie... Pour un indépendant, les tâches administratives peuvent rapidement prendre plusieurs heures chaque semaine. Du temps qui n'est ni facturé ni consacré à vos missions ou à votre prospection.



En portage salarial, ces tâches sont prises en charge par la société de portage. De votre côté, vous transmettez simplement les informations nécessaires, comme votre activité et vos notes de frais.



Le bénéfice ne se limite donc pas au temps gagné. C'est aussi une charge mentale en moins. Vous n'avez plus à penser aux échéances, aux déclarations ou aux factures en attente. Vous pouvez ainsi vous concentrer pleinement sur vos missions, vos clients et le développement de votre activité.

2.10 Le filet de sécurité des intermissions



Une période sans mission peut rapidement devenir stressante pour un indépendant car plus de missions signifie plus de revenus. En portage salarial, il existe **la réserve de guerre**. Pour un CDI porté la réserve de 10 % est une obligation de la convention collective. Chaque mois, une partie de votre rémunération est automatiquement mise de côté pour vous permettre d'anticiper les périodes sans mission.

L'objectif est de ne pas attendre de ne plus avoir de mission pour agir. Cette réserve vous permet de lisser vos revenus et de disposer d'une sécurité financière lorsque votre activité ralentit.

C'est un véritable filet de sécurité qui vous permet d'aborder les intermissions avec plus de sérénité, tout en continuant à développer votre activité sans subir chaque période creuse.

2.11 Portage salarial et seniors: préparer sa retraite sans renoncer à l'activité

Le portage salarial est souvent présenté comme une solution pour les jeunes consultants qui se lancent. Pourtant, il offre aussi des avantages concrets aux profils seniors (cadres en fin de carrière, experts en transition ou ex-dirigeants) qui sont moins souvent mis en avant.



Continuer à cotiser pour sa retraite grâce au portage permet de valider des trimestres et de continuer à construire ses droits, comme un salarié. Pour un consultant senior qui souhaite prolonger son activité, c'est aussi l'occasion de continuer à transmettre son expertise, réaliser des missions ponctuelles ou faire du mentorat, sans avoir à créer et gérer une structure pour seulement quelques missions par an.

Le cumul emploi-retraite est également possible en portage salarial pour les consultants ayant déjà liquidé leurs droits, selon les règles en vigueur. Une solution encore peu connue.

2.12 Un tremplin pour la reconversion professionnelle

Le portage salarial est aussi une solution particulièrement adaptée aux salariés en pleine reconversion, hésitant entre la sécurité d'un poste en CDI classique et la liberté d'une activité indépendante. Il permet de tester une activité de conseil ou d'expertise en conditions réelles, avec de vrais clients, une vraie facturation, un vrai TJM, sans avoir à créer immédiatement une structure juridique, et sans renoncer totalement au filet de sécurité du salariat.

C'est également une option pertinente pour des profils en transition plus tardive. Par exemple, un cadre qui souhaite quitter le salariat classique sans se retrouver du jour au lendemain sans aucune couverture sociale, ou un entrepreneur entre deux projets qui veut continuer à valoriser son expertise via des missions de conseil en attendant son prochain lancement.

2.13 La formation continue: un droit trop souvent oublié

En tant que salarié porté, vous pouvez accéder à certaines formations financées par notre OPCO au même titre que n'importe quel salarié. C'est un droit que beaucoup de consultants indépendants laissent dormir, faute d'y penser.

Or, dans des métiers de conseil et d'expertise où la valeur ajoutée repose directement sur la mise à jour des compétences, mobiliser ces droits pour financer une certification, une formation technique ou une montée en compétences sur un nouvel outil est un investissement direct dans votre TJM futur.



2.14 La liberté géographique: travailler d'où vous voulez

Le portage salarial n'impose aucune contrainte de localisation particulière au-delà de celles négociées avec votre client dans le cadre de la mission. Vous pouvez organiser votre activité en télétravail complet, en itinérance entre plusieurs villes, ou en combinant présentiel ponctuel chez le client et travail à distance.

Cette liberté, souvent perçue comme acquise en freelance, l'est tout autant en portage salarial, avec en plus, la sécurité d'un cadre social qui continue de s'appliquer où que vous exerciez sur le territoire. Pour des consultants qui souhaitent conjuguer mobilité géographique et stabilité de statut, c'est un avantage concret qui simplifie l'organisation personnelle sans jamais entrer en conflit avec le cadre contractuel de la mission.

CONSEIL C2G



Si votre activité implique des déplacements réguliers entre plusieurs lieux de mission, ils entrent souvent dans le champ des frais professionnels évoqués au point 2.6.

Synthèse:

Les 13 leviers en 1 coup d'oeil

Levier	Action à mettre en place
Crédibilité bancaire	Basculer en portage plusieurs mois avant une demande de prêt, demander une attestation de revenus.
Crédibilité grands comptes	Mentionner votre statut de porté dès les premiers échanges achats/juridique.
Accompagnement humain	Solliciter votre conseiller avant une négociation, pas seulement pour l'administratif.
Protection juridique	Faire relire vos contrats clients sensibles avant signature.
Frais professionnels	Faire un point annuel avec votre conseiller sur les dépenses éligibles.
Seuil micro-entreprise	Anticiper la bascule dès 80 % du plafond atteint en cours d'année.
Éviter les erreurs de lancement	Demander une simulation de revenu net avant de signer sa première mission.
Délégation administrative	Réinvestir le temps libéré dans la prospection continue.
Intermissions	Épargner 10 % de chaque mission dès le début de l'activité.
Seniors et retraite	Étudier le cumul emploi-retraite avant de démarcher un premier client.
Reconversion	Utiliser la première année comme un test grandeur nature du projet.
Formation continue	Demander quel formations sont éligibles.
Liberté géographique	Documenter les trajets multi-sites au titre des frais professionnels.

Partie 3: Ce que seul C2G Portage vous apporte

Tous les avantages décrits jusqu'ici sont propres au statut du portage salarial, n'importe quelle société de portage sérieuse et conforme à la convention collective de la branche peut, en théorie, vous les proposer. La différence se joue ailleurs, dans la manière dont l'accompagnement est réellement mis en œuvre au quotidien.

3.1 Un conseiller dédié, disponible et réactif

Beaucoup de sociétés de portage fonctionnent sur un modèle de centre d'appels mutualisé, où le délai de réponse à une question simple peut atteindre plusieurs jours. Chez C2G Portage, nous avons fait le choix inverse. Une structure à taille humaine, avec un conseiller dédié qui connaît votre dossier, vos missions et votre historique, et une disponibilité pensée pour répondre rapidement à vos sollicitations.

CHEZ C2G

Chez C2G Portage, votre conseiller dédié est joignable rapidement pour répondre à vos questions urgentes, vous n'êtes jamais seul face à l'urgence.



3.2 Une transparence totale sur les prix et les charges

Le marché du portage salarial souffre encore trop souvent d'un manque de lisibilité tarifaire... Frais de gestion affichés en façade, frais annexes découverts au premier bulletin de salaire, grille de charges peu détaillée.

En portage salarial, le montant facturé au client ne correspond pas directement au salaire perçu. Plusieurs éléments sont déduits avant d'arriver au salaire net : frais de gestion, cotisations sociales, éventuels frais professionnels et autres éléments liés à votre situation.

À titre indicatif, comptez autour de 50 % de votre CA HT en salaire net avant impôt, selon votre situation et les frais engagés.

Chez C2G Portage, nos frais de gestion sont de 5 %, ce taux est annoncé clairement dès le départ.

10 000€ de CA HT



**environ 5000€ de
salaire net avant
impôt**
(dont 1000€ de frais pro)

3.3 L'avance sur salaire: votre sérénité, même si le client paie en retard

Les délais de paiement clients (30, 45, parfois 60 jours) sont une réalité structurelle de l'activité de conseil, quel que soit le statut. Dans de nombreuses sociétés de portage, votre salaire n'est versé qu'une fois la facture effectivement encaissée par la société de portage, ce qui vous fait subir directement le décalage de trésorerie de votre client.

Chez C2G Portage, nous avançons votre salaire même lorsque la facture correspondante n'a pas encore été réglée par le client dans les conditions prévues au contrat de travail. Votre trésorerie personnelle n'a plus à absorber les retards de paiement qui ne dépendent pas de vous, c'est notre rôle de gérer ce décalage, pas le vôtre.



3.4 Un accompagnement pour bien gérer vos frais

La gestion des frais professionnels peut rapidement devenir complexe, notamment lorsqu'il faut distinguer les dépenses liées directement à une mission des frais nécessaires au fonctionnement de votre activité.

Chez C2G Portage, nous vous accompagnons dans cette distinction et prenons le temps d'examiner avec vous, mission par mission, les dépenses pouvant être prises en charge. L'objectif est de vous permettre de comprendre les règles applicables et de déclarer vos frais dans le respect du cadre légal et des barèmes en vigueur.

3.5 Un suivi juridique assuré par une avocate spécialisée

C2G Portage s'appuie sur le suivi d'une avocate spécialisée dans le portage salarial, qui garantit la conformité de nos pratiques contractuelles et sociales. Cela atteste de la rigueur juridique de notre accompagnement, un gage de sérieux qui vous protège directement en tant que consultant porté, en particulier sur les sujets sensibles évoqués au point 2.5 (rédaction contractuelle, gestion des litiges, conformité sociale).

C2G Portage, qui sommes-nous vraiment ?

Notre société de portage salarial, C2G Portage, basée à Clermont-Ferrand est née d'un constat simple. Le marché du portage salarial s'est beaucoup professionnalisé ces dernières années, mais il a aussi, pris le chemin de la standardisation, des plateformes automatisées, des centres d'appels mutualisés, des grilles tarifaires peu lisibles.

Nous avons fait un choix différent, rester une structure à taille humaine, où chaque consultant porté est suivi par un interlocuteur qui connaît réellement son dossier, ses missions et ses objectifs de carrière.

- **La transparence:** sur les prix, sur les charges, sur ce qui est possible et ce qui ne l'est pas. Nous préférons vous dire non clairement plutôt que de vous laisser découvrir une limite après coup.
- **L'expertise:** juridique, sociale et fiscale, au service de l'optimisation légale de votre rémunération et de la sécurisation de votre activité, avec le suivi d'une avocate spécialisée en portage salarial.
- **La disponibilité:** un conseiller dédié, joignable rapidement, y compris pour les urgences qui ne s'organisent jamais aux heures de bureau.

Conclusion

Le portage salarial n'est pas qu'un statut de repli, ni une simple mécanique pour obtenir une fiche de paie. C'est, quand il est pleinement exploité, un véritable outil de développement professionnel, un accélérateur de crédibilité auprès des banques et des grands comptes, un levier d'optimisation de votre pouvoir d'achat, une protection juridique réelle, un filet de sécurité pour vos intermissions, et un accompagnement qui met fin à l'isolement souvent associé à l'indépendance.

La différence entre un consultant qui « subit » son statut de porté et un consultant qui en tire pleinement parti ne tient pas au statut lui-même: elle tient à la connaissance qu'il en a, et à la qualité de l'accompagnement dont il bénéficie. C'est précisément la mission que s'est donnée C2G Portage.

CONTACT



TÉLÉPHONE

04 73 29 02 20

EMAIL

contact@c2g-portage.fr

ADRESSE

1 Allée Groupe Nicolas Bourbaki
63170 Aubière, France

HORAIRES

Lundi – Vendredi
9h00 – 18h00