

# Portage salarial

## BNPSI

### Notre rôle : conforter les créateurs

Qui ne s'est jamais dit "tiens, si je créais une entreprise avec un nouveau concept de services, avec des nouveaux produits ?", ou alors "et si je devenais mon propre patron ?". Mais l'angoisse d'affronter dans un premier temps les rendez-vous avec un banquier pour financer le projet, puis les formalités administratives inhérentes à la création d'une entreprise ont découragé bien plus d'une vocation. Villefranche et son bassin d'emploi n'échappent pas à cette règle. Gildas Tollet et Hervé Petitjean l'ont bien compris et c'est pourquoi, après une étude de marché qui a duré deux ans, ils ont décidé de créer B.N.P.S.I. (bureau national de portage des salariés indépendants) en mai 2005.

Comment fonctionne le portage salarial ? Un chômeur, un retraité, un salarié... a l'occasion de réaliser une mission ponctuelle ou de courte durée. Une personne souhaite devenir indépendant, mais voudrait tester son idée sans prendre le risque de se déclarer à son compte ou de créer une entreprise. Il suffit alors de contacter une société telle que B.N.P.S.I. ; celle-ci prend alors en charge, moyennant une rémunération à taux fixe sur le revenu de l'activité de 8 %, l'ensemble des démarches et établit une facture au donneur d'ordre. Une fiche de paye est alors émise par B.N.P.S.I. qui réalise également l'ensemble des déclarations à l'administration fiscale, à l'U.R.S.S.A.F... le salarié restant toutefois son propre patron. A charge ensuite pour le "porté" de décider de la viabilité de son activité et de poursuivre sous cette formule ou de sauter le pas de la création d'entreprise ou de l'enregistrement comme professionnel libéral. La formule a de nombreux avantages : le client qui achète un service n'a pas d'engagement de longue durée, il ne paye qu'une facture et n'a donc ni taxe salariale, ni contrainte particulière. Pour le salarié, les sommes nettes perçues correspondront réellement à ce qu'il voulait encaisser, B.N.P.S.I. se chargeant de calculer pour le client un montant tous frais compris.

"Nous assistons nos clients dans leurs démarches, nous les soulageons de ces épreuves", lance Hervé Petitjean, mais notre implication ne s'arrête pas à la simple émission d'une fiche de paye. Nous avons également un véritable rôle de conseil." Avant tout départ d'activité,



Hervé Petitjean, directeur de BNPSI.

le futur client vient présenter son projet à l'équipe de B.N.P.S.I. qui l'étudie avec lui et lui expose clairement si l'objectif est réalisable. "Cette rencontre est utile, car elle permet à la personne dont le projet est démesuré de s'en rendre compte suffisamment à temps ; mais elle permet également à certains de s'apercevoir qu'un service qu'ils pensaient bien vendu l'était à un prix bien trop bas".

Actuellement à la tête d'un portefeuille

de "25 portés", Hervé Petitjean et B.N.P.S.I. comptent sur le développement au niveau national du portage pour faire connaître cette formule dans la région et ainsi aider à la création d'entreprises, car l'objectif de cette méthode est bien d'amener un concepteur à se lancer, une fois son idée testée et avérée.

B.N.P.S.I. - 95 avenue du Promenoir à Villefranche - 04 74 65 85 41 - www.bnpsi.org