

## LES FRAIS PROFESSIONNELS EN PORTAGE SALARIAL

Une activité professionnelle génère des frais de prospection, des frais de communication, des frais de fonctionnement que vous pourrez récupérer dans le régime du portage salarial sous forme de **frais professionnels**.

Cela fait une grande différence avec le régime d'auto-entrepreneur qui lui n'est pas autorisé à prélever des notes de frais. C'est un des **avantages du régime du portage salarial** qui reconnaît ainsi le statut d'entrepreneur du salarié porté. En revanche, ces frais professionnels sont limités par rapport à un gérant de société. C'est ce que nous allons voir en détail dans cette série composée de deux articles.

### 1-Remboursement de frais professionnels

On distingue **deux types de frais professionnels** :

- ⇒ Les frais professionnels qui sont facturés au client, ce sont **des frais de missions**.
- ⇒ Les frais professionnels non facturés au client, ce sont **des frais de fonctionnement** inhérents à votre activité de consultant indépendant ou de freelance

Ces frais représentent les dépenses nécessaires à votre prospection commerciale et au bon déroulement de votre activité. Il n'y a pas de charges salariales sur ces frais et ils ne sont pas soumis à l'impôt sur le revenu. C'est un complément non négligeable de votre salaire net et en tant que salarié porté vous devez apprendre à les gérer.

## 2-Plafond des frais de fonctionnement

Ces frais de fonctionnement sont limités par l'URSSAF. Ils doivent rester inférieurs à 30% du salaire brut versé.

### Ex1 : Simulation sans frais de fonctionnement

Pour 5000 € de chiffre d'affaire HT  
Frais de gestion Atlantia Management :  
400 €  
Frais de fonctionnement : 0 €  
Salaires Net : 2498 €  
**Rémunération Globale Nette = 2498 €**

### Ex2 : Simulation avec frais de fonctionnement

Pour 5000 € de chiffre d'affaire HT  
Frais de gestion Atlantia management : 400 €  
Frais de fonctionnement : 900 €  
Salaires Net : 1918,40 €  
**Rémunération Globale Nette = 2918,40 €**

Les **notes de frais de fonctionnement** vous permettent d'augmenter votre rémunération globale nette.

## 3-Détail des frais de fonctionnement

Dans les frais de fonctionnement on retrouve :

- **Les frais kilométriques** : ils sont évalués à partir d'un barème de frais kilométrique et en fonction de la puissance de votre véhicule (indemnités kilométriques 2016 pour voiture, deux roues et moto)
- **Les frais de transport** : métro, carte Navigo, bus, taxi, train, avion, péage
- **Les frais de stationnement** : parking
- **Les frais de repas** : ils peuvent être facturés sous forme de forfait (selon barème 2016 URSSAF-ACOSS) ou au réel sur justificatifs
- Les invitations de clients au restaurant
- **Les frais d'hébergement** : possibilité là aussi de facturer au forfait ou au réel

- **Les frais de bureau** : papeterie, timbres, cartouches d'encre, livres et revues professionnels,...
- Les frais de téléphone à hauteur de 90% du montant TTC
- Les frais de connexion internet à hauteur de 90% du montant TTC
- **Les frais de communication** : impression, salons, publicité, adhésion professionnelle
- **Les frais de votre site web** : nom de domaine, hébergement
- Le Matériel informatique et les logiciels
- ...

Cette liste reprend les principaux cas de figure que l'on retrouve dans les **notes de frais** de nos consultants, elle n'est pas exhaustive. En revanche : **les frais de représentation** (vêtements, chaussures, coiffeur,...) ne sont pas pris en compte tant que frais professionnels en portage salarial.

Vous pensez à autre chose ou vos missions nécessitent des achats spécifiques, posez-nous directement vos questions :

Nous avons vu que les **frais professionnels** étaient pris en compte dans le **régime du portage salarial**.

Il faut distinguer deux catégories de frais professionnels :

- Les frais professionnels non facturés au client, ce sont des **frais de fonctionnement** inhérents à votre activité de consultant indépendant ou de freelance (cf. notre dernier article)
- Les frais professionnels qui sont facturés au client, ce sont des **frais de missions**.

Les **frais de missions** sont directement liés à une mission spécifique (déplacement, hébergement, matériels spécifique). Ils sont négociés avec le client et figurent dans le contrat commercial.

Lors de l'établissement de la facture ils sont séparés du coût de la prestation. Les justificatifs de ces frais sont à fournir au client, dans le cas de frais de missions forfaitaires il n'y a pas de justificatifs à fournir.

#### 4-Limite des frais de mission

A l'inverse des **frais de fonctionnement** qui sont limités à 30% du revenu brutversé, les **frais de missions** ne sont pas plafonnés.

Les frais de missions sont indépendants du chiffre d'affaire HT réalisé et dumontant de votre salaire.

**Ex :** Cas d'un ingénieur français se rendant aux USA pour une mission d'une semaine.

Le coût du voyage et ses frais d'hébergements seront pris en compte en tant quefrais de missions s'ils sont facturés au client.

Les frais de missions ne sont pas liés à la rémunération de la prestation. Enthéorie les frais de missions peuvent être supérieurs au coût de la prestation.

Les **frais de missions** doivent être bien différenciés des frais de fonctionnementqui ne sont pas facturés aux clients.

Pour tout renseignement sur votre situation, auprès d'un conseiller.

## Exemple situation Remboursement des frais professionnels

**Situation 1 :** Je souhaite me faire rembourser certains frais spécifiques à mon activité de marketeur. Comment dois-je procéder ? L'étape de la prise en compte des frais refacturables s'établit lors de la signature du contrat commercial entre votre client et la société de portage salarial. Il est donc indispensable de négocier vos frais inhérents à votre activité.

Si votre client refuse de faire figurer certains frais pourtant en liaison directe avec le développement de votre business, vous pouvez les faire passer en frais non refacturables : ils n'apparaissent pas sur la facture de votre client. Ils ne pourront cependant être pris en compte qu'après validation de leur éligibilité par la société de portage et sur présentation des justificatifs.

**Situation 2 :** Je dois prendre les transports pour rencontrer un prospect, puis-je me faire rembourser l'ensemble de mes frais ? Si je rencontre un client, est-ce la même situation ?

Les frais liés à la mission et négociés avec le client doivent figurer dans le contrat commercial. Les frais de prospection ne sont donc pas pris en charge puisque vous devez donner vos frais à votre société de portage pendant la période de votre mission.

Cependant, si vous rencontrez un client et que vos frais de transport ne sont pas refacturables, la société de portage vous remboursera, sous réserve de présentation d'un justificatif :

- 50% de votre carte Navigo
- Votre facture de transport (train, métro, bus, avion...)
- Vos tickets de péage, de parking
- Vos tickets de stationnement
- 50% de votre facture d'essence

**Situation 3 :** Je déjeune seul dans le cadre de ma mission.  
Comment puis-je imputer mes frais ?

Vous pouvez tout à fait vous faire rembourser vos frais de bouche lorsque vous déjeunez seul, à partir du moment où vous avez déjà négocié la prise en charge par votre client. Cependant, dans le cadre de frais non refacturables, les frais de restaurant pour un repas individuel ne sont pas remboursés.

Si vous étiez accompagné d'une personne minimum dans le cadre d'un RDV commercial, vous pourriez bénéficier du remboursement complet, sous réserve d'acceptation par la société de portage salarial. Le nom du client avec lequel vous déjeunez ainsi que le nom de la société doivent apparaître au dos de la facture.

**Situation 4 :** Puis-je imputer la totalité de mes frais liés à Internet et au téléphone ?

Dans le cadre de frais non refacturables, votre société de portage vous remboursera 50% sur la totalité de votre facture téléphonique. La procédure est identique pour votre facture internet.

**Situation 5 :** Puis-je amortir le quid de mon ordinateur ?

Les sociétés de portage n'amortissent pas de matériel, elles peuvent cependant rembourser les fournitures, le « petit matériel de bureau », lié à la mission.

Les factures devront regrouper les spécificités suivantes :

- Elles ne pourront dépasser un montant de 400€ TTC
- Le matériel devra être exclusivement à usage professionnel : tout matériel utilisé en partie pour usage personnel sera systématiquement pris en compte à hauteur maximum de 50% du montant de la facture, soit 200€ TTC
- Les factures doivent être libellées au nom de la société de portage

Situation 6 : Puis-je me faire rembourser un cadeau de fin d'année offert à un client ?

Les frais remboursables dans le cadre d'un cadeau sont négociables au cas par cas, mais leur montant total ne doit pas excéder 100€ TTC. A partir du moment où le cadeau est considéré comme justifié, il est possible de se le faire rembourser.

Situation 7 : Quel est le maximum de frais pris en charge par la société de portage ?

Le maximum de frais pris en charge correspond à 8% du montant de facturation HT déclaré mensuellement.

Situation 8 : Puis-je me faire rembourser l'ensemble de mes frais kilométriques ?

Pour vous faire rembourser de l'ensemble de vos frais kilométriques exclusivement liés à votre mission, vous devez :

- Remplir le récapitulatif de vos déplacements pour justifier vos kilomètres effectués sur le mois en cours. Attention, il est indispensable de préciser le lieu de départ, le lieu d'arrivée, le nom du client visité ainsi que le motif et le nombre précis de kilomètres effectués par déplacement.
- Fournir la photocopie de votre carte grise.
- Limiter vos déplacements à 15 000 km/ an. Au-delà, vous serez redevable de la taxe sur les véhicules de société.

Situation 9 : Puis-je passer en frais ma manucure, mon costume, mon brushing ?

L'ensemble des frais passés doivent être exclusivement liés à votre activité professionnelle ! Vous ne pouvez donc pas vous faire rembourser votre liste de courses, votre manucure, votre costume ou votre brushing. Les frais sont des pièces comptables susceptibles d'être vérifiées à tout moment par l'administration fiscale, vous demeurez responsable de l'authenticité des pièces fournies et de la véracité des frais engagés.

Les sociétés de portage se réservent le droit de refuser les frais non conformes à leurs exigences. Les dates des frais engagés devront impérativement s'inscrire dans la période du contrat de travail. Renseignez-vous sur les dates limites pour rendre vos frais, les tickets de carte bleue ne sont pas des factures et ne peuvent donc pas être pris en compte.