

## DOSSIER DE PRESSE

UN NOUVEAU CONCEPT  
AU SALON DE LA FRANCHISE 2007 - HALL: 7/2 ;  
STAND N° K079

### *LA METIERE*

*Profite de la légalisation du portage salarial pour franchiser son activité tournée vers des professions techniques et manuelles.*

*Pour ce faire, la société adopte le positionnement d'une société d'intérim tout en mettant en avant un élément de différenciation pertinent :*

*faire de la mise à disposition de **professionnels autonomes**, responsables de leur prestation réalisant un travail fini de qualité.*



# SOMMAIRE

*I – UNE EXPERIENCE DE PRES DE 9 ANS..... P.3*

- *Un travail continu d'amélioration du concept*
- *Une transposition de l'expérience sur La Métière*

*II – UNE BASE LEGALE DONNEE AU PORTAGE SALARIAL..... P.5*

- *L'opportunité donnée par la loi en faveur des PME*
- *L'application de la loi au concept de la Métière*

*III – UN POSITIONNEMENT ET UN ÉLÉMENT DE DIFFERENCIATION PERTINENT..... P.6*

*IV – UNE VALEUR AJOUTEE INDENIABLE..... P.7*

- *Vialaboris Extranet, la base de données en ligne*

*V – UNE STRATEGIE D'IMPLANTATION PRAGMATIQUE..... P.8*



## *VI- LES DATES*

*CLES.....*  
*..... P.9*

## *VII-*

*DIVERS.....*  
*..... P.9*

- *Téléchargement de la version feuilles libres  
à partir de [franchise-expo-online.com](http://franchise-expo-online.com)*
- *Photos*



## I – UNE EXPERIENCE DE PRES DE 9 ANS

### Un travail continu d'amélioration pour un concept jeune et méconnu.

Lorsque la dirigeante crée sa première société de portage (SALARIANCE) en 1998, le marché du portage salarial est encore à défricher. En effet, rares sont les institutions ou les entreprises connaissant l'existence du portage salarial.

« Un travail difficile, assure Isabelle MARHIC, d'aucuns prétendaient que le portage salarial si peu connu ne pouvait avoir de chance de succès ».

Un grand travail de communication et *d'amélioration continue du concept* a été nécessaire pour faire connaître cet outil de flexibilité pour les entreprises et pour conforter la viabilité de l'activité de SALARIANCE.

Le portage salarial étant un concept jeune et mal connu, il a fallu de nombreuses années pour l'organiser et améliorer les divers supports indispensables à la bonne réalisation d'une prestation de portage salarial.

De fait ce concept d'origine anglo-saxonne a fait son apparition en France il y a quelque 20 ans en région parisienne.

C'est en 1997 qu'on l'a vu se répandre dans d'autres grandes agglomérations du pays.

Depuis, le portage salarial rencontre un succès grandissant auprès de nombreux intervenants, lesquels peuvent ainsi se soulager des contraintes liées à la création d'entreprise en faisant le choix d'un statut qui leur donne une couverture sociale globale, et les débarrasse de l'aspect gestion et paperasserie de l'activité indépendante.

La floraison de l'indépendance salariée à la fin des années 90 correspond aussi à une rupture par rapport aux pratiques antérieures : alors que les sociétés parisiennes réservaient leurs prestations aux activités intellectuelles, on voit apparaître des sociétés de portage



spécialisées dans des professions manuelles (coiffure, artisanat etc.).

C'est dans cette lancée que les dirigeants de **LA METIERE**, persuadés que le portage salarial est un état d'esprit et qu'il convient à toute personne ayant une âme d'indépendant, ont décidé de créer une société de portage salarial tournée vers des activités techniques ou manuelles.

## Une Transposition de l'Expérience sur La Métière

C'est fort du succès rencontré et de l'expérience acquise sur SALARIANCE que la fondatrice décide en 2001 de monter une seconde société de portage salarial : **LA METIERE**.

Alors que SALARIANCE est une société de portage salarial tournée vers des prestations intellectuelles, Avec **LA METIERE** la direction souhaite cibler les activités manuelles et techniques.

Aujourd'hui, la Direction souhaite profiter de son expérience pour développer l'activité de **LA METIERE**, laquelle a un réel potentiel.

« Actuellement **LA METIERE** ne fonctionne qu'avec des appels entrants. En ayant une démarche de prospection active, affirme Isabelle MARHIC nous pouvons multiplier le CA au moins par 10».

C'est dans cette perspective que la Direction a décidé de se lancer dans un projet de grande ampleur en mettant en place une structure de développement et des moyens pour *déployer un réseau de franchises de la marque LA METIERE*.

**LA METIERE** a mis en place une organisation de l'action commerciale qui doit permettre aux franchisés d'organiser une prospection continue et efficace.





## II – UNE BASE LEGALE DONNEE AU PORTAGE SALARIAL

### L'opportunité donnée par la loi en faveur des PME

Il faut savoir, en effet, qu'avant la loi en faveur des PME (loi 2005-882 du 2 août 2005), seule une activité dédiée (l'intérim) avait le droit de faire de la mise à disposition de personnel.

Aujourd'hui, les sociétés de portage salarial sont autorisées à faire de la mise à disposition de personnel.

Avec cette loi, les structures qui participent au développement du marché de l'emploi sont décloisonnées. Ainsi, l'intérim sort du carcan (la mise à disposition de personnel) dans lequel le code du travail l'avait confiné et peut désormais faire non seulement de la mise à disposition de personnel, mais aussi du placement autrefois réservé à l'ANPE.

### L'application de la loi au concept de la Métière

Il s'agit pour LA METIERE de constituer un portefeuille de professionnels (techniciens et "artisans") :

- ayant une expertise dans leur domaine d'activité ;
- en recherche d'autonomie mais souhaitant cependant conserver ou se constituer un statut de salarié.

Ensuite, mettre à disposition ce personnel auprès des *entreprises locales* en leur facturant, non des heures de travail, mais des *honoraires* pour les missions accomplies par les intervenants.



### III – UN POSITIONNEMENT ET UN ÉLÉMENT DE DIFFÉRENCIATION PERTINENT

Pour donner de la viabilité au développement de son réseau de franchises, **LA METIERE** a souhaité camper un positionnement marketing et mettre en évidence un élément de différenciation.

« Le concept de **LA METIERE**, nous dit Isabelle MARHIC, est réellement un concept innovant. En effet, il s'agit d'une société de portage salarial qui adopte le positionnement d'une entreprise de travail temporaire en offrant de la mise à disposition de personnel et du placement.

Ceci, tout en ayant un véritable élément de différenciation ; Il s'agit pour **LA METIERE** de faire de la disposition auprès des entreprises :

- non de salariés intérimaires lambdas.
- Mais de *professionnels autonomes* responsables d'un travail fini de



## IV – UNE VALEUR AJOUTEE INDENIABLE

### Un site Internet et Extranet pour organiser le travail des franchisé et booster la prospection.

A côté du savoir faire mise à la disposition des franchisés, la société a décidé adjoindre une réelle valeur ajoutée à l'activité.

Ainsi, pour illustration le nouveau site Internet [lametiere.com](http://lametiere.com) (en construction ce jour) a été conçu pour faire de l'interactivité et ainsi facilité le travail de prospection et de communication ; ce site permet aux candidats intervenants de constituer leur dossier en ligne et de déposer leur CV. Parallèlement les entreprises peuvent utiliser un formulaire type pour exprimer leurs besoins de prestation.

Par ailleurs, **LA METIERE** avec son logiciel en ligne VIALABORIS EXTRANET permet une organisation pointue du travail en réseau. « C'est ici que La Métière donne de sa mesure affirme la fondatrice ; elle a fait un très gros effort pour faciliter la gestion de l'activité au Franchisé, le Franchisé peut quasiment piloter l'ensemble de l'activité à partir de VILABORIS : il va pouvoir notamment :

- . préparer les paies ;
- . suivre les comptes des intervenants ;
- . suivre les affaires. »

La plate forme Extranet est aussi le lieu de communication sur la vie du réseau. Ici, les franchisés sont au parfum sur :

- . les franchisés du réseau ;
- . les chiffres du réseau ;
- . l'actualité du réseau.



## V – UNE STRATEGIE D'IMPLANTATION PRAGMATIQUE

### **Un accompagnement au déploiement sur une zone de chalandise vaste et une aide à la stratégie d'implantation**

LA METIERE offre à ses franchisés une zone de chalandise correspondant à un département administratif français. Ceci, pour leur permettre de s'organiser sur un espace très large pour mieux rentabiliser leurs investissements.

Cependant, les franchisés ne sont pas laissés à eux-mêmes : l'équipe du réseau assiste chaque franchisé dans l'analyse du tissu économique de son département et dans la visualisation de son environnement concurrentiel.

Les bassins d'emplois et les secteurs d'activités "clés" sont identifiés ensemble afin de cibler les métiers "porteurs" et le potentiel d'entreprises clientes.

L'accompagnement sur le choix des villes d'implantation et leur emplacement judicieux au cœur de l'économie locale doit favoriser le succès des les franchisés.



## VI – DATES CLES

- 1998 : Création de SALARIANCE
- 2001 : Création de LA METIERE
- 2001 : Création du réseau LA METIERE  
Pilote à Brest

## VII – DIVERS

- Téléchargement de la version feuilles libres à partir du site  
["franchise-expos-online"](#)
- Photos