



"Etre à mon rythme de travail"

le Journal du Management

Spécialisée dans le marketing high-tech, Marty Huisman travaille depuis une dizaine de mois en portage salarial. Son niveau de rémunération est resté constant, son temps libre a été décuplé. (septembre 2003)

C'est un parcours à la fois atypique et européen qui a conduit Marty Huisman au portage salarial. Cette néerlandaise de quarante-deux ans a débuté sa carrière en enseignant l'histoire médiévale. Mais après quelques années de professorat, Marty Huisman décide de quitter le temps des cathédrales pour plonger dans celui de l'informatique. Puis, grâce à la formation, dans le commercial en obtenant un Master of Marketing.

"Ensuite, j'ai enchaîné les entreprises high-tech, explique-t-elle. De fil en aiguille, je me suis retrouvée responsable d'une ligne de produits chez Symantec ou encore responsable marketing de Netscape pour l'Europe." Un chemin constitué de multiples étapes européennes qui, début 2002, va la conduire en France où son mari décroche un poste. Pendant sept mois elle pilote alors le marketing d'Archos, une société française spécialisée dans les périphériques informatiques mobiles, avant de se lancer, presque par hasard, dans le portage salarial.

"Tout au long de mon parcours professionnel, j'ai toujours privilégié le fait de changer souvent d'entreprise, souligne Marty Huisman. Cela fait partie de ma philosophie de cadre. Je préfère apporter des compétences et engranger une expertise sur des projets ponctuels. J'ai besoin d'apprendre, je cherche le changement."

C'est en discutant avec un ami français que Marty Huisman découvre le portage salarial, "une formule qui n'existe pas aux Pays-Bas" regrette-t-elle. Le concept fait tilt, elle part en quête d'une société de portage. "Cela faisait quelque temps que je songeais à m'installer à mon compte comme consultante indépendante. Mais en tant qu'expatriée, j'avais peur de me retrouver noyée sous les démarches administratives. Le portage m'a permis d'éviter ce problème en sous-traitant tous les aspects juridiques et fiscaux."

“Ma situation est aujourd'hui presque mieux que je ne l'imaginai avant”

La crainte du dédale administratif n'a pas été l'unique motivation de Marty Huisman qui aime, également, rester maître de son temps. Aujourd'hui, avec le portage, elle travaille en moyenne trois jours par semaine : deux jours chez le client, un jour à domicile. "Le reste du temps, j'en profite pour faire des choses qui m'intéressent, comme donner des cours de marketing à l'université."

Difficile de trouver des missions ? "Pas du tout" assure Marty Huisman, qui a pu s'appuyer, il est vrai, sur son épais carnet d'adresses constitué au travers de ses multiples postes précédents. En huit mois de portage, Marty Huisman s'est réservée cinq de semaines de vacances volontaires. Le reste du temps a été absorbé par des missions de marketing dans des sociétés high-tech.

"Ma situation est aujourd'hui presque mieux que je ne l'imaginai avant de me lancer dans le portage. J'arrive à me constituer un salaire équivalent en travaillant beaucoup moins. En plus, je considère que je suis en phase d'apprentissage intensif. Faire du portage pendant

deux ou trois ans va me permettre de disposer d'une expertise réelle pour un jour, je l'espère, créer ma propre entreprise."

Son principal conseil pour les futurs candidats au portage : bien choisir l'entreprise partenaire. "Toutes les sociétés de portage n'offrent pas les mêmes modalités financières, ni le même niveau de conseil. Or le conseil est très important quand on commence, cela permet d'avoir les bons réflexes."

Parmi les bons réflexes, le fait de lancer un site Internet vitrine personnel, sous marque déposée. "Il n'y a pas besoin de créer une entreprise pour une telle opération. Le site permet d'avoir un statut quand on démarché les clients, une sorte de carte de visite." Pour sa marque déposée, Marty Huisman a fait dans le clin d'oeil : Markety, une condensation de marketing et de Marty.