

# Portage salarial, une solution pour les CGP et les fournisseurs

*Le démarrage de l'activité de CGPI peut s'avérer difficile. De même, les promoteurs de produits peuvent vouloir externaliser leur force de vente. Le portage salarial répond à ces problématiques. Présentation avec Himalaya Finance.*

**H**IMALAYA Finance est une société de portage salarial basée à Montreuil et ouverte depuis le 1<sup>er</sup> mars 2006. Son activité consiste à salarier une personne travaillant de manière autonome. Le portage salarial doit concerner une prestation intellectuelle. La structure est composée de 4 personnes issues d'une entreprise de portage salarial et qui ont décidé de développer ce concept aux consultants en gestion de patrimoine. Toutefois, la société opère sur d'autres secteurs : stratégie, qualité, organisation, management, ressources humaines, informatique, marketing et communication, développement commercial, gestion financière et industrielle.

## Externaliser sa force de vente ou lancer son activité

Dès lors pour pouvoir salarier des CGP, la société doit détenir les différentes habilitations pour qu'ils exercent. Elle détient une carte de transaction immobilière et une assurance en Responsabilité Civile Professionnelle (RCP) en matière immobilière, Conseil en Investissements Financiers (CIF) et intermédiation financière. Mais, elle

ne dispose pas encore d'habilitation pour le courtage d'assurance. En attendant, elle travaille avec des courtiers et facture des honoraires de mises en relation. Pour le démarchage financier, que 15 à 20 % des CGP pratiquent, le promoteur délivre via Himalaya Finance une carte personnelle au nom du CGP. Au niveau du CIF, la société compte quelques personnes concernées. Himalaya Finance se rapproche actuellement d'une association qui devrait être l'Anacofi-CIF (Association Nationale des Conseillers Financiers - CIF).

La structure prend en charge les aspects sociaux, juridiques et financiers. Le consultant reste autonome dans le choix de ses fournisseurs. Trois types de démarche se présentent. Il peut s'agir :

- d'un conseiller voulant organiser son statut en étant protégé par un contrat de travail (couverture sociale, prévoyance et retraite) et en se déchargeant des aspects administratifs (TVA, Ursaff, RCP...); il s'agit souvent d'anciens indépendants, d'agents commerciaux ou de nouveaux entrants;
- d'un promoteur de produits souhaitant externaliser ses coûts de structure et sa force de vente;
- ou d'un réseau de commer-

ciaux voulant intégrer le marché dans l'optique de créer une société : cela leur permet de tester leur business plan.

## Un salaire compris entre 48 et 56 % du chiffre d'affaires

Deux types de convention peuvent être conclus. Pour des missions ponctuelles, un contrat à durée déterminée sera signé. Pour une mission continue, ce sera un contrat à durée indéterminée à temps partiel puisque l'activité du CGP fluctue d'un mois sur l'autre. En général, la période d'essai de 3 mois est reconduite une fois : une manière de tester le conseiller pour Himalaya et de tester les services pour le CGP. Les causes de rupture du contrat sont les mêmes que pour un contrat normal : licenciement, démission et non-renouvellement de la période d'essai. La société sélectionne les CGP qui la contactent. Elle étudie le CV, le projet et réalise un entretien. Au niveau des fournisseurs, une enquête peut être menée.

La commission de commercialisation est perçue par Himalaya qui la retranscrit en bulletin de salaire. Chacun négocie la commission versée par le promoteur. Toutefois, Himalaya a déjà fixé des conventions avec certains fournisseurs. Le salaire atteint entre 48 et 56 % du chiffre d'affaires HT généré. Si le consultant ne réalise aucune opération, aucun salaire n'est dû. Un acompte peut être versé sans problème dès que le fournisseur a payé Himalaya Finance. Un

contact mensuel est réalisé par la société qui ne veut pas considérer ses salariés comme des numéros.

Aujourd'hui, la société a contracté avec une trentaine de CGP, un chiffre encourageant en 6 mois. Elle prévoit un regain d'activité puisque bon nombre d'investissements ont été reportés et que la fin d'année est traditionnellement porteuse.

Le portage salarial constitue donc une bonne opportunité pour les personnes n'osant pas franchir le pas de l'indépendance et ne disposant pas de toutes les cartes pour exercer. ■

### Himalaya Finance

#### POINTS FORTS

- 1• Le portage permet aux jeunes CGP de se lancer progressivement dans leur carrière progressivement et aux anciens d'acquiescer des droits à la retraite.
- 2• Toute la gestion administrative est assurée à l'employeur, Himalaya Finance.

#### POINT FAIBLE

- 1• Himalaya Finance ne dispose pas encore des habilitations nécessaires pour que ses salariés puissent exercer l'activité de courtier en assurance.

#### NOTRE AVIS

Le portage salarial s'adresse aussi bien aux fournisseurs de produits qu'aux conseillers. Il leur permet de se consacrer pleinement à leur activité.

Contact pour les partenaires intéressés : Sébastien Bareau  
Tél. : 01 55 86 11 00  
s.bareau@himalaya-conseil.fr  
www.himalaya-conseil.fr



.....

.....

.....

.....