

# Comment devenir légalement conseiller immobilier indépendant salarié et se désinscrire du RSI ?



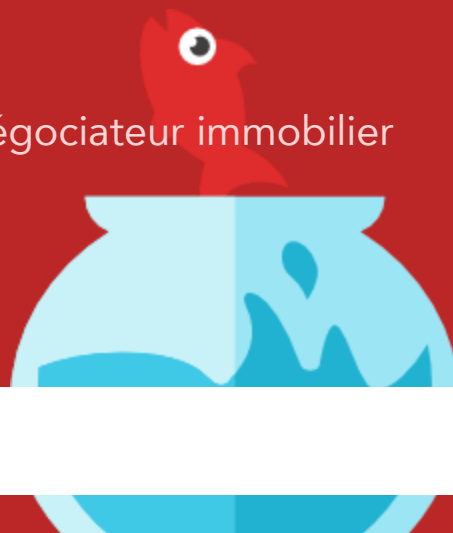
Le portage entrepreneurial

source UNEPS

# Contenu de votre livre blanc

Marre du RSI !

La gestion simplifiée de votre activité de négociateur immobilier



**1. Préambule**

**2. Au sujet de l'auteur**

**3. Introduction**

**4. Pourquoi ?**

**5. Comment ?**

**6. Le cadre juridique**

**7. Les avantages du portage entrepreneurial**

**8. En savoir plus**

# Préambule :

## L'immobilier et le portage salarial doivent-ils faire chambre à part ?

A n'en pas douter, estiment Nadia MATHERN – FNAIM et Pascal SIMONS – SNPI, textes législatifs à l'appui.

Souvent présentée comme une solution aux difficultés de recrutement ou comme un moyen de déléguer la gestion d'une partie de son « personnel », les agences immobilières sont régulièrement sollicitées pour recourir au portage salarial au motif que leur chiffre d'affaires serait optimisé grâce à l'absence d'embauche et de personnel à gérer.

Cette apparente facilité au recours au portage cache en réalité une multitude de risques laissant ainsi la place à de nombreux possibles contentieux. Plusieurs textes législatifs militent en effet pour considérer qu'un négociateur immobilier ne peut pas être un salarié porté.

**Le portage salarial est-il compatible avec une activité régie par la loi**

**Hoguet ?**

Tout d'abord l'article L.1254-3 du code du travail, issu de l'ordonnance du 2 avril 2015, stipule que « l'entreprise cliente ne peut avoir recours à un salarié porté que pour l'exécution d'une tâche occasionnelle ne relevant pas de son activité normale et permanente ou pour une prestation ponctuelle nécessitant une expertise dont elle ne dispose pas ».

Dans ces conditions, on peut légitimement s'interroger sur la compatibilité du recours au portage salarial par les agences immobilières pour occuper des postes de négociateurs immobiliers. En effet, comment pourrait-on raisonnablement soutenir qu'au sein d'une agence immobilière l'activité du négociateur immobilier est une tâche occasionnelle ne relevant pas de l'activité normale de l'entreprise ? De même, comment pourrait-on légitimement prétendre que le recours à un salarié porté relève d'une prestation ponctuelle, nécessitant une expertise dont l'agence ne dispose pas ?

Rappelons qu'historiquement le portage salarial a fait son lit dans des domaines tels que l'informatique ou la formation qui ne relèvent effectivement pas de l'activité habituelle des entreprises clientes.

Ensuite l'article L.1254-24 du code du travail précise que « l'entreprise de portage salarial exerce à titre exclusif l'activité de portage salarial ». Cela n'autorise-t-il pas à considérer qu'il ne peut y avoir de sociétés de portage titulaires d'une carte professionnelle dite de la loi Hoguet ? A contrario, la règle d'exclusivité serait-elle respectée ?

Dans ces conditions, des Chambres de commerce et d'industrie ont été conduites à ne pas délivrer de cartes professionnelles à ces sociétés et ni d'attestations d'habilitation à leurs négociateurs portés.

Enfin, le salarié porté peut-il être habilité à négocier et à s'entremettre par l'agence immobilière qui a recours à un tel salarié ? Nous ne le pensons pas car dans cette hypothèse, juridiquement le négociateur porté n'est pas salarié de l'agence immobilière qui a recours au portage. Or, il se déduit de l'esprit du texte de l'article 4 de la loi Hoguet que les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle ne peuvent être que ses salariés, dès lors qu'ils ne sont pas agents commerciaux.

Dans ces conditions, lors du renseignement du CERFA de demande d'attestation d'habilitation par un agent immobilier qui a recours au portage salarial, il ne serait pas convenant de lui conseiller de cocher la case « salarié », sauf pour lui à en assumer les conséquences, à savoir une possible requalification en contrat de travail à durée indéterminée...

## **Avis défavorable du CNTGI**

C'est dans ce contexte que le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilières (CNTGI) a émis un avis négatif sur le recours au portage salarial pour les activités immobilières considérant que « ... confronté à la loi Hoguet, le portage salarial appliqué à l'immobilier soulève de nombreuses incohérences au détriment du consommateur et de la concurrence. De nombreuses interrogations demeurent quant à l'adéquation entre ce montage et le respect des dispositions impératives de la loi Hoguet ».

Au titre de ces interrogations, outre celles ci-avant exposées, et sans être ici exhaustifs, le CNTGI s'interroge sur la garantie financière ou l'assurance de responsabilité civile professionnelle qu'il conviendrait de déclencher en cas de litige, sur le barème d'honoraires à appliquer si le salarié est habilité par la société de portage alors qu'il intervient au nom et pour le compte de l'agence immobilière cliente, qui de la société de portage ou de l'agence immobilière cliente devra veiller à l'obligation de formation professionnelle continue du salarié porté ?

## **Position de la DGCCRF**

La DGCCRF considère que le portage salarial « se révèle particulièrement inadapté au regard de la loi Hoguet et de la nécessité de détenir une attestation d'habilitation du titulaire de la carte professionnelle au nom et pour le compte duquel le salarié travaille ».

Ce rapport ajoute que depuis l'ordonnance du 2 avril 2015 qui régleme ce statut dans le code du travail, la légalité du recours même au portage salarial en immobilier est mise en question, en rappelant les principes du recours au statut pour l'exécution de tâches occasionnelles ne relevant de l'activité normale et permanente.

Autant d'analyses qui corroborent pour considérer, en un mot comme en cent, que le portage salarial et l'immobilier doivent faire chambre à part !

## **Sanctions en cas de détournement de l'objet d'un portage salarial**

Depuis la loi dite « travail », un dispositif de sanctions civiles et pénales destiné à garantir l'application effective des règles définies par l'ordonnance d'avril 2015 a été adopté. Ainsi, est sanctionnable d'une amende de 3 750 €, le fait pour une entreprise cliente de recourir à un salarié porté en dehors des cas prévus à l'article L. 1254-3 ; [...].

Cette amende est portée à 7 000 € et six mois d'emprisonnement s'il y a récidive. Ces sanctions s'appliquent pour chaque contrat de portage salarial conclu contra legem.

# Au sujet de l'auteur



Je suis entrepreneur. Je sais donc apprendre, comprendre, m'adapter et me passionner.

Indépendant dans l'âme, diplômé de l'Ecole Supérieure de Commerce de Montpellier, anciennement Agent Commercial pour Seloger.com et Responsable de la Formation Commerciale chez GE Money Bank.

J'ai un parcours confirmé de 20 ans dans le domaine du conseil, de la vente et de la formation et une expérience terrain polyvalente à travers la commercialisation de produits de grande consommation et de services.

**Le portage entrepreneurial**, permet aux négociateurs indépendants de travailler légalement en toute sérénité de gestion administrative de leur activité, sans avoir à se soucier du plafond du C.A. lié au statut de la micro-entreprise (auto-entrepreneur) et en ne payant de charges que sur le C.A. encaissé, sans avoir à faire face à des appels de charges rétroactifs du RSI.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Olivier Sallat'. The signature is stylized and fluid, with a long horizontal stroke extending to the right.

Olivier Sallat

# Introduction

Le Portage Entrepreneurial est un statut innovant qui permet à un indépendant de créer ou exercer son activité sans les contraintes et les risques de la création d'entreprise ou de statuts plus précaires comme l'auto-entrepreneur ou l'indépendant (TNS).

Le portage entrepreneurial est un ensemble de relations contractuelles organisées entre une société de portage, une personne portée et des clients comportant pour la personne portée le régime du salariat et la rémunération de sa prestation chez la société de portage.

Le portage met donc en relation trois acteurs :

- un client
- un indépendant
- une société de portage.

L'indépendant est totalement autonome, il prospecte ses clients, organise ses missions, négocie son contrat...En revanche, plutôt que de vendre sa prestation directement à son client, il va faire appel à une société de portage entrepreneurial qui va transformer ses honoraires en salaires et lui rembourser ses frais professionnels en TTC.

En immobilier, le portage entrepreneurial permet à un conseiller indépendant (personne portée) de travailler pour une agence immobilière ou un réseau immobilier (son client).



# Pourquoi ?

Pour que le conseiller immobilier indépendant consacre plus de temps à son métier et/ou à lui ou à sa famille

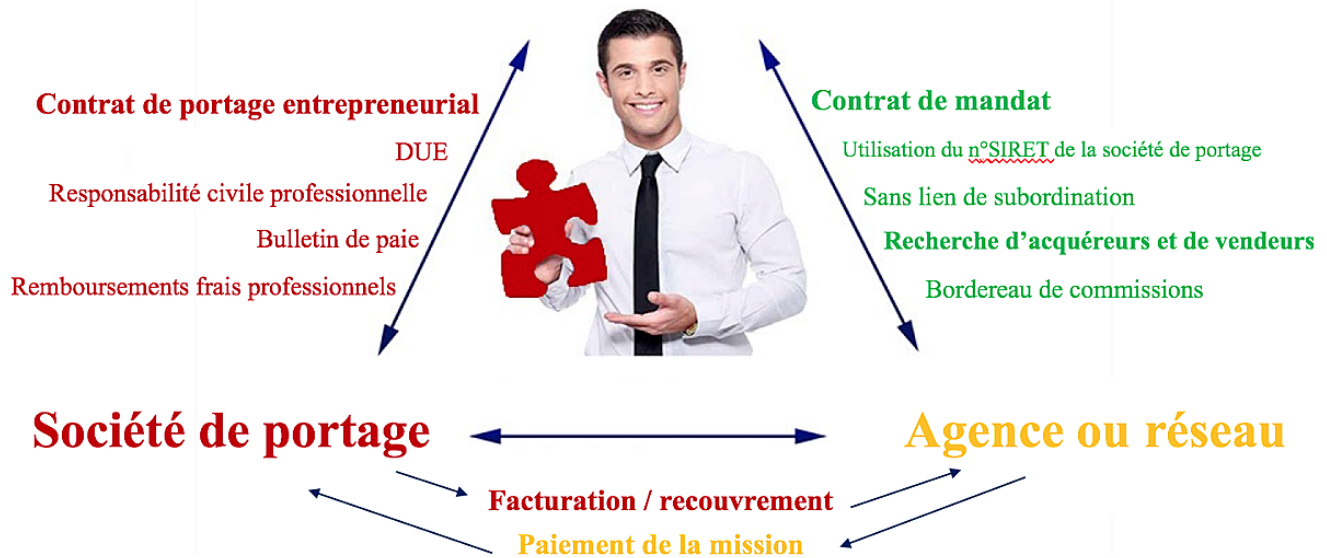
- Le portage entrepreneurial donne les moyens à un conseiller immobilier indépendant de réaliser pleinement son activité sans aucune contrainte administrative.
- Le portage entrepreneurial permet à un conseiller immobilier indépendant d'exercer son activité sur tout le territoire français de manière autonome en bénéficiant du statut d'assimilé salarié.
- Les agences immobilières et les réseaux immobiliers sont libérés de la gestion de leurs commerciaux et préservés du risque de requalification des contrats d'agents-co par l'URSSAF.

# Comment ?

Etapes de la mise en place

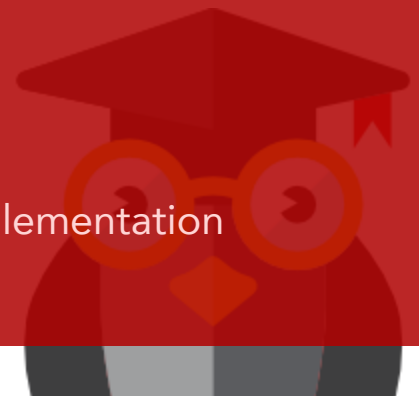


## Conseiller immobilier indépendant salarié



# Le cadre juridique

Le portage entrepreneurial en immobilier - La réglementation



## LES ACTEURS :

- vous
- une agence immobilière ou un réseau immobilier
- une société de portage.

## PROCESSUS :

- vous signez un contrat de mandat avec votre agence immobilière ou votre réseau immobilier dans lequel il est spécifié que vous avez choisi comme statut juridique le portage entrepreneurial.
- vous signez un contrat de mandat avec la société de portage par lequel vous lui donnez pouvoir de gérer l'administratif de votre activité indépendante.
- la société de portage, suivant son contrat de mandat, vous offre les services suivants :

-) déclaration de votre activité sur le site de l'URSSAF, comme c'est le cas avec

un entrepreneur en SASU par exemple, pour l'établissement du bulletin de paie et le rattachement au régime du salariat. (Article L.311-2 du Code de la SS).

-) facturations de vos prestations à votre client, encaissement de votre C.A. et règlement de la TVA.

-) reversement de votre C.A. sur votre compte personnel, déduction faite des honoraires de la société de portage, des frais professionnels et de toutes les charges sociales par le biais du bulletin de paie à l'exception des cotisations de Pôle Emploi car en tant qu'indépendant, donc sans lien de subordination et sans contrat de travail, vous ne pouvez prétendre aux indemnités de chômage réservées aux seuls salariés.

-) reversement du montant de votre note de frais en exonération de charges sociales et d'impôt.

## **DOCUMENTS :**

- Un contrat de mandat entre vous et votre client définissant les modalités d'exécution de l'intervention.
- Un contrat de mandat entre vous et la société de Portage définissant les obligations des 2 parties.
- Une note de frais à établir et à signer par vous avec les justificatifs en original à transmettre à la société de portage pour qu'elle puisse défalquer son montant avant le calcul de votre salaire net.

## **INSTANCES JURIDIQUES :**

- Le représentant légal de la société de portage doit être habilité juridiquement à exercer votre activité dans le cadre d'une activité réglementée telle que l'immobilier, le VTC...
- Avoir la Responsabilité Civile Professionnelle adaptée à votre activité.

## **LES DIFFÉRENCES FONDAMENTALES AVEC LE PORTAGE SALARIAL :**

- Pas de relation tripartite entre les acteurs. La société de portage ne signe aucun contrat avec votre agence immobilière ou votre réseau immobilier et n'a donc aucun lien juridique avec ces derniers.
- Le seul client de la société de portage, c'est vous ! Vous lui donnez autorité d'agir pour votre compte par le biais du contrat de mandat pour la gestion administrative de votre activité indépendante.
- Aucun contrat de travail mais des contrats synallagmatiques à titre onéreux entre deux parties. Les différends entre les parties sont gérés par le Tribunal de Commerce pour le contrat de prestation et par le Tribunal de Grande Instance pour le contrat de mandat.

# Les avantages du portage entrepreneurial par rapport à un statut juridique traditionnel

Tranquillité, simplicité et sécurité.

Finies les contraintes administratives, sociales, comptables, fiscales et juridiques.



## Démarrage de l'activité sous 48 H

Sans apport de capital, sans aucune formalité que celle de signer votre contrat de mandat avec votre société de portage.

## Aucun administratif à gérer

Tout est pris en charge par votre société de portage.

## Bulletin de paie

Plus pratique qu'un bilan pour la vie au quotidien (crédit, logement...)

## Plus de RSI

Couverture sociale du régime de la SS et indemnités journalières en cas d'arrêt maladie. Un seul compte bancaire personnel, donc frais bancaires réduits.

## **Pas de Plafond annuel de C.A.**

contrairement à l'auto-entrepreneur, donc pas de limite à votre réussite.

## **Pas de C.A. minimum obligatoire**

contrairement au portage salarial.

## **Prestation avec tout type de clientèle**

contrairement au portage salarial qui ne peut se pratiquer qu'avec des entreprises et pas des particuliers.

## **Pas de délai maximum d'utilisation de ce statut**

contrairement au portage salarial limité à 3 ans.

## **Pas besoin d'avoir un motif de recours**

contrairement au portage salarial avec un seul cas de recours possible pour l'entreprise pour une tâche occasionnelle et ne relevant pas de son activité permanente, donc interdit pour les agences immobilières, les SSII....

## **Si pas de C.A. aucune charge à régler**

contrairement aux autres statuts juridiques traditionnels (CFE, appels de charge forfaitaires et rétroactifs du RSI, frais de comptable, RCP....).

## **Pas de responsabilité sur ses biens propres**

Un seul compte bancaire personnel, donc frais bancaires réduits.

## **Arrêt immédiat de l'activité sans frais**

avec frais ou temps de préavis pour le portage salarial.



**RH Immobilier**

expert en portage entrepreneurial immobilier\*

\* transformez légalement vos commissions avec un bulletin de paie

# Il est temps de travailler autrement !

Il y a beaucoup à dire sur le portage entrepreneurial, et nous savons chez RH Immobilier que **chaque situation est unique. C'est pourquoi nous vous proposons de convenir d'un rendez-vous téléphonique** afin que nous puissions prendre connaissance de votre situation, vous apporter un conseil personnalisé légal, répondre à toutes vos questions et vous permettre de vous désincrer du RSI

Plus d'infos

05 64 880 262

Prendre un rdv téléphonique