



COMMUNIQUÉ DE PRESSE



Le 20/04/2021



FNAIM : dix propositions pour comprendre et accompagner au mieux les travailleurs indépendants de l'immobilier

Face à l'essor des travailleurs indépendants, désormais majoritaires sur le segment de la transaction immobilière (53,5 %), la FNAIM a commandé un rapport à Laurent GRANDGUILLAUME, vice-président de la Fondation Travailler Autrement et ancien député, sur les mutations du travail et de l'emploi. Objectifs : anticiper les prochaines tendances et améliorer la relation entre indépendants et agences immobilières. Laurent GRANDGUILLAUME a rendu ses conclusions, le 8 avril, et a listé dix recommandations.

La proportion des travailleurs indépendants pourrait atteindre 70 % des forces de vente au sein des agences immobilières

Au 5 mars 2021, sur le segment de la transaction immobilière, la part des attestations délivrées par CCI France à des « agents commerciaux » indépendants, au nombre de 69 122 désormais, atteignait 53,5 %, contre 51 % onze mois plus tôt ; celle des collaborateurs salariés (59 840) diminuait d'autant, à 46,4 %. La complexité des statuts, combinée à un manque de statistiques fiables, font que la proportion des indépendants pourrait même être sous-évaluée et finalement atteindre 70 %.

Sous son costume de premier syndicat des professionnels de l'immobilier en France, la FNAIM n'a pas attendu la publication de ces chiffres pour s'emparer du sujet et de ses enjeux ; en témoignent son travail d'analyse et de prospective réalisé avec le CREDOC, en 2013, ou encore son colloque à l'Ecole supérieure de l'immobilier (ESI) sur le thème « *Agents immobiliers et agents commerciaux : l'urgence de clarifier la relation économique* », en 2019. Autant de preuves de sa profonde conscience des mutations en cours.

Dans la même lignée, le 14 octobre 2020, Jean-Marc TORROLLION, président de la Fédération nationale de l'immobilier, a commandé un rapport détaillé à Laurent GRANDGUILLAUME, vice-président de la Fondation Travailler Autrement et ancien député, afin d'appréhender les mutations du travail et de l'emploi dans les modèles d'entreprises de l'immobilier, notamment la relation entre travailleurs indépendants et agences immobilières.



Contact Presse :

Galivel & Associés - galivel@galivel.com - 01 41 05 02 02

Carol Galivel : 06 09 05 48 63

Valentin Eynac : 06 03 62 45 34

Alors que le Gouvernement s'interroge sur l'environnement réglementaire des travailleurs indépendants, il paraissait nécessaire pour le secteur de l'immobilier d'avoir un état des lieux de ses propres indépendants et d'analyser les besoins de ses travailleurs, présents dans tous types d'agences immobilières.

La FNAIM veut « repenser le dialogue social »

Le monde du travail et de l'emploi évolue, la FNAIM également. À travers ce rapport, ses objectifs sont simples : mieux comprendre la montée en puissance des travailleurs indépendants ; concevoir leur intégration sociale technique et juridique dans le cadre réglementaire et opérationnel des métiers de l'immobilier, repenser le dialogue social avec cette catégorie de collaborateurs et, enfin, anticiper l'évolution corporatiste de cette catégorie socio-professionnelle. En effet, aujourd'hui, le seul syndicat représentatif des agents commerciaux siège au sein des organisations représentatives du secteur des professions libérales.

Accompagné d'Aude GOMBERT, juriste en droit social à la FNAIM, l'ancien député de la Côte-d'Or Laurent GRANDGUILLAUME a rendu son rapport le 8 avril. Un rapport au titre sans équivoque : « *Libérer la croissance et sécuriser* ». Et l'intéressé de résumer : « *le secteur de la transaction immobilière est l'un des secteurs qui comporte le plus d'indépendants en proportion. Si le volume des salariés augmente, la proportion d'indépendants est de plus en plus élevée. Face à ce phénomène, cela doit inciter la FNAIM à renouveler le dialogue social et sécuriser les relations de ses adhérents avec les agents commerciaux, tout en leur offrant des parcours d'évolution professionnelle. C'est en ce sens que j'ai fait des propositions pour former les agents commerciaux, mais aussi les managers, améliorer la connaissance sur les agents commerciaux, sécuriser les relations contractuelles et créer un espace de dialogue social* ».

Les dix recommandations du rapport

À travers ce rapport, Laurent GRANDGUILLAUME, qui appelle à « un changement de postures et de doctrines dans un marché en pleine transformation », a fait le choix du dialogue, de la confiance et du contrat, plus que celui de la complexification du droit et de la longueur. En découlent dix recommandations :

1. Mettre en place des outils de mesure fiables de la population des agents commerciaux et des négociateurs immobiliers. Ce travail est à développer avec l'Insee, CCI France et Infogreffe.
2. Créer un observatoire des nouvelles formes d'emploi et des mutations du travail au sein de la FNAIM.
3. Réaliser un baromètre annuel sur les mutations de l'emploi, les parcours et les transitions professionnelles, les besoins de formation. Ce baromètre serait public et adressé à tous les acteurs du secteur.
4. Organiser un espace de dialogue régulier avec les représentants des indépendants dans leur diversité.
5. Développer l'offre de formation de la FNAIM en direction des agents immobiliers, des agents commerciaux et des réseaux, dans le management d'équipes composées de salariés et d'indépendants, les conditions de réussite et de sécurisation des relations.



Contact Presse :

Galivel & Associés – galivel@galivel.com - 01 41 05 02 02

Carol Galivel : 06 09 05 48 63

Valentin Eynac : 06 03 62 45 34

6. Actualiser régulièrement, et en s'inspirant des bonnes pratiques d'autres secteurs, un modèle de contrat commercial qui prend en compte les évolutions relatives au RGPD, les enjeux de non-sollicitation de personnel, de propriété intellectuelle, de condition de résiliation, de confidentialité, etc.
7. Proposer un modèle de contrat commercial qui sécurise les relations entre les agences/réseaux et les salariés portés.
8. Faire évoluer le Cerfa en créant une case portage salarial, associé, conjoint collaborateur, stagiaire, apprenti. La FNAIM pourrait appuyer cette démarche auprès de CCI France.
9. Créer une plateforme de services pour les indépendants, dont un label certifiant qualité de service.
10. Actualiser le CQP de branche pour répondre aux besoins du digital dans le cadre du paritarisme.

« Il était absolument indispensable pour notre syndicat de mieux comprendre cette mutation de nos entreprises » précise Jean-Marc TORROLLION.

Président de la FNAIM, Jean-Marc TORROLLION tient à saluer « la très grande qualité de ce rapport » et « à remercier chaleureusement Laurent GRANDGUILLAUME pour son engagement et son travail ». Il précise : « il y aura de plus de plus en plus d'indépendants. Et il était absolument indispensable pour notre syndicat de mieux comprendre cette mutation au sein de nos entreprises. Depuis trois ans, nous avons beaucoup fait mûrir notre réflexion, sur le dialogue social avec les agents commerciaux du secteur, mais aussi sur les services et actions que la FNAIM doit entreprendre. Nous devons à la fois sécuriser la relation des agents immobiliers aux indépendants et accompagner les agents commerciaux. Je suis particulièrement réceptif aux propositions sur la formation. Nous avons un devoir d'accompagner l'évolution et la montée en compétences de tous nos collaborateurs, pour répondre aux exigences légitimes de nos clients ».

Télécharger le communiqué de presse



ON EN PARLE ?

Pour continuer sur le sujet



Entamons une discussion !



@jmtorrollion

@FNAIM



Contact Presse :

Galivel & Associés - galivel@galivel.com - 01 41 05 02 02

Carol Galivel : 06 09 05 48 63

Valentin Eynac : 06 03 62 45 34

À propos de la FNAIM

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est la première organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France. Ses adhérents exercent tous les métiers de la transaction, de la gestion, de la location, de l'expertise, du diagnostic, etc. Créée en 1946, elle est présente sur l'ensemble du territoire par son maillage de Chambres départementales et régionales. La FNAIM accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs activités. Elle leur dispense les formations, initiales et continues, qui différencient les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services offerts aux particuliers. Elle veille au respect, par chacun de ses membres, de son Code d'Éthique et de Déontologie, garant de la protection des droits du consommateur. Par sa représentativité, sa connaissance des marchés immobiliers, ses compétences juridiques et techniques, la FNAIM est un interlocuteur reconnu par les Pouvoirs Publics pour l'élaboration des politiques et des législations relatives au logement. Les statistiques qu'elle établit à partir des données recueillies auprès de ses adhérents et qu'elle diffuse gratuitement permettent de suivre au plus près l'évolution des marchés du logement en France. À la fois référence et partenaire, la Fédération veut faire partager une vision positive, équilibrée et sociale de l'immobilier. La FNAIM fait partie du Conseil National de la Transaction et de la gestion immobilières (CNTGI).



Contact Presse :

Galivel & Associés - galivel@galivel.com - 01 41 05 02 02

Carol Galivel : 06 09 05 48 63

Valentin Eynac : 06 03 62 45 34