

« Manifeste pour un nouvel immobilier »
par
Le Collectif des Réseaux d'Agents Commerciaux en Immobilier
(CRACI)

*En réponse au « Livre Blanc » :
Propositions pour une réforme des métiers de l'immobilier par la FNAIM et l'UNIS*

Un collectif composé de

Jean-Claude COTTET-MOINE pour CAPIFRANCE
Malik BENREJDAL, Sébastien CAILLE, Jérôme CHABIN pour I@D France
Franck DEBIAIS pour IMOCONSEIL FRANCE
Franck LIDAR pour ACOVIM
Christian PERRON pour JESUISAGENTIMMOBILIER
Alain BARTHELEMY pour AB IMMOBILIER
Nelly FRITZ pour ALALUCARNE
Laurent SAINT-HUILE pour LA COMPAGNIE DES AGENTS
Jean-Claude MIRIBEL pour C IMM IMMOBILIER
Sylvain CASTER pour PROPRIETES PRIVEES
Yves HOTTOT pour HOTIM IMMOBILIER
Michel SEGURA pour GROUPEMENT IMMOBILIER
David BEZU pour LA FOURMI
Guillaume EYMERIC pour IDIMMO/LE TUC
Philippe POZZO DI BORGIO et Daniel NADJAR pour PHENIXIMMO
Bruno FRANZETTI pour RESEAU IMMO DIRECT
Sandra FRANCONNET, Marc BRIMEUX, Gabriel PACHECO pour SAFTI
Jean LAVAUPOT pour MEGAGENCE

Représentants du collectif

Nelly FRITZ

nellyfritz@alalucarne.com

06.76.28.60.25

François PINEDA

fpineda@fpineda.fr

0 6.18.12.11.37

LETTRE OUVERTE

Madame, Monsieur,

Antoine Riboud, charismatique fondateur de BSN devenu aujourd'hui Groupe Danone, déclara : *« L'expérience prouve que les entreprises les plus performantes sont celles qui ont changé, en même temps, la technologie, le contenu du travail et les rapports sociaux internes. »*

Cette déclaration fonde aujourd'hui la quintessence de notre démarche : à partir d'un Livre Blanc ne représentant objectivement que ses auteurs, la FNAIM et l'UNIS proposent au législateur d'acter des modifications remettant en cause la régulation et le cœur fonctionnel des professions immobilières.

Nous, Collectif des Réseaux d'Agents Commerciaux en Immobilier (CRACI), sommes obligés de nous élever contre cette démarche partisane faisant fi de l'essentiel : maintien des milliers d'employés actuellement portés par nos réseaux, mise à mal de nouvelles filières d'emploi et de formation que nos réseaux proposent à des populations aujourd'hui en échec professionnel, déni absolu des attentes légitimes des clients, refus de régulation structurelle à des fins d'optimisation des leviers d'accession à la propriété de nos concitoyens... Nous sommes au regret de constater que ce Livre Blanc mène des guerres partisans alors que nous tentons humblement mais concrètement d'être porteur de nouveaux modèles sociaux valorisant la capacité individuelle à entreprendre et d'un nouveau rapport au client.

Par ce Manifeste, nous sollicitons la haute bienveillance du législateur afin de surseoir toute décision pouvant remettre en cause un modèle économique créateur quotidien d'emplois au bénéfice d'anciens modèles aux échecs sociaux patentés. Par ce Manifeste, nous nous engageons solennellement à soumettre au législateur au plus tard le 30 septembre 2011, dans un esprit d'ouverture et de concertation, quinze propositions pour une nouvelle régulation des professions immobilières.

Nous vous prions de croire, Madame, Monsieur, en notre haute considération.

Le Collectif des Réseaux d'Agents Commerciaux en Immobilier (CRACI)

SOMMAIRE GENERAL

1. Préambule
2. Des propositions hors du temps
3. S'agissant des propositions « Capacité Professionnelle et Formation »
4. S'agissant des propositions « Déontologie»
5. S'agissant des propositions « Règlement amiable des litiges»
6. S'agissant des propositions « Discipline»
7. S'agissant des propositions « Environnement économique»
8. Conclusions
9. Projections « Pour un nouveau modèle immobilier »
10. Signatures

1/ Préambule

L'analyse approfondie du Livre Blanc « Propositions pour une réforme des métiers de l'immobilier » ne peut d'aucune manière nous laisser sans réaction.

Sous couvert de moralisation d'une profession, les co-auteurs la FNAIM et l'UNIS ne tentent d'intervenir que dans le strict cadre de la protection d'intérêts partisans faisant fi de nombre de réalités pourtant fondamentales à l'heure d'une nécessaire réflexion de fond sur les professions immobilières.

En actant un certain nombre de propositions, et donc de demandes, en tentant d'influencer la réflexion du législateur dans une seule et unique direction, les co-auteurs ne font que tenter de protéger les intérêts personnels et capitalistiques d'une partie de la profession immobilière, en particulier ceux des grands groupes afin de préserver la rente de situation créée depuis tant d'années.

Et pourtant...

Et pourtant, historiquement, ce sont les pratiques développées par les signataires des réseaux traditionnels qui ont jeté le monde de l'immobilier dans l'abîme dans lequel il se trouve aujourd'hui. Abîme économique mais aussi abîme d'image en développant la défiance d'une très large majorité de nos concitoyens.

Par la simple magie de la production d'un Livre Blanc, ils semblent s'en dédouaner ! Comment pourraient-ils nier leurs responsabilités dans la dérégulation du marché immobilier français alors même qu'ils en sont les acteurs historiques ?

Ce Livre Blanc propose des faux pansements sans jamais lever le voile sur des pratiques et des habitudes fonctionnelles dont ils sont les seuls créateurs.

Le seul objectif de ce Livre Blanc est la mise en place de réglementations visant à détruire mécaniquement mais inéluctablement l'ensemble des nouveaux professionnels de l'immobilier qui depuis quelques années révolutionnent positivement les pratiques et projettent les professionnels traditionnels face à leurs propres limites.

Nous sommes totalement en phase avec l'idée d'une réforme des pratiques et nous sommes les premiers à solliciter l'organisation d'un « Grenelle de l'immobilier ».

Nous ne pouvons, par contre, que nous opposer avec la plus grande fermeté à une telle stratégie déviante ne soulevant aucun problème de fond et dont l'unique objectif consiste à détruire toute forme de concurrence.

Quelle crédibilité apporter à un tel Livre Blanc lorsqu'il est porté par si peu de professionnels et que les professionnels d'un nouvel immobilier, créateur de milliers d'emplois ces dernières années, ne sont même pas entendus.

Plutôt que de protéger des intérêts partisans et des rentes de situation, il nous semble fondamental de mener une réflexion en profondeur afin de réguler notre profession pour qu'elle joue enfin le rôle qu'elle doit avoir : celui d'un acteur social et économique majeur permettant au plus grand nombre l'accession à la propriété, en protégeant au mieux les intérêts patrimoniaux de nos concitoyens et en développant chaque jour des nouveaux emplois.

Il convient donc que les professionnels de l'immobilier comprennent et assument enfin leurs dimensions sociétales plutôt que de mener des batailles d'officine à des fins de préservation d'intérêts privés.

2/ Des propositions hors du temps

La lecture de ce Livre Blanc fait notamment apparaître un déni d'une nouvelle réalité sociétale.

En effet, les deux principaux ennemis ciblés sont les nouveaux entrepreneurs avec leur nouveau modèle économique et le web.

Les auteurs semblent feindre une évidence sociétale : le net n'est pas un gadget ou une tendance ponctuelle. Il est devenu un outil comportemental permettant au plus grand nombre un accès à l'information et à de nouveaux services.

Des événements politiques fondamentaux récents nous le prouvent - si besoin était encore - depuis les mouvements en Afrique du Nord jusqu'à l'invitation du fondateur de Facebook à l'occasion du dernier G8 à Deauville par Monsieur Le Président de la République.

La FNAIM et l'UNIS, dans leurs écrits, mènent un combat d'arrière-garde voulant faire des nouveaux entrepreneurs du web et de l'immobilier les principaux responsables de leurs maux. Maux pourtant anciens et longtemps masqués par une conjoncture alors favorable à la transaction immobilière

Si nous devons les suivre dans leurs demandes, alors porte serait ouverte à tous les acteurs traditionnels de s'élever contre le nouveau commerce via le web et les réseaux d'agents commerciaux.

Lorsque plus de 80% des Français vont sur le web à l'heure d'un projet immobilier, alors qu'ils sont moins de 10% à pousser la porte d'une agence traditionnelle avec vitrine, il convient d'admettre que ce média est désormais incontournable car, par sa quintessence, il développe en son sein informations, services et soutien à la décision.

Nier cette évidence, c'est vouloir repousser à plus tard la question de fond posée par l'appropriation des centres de villes par pléthore d'agences immobilières.

Le web a modifié en profondeur les comportements personnels et les comportements commerciaux : refuser cette évidence, c'est vouloir protéger un modèle économique traditionnel en échec.

Les fermetures quotidiennes des agences immobilières, l'explosion du nombre de dépôts de bilan et les licenciements des négociateurs immobiliers salariés, le prouvent : le modèle de « l'agence physique » ne fonctionne plus.

Si la FNAIM et l'UNIS devaient l'admettre, c'est l'ensemble de leurs fonctionnements qui serait alors remis en cause.

Le web et les réseaux d'agents commerciaux ont obligé l'ensemble des acteurs économiques à revoir leurs copies et leurs modèles.

Certaines professions ont magnifiquement réussi cette mutation en développant de nouveaux services, de nouvelles offres et surtout des milliers de nouveaux emplois.

Les réseaux traditionnels immobiliers et leurs représentants syndicaux semblent vouloir repousser l'échéance de la mutation nécessaire et incontournable ne comprenant pas que l'échéance est déjà passée...

Sinon, comment expliquer que les nouveaux réseaux immobiliers d'agents commerciaux utilisant pleinement les forces et vertus du web connaissent de tels taux de croissance à l'heure où les réseaux traditionnels ne connaissent que chaos, licenciements en masse et fermetures d'entreprises ?

Le second ennemi désigné serait donc l'agent commercial indépendant. Le désigner comme tel, c'est considérer alors que l'entrepreneur individuel n'a pas sa place dans ce métier.

Les agents commerciaux indépendants sont statutairement des créateurs d'entreprises et donc de ressources. En développant leurs entreprises, ils développent leurs propres emplois et nombreux sont ceux qui proviennent de Pôle Emploi faisant de ce nouveau modèle leur nouveau projet professionnel.

A cela, le Livre Blanc nous répond par des propositions ubuesques de régulation : concernant la transaction immobilière, la loi française actuelle est parfaitement adaptée à la réalité entrepreneuriale et prévoit dans ces textes toute conséquence à des agissements frauduleux.

Ce Livre Blanc semble aussi feindre les directives européennes.

Rappelons que d'après les rapports de la DGCCRF, 70% de ceux qui veulent modifier la loi ne la respectent pas. Commençons d'abord par son strict respect et sa stricte application.

Sous l'impulsion de Monsieur Le Président de la République, sous la même impulsion de l'ensemble des décideurs nationaux et internationaux, un nouveau modèle sociétal a vu le jour pour apporter des réponses de fond à des problèmes endémiques comme celui du chômage.

Cette réponse est basée sur la capacité individuelle à réfléchir autrement sa vie professionnelle et à entreprendre.

Le nouvel entrepreneur est autant un pivot essentiel à une sortie de crise économique qu'il est un vecteur fondamental d'autonomie à l'heure où les pays ne peuvent plus financer des politiques d'assistanat.

Plutôt que de l'aider, de le soulager dans son quotidien afin qu'il puisse se consacrer à produire, ce Livre Blanc propose mille et une contraintes supplémentaires, mille et une charges financières supplémentaires dont l'objectif ne peut échapper à personne : empêcher l'éclosion de nouveaux entrepreneurs et de leur nouveau modèle économique.

Ce « Livre Blanc » ne serait-il qu'une dîme destinée à alimenter le train de vie d'anciens modèles dépassés ?

Ce Livre Blanc semble représenter les derniers combattants d'un modèle économique qui se meurt chaque jour.

Plutôt que de jeter l'opprobre sur un média, sur un statut ou sur un nouveau concept qui les dérange, il serait plus judicieux que ces auteurs consacrent leur énergie à rénover leurs propres modèles... Cette rénovation pourrait faire apparaître des fautes lourdes fonctionnelles et de vision stratégique.

La rénovation des pratiques de la profession immobilière est fondamentale mais à partir d'un débat sociétal et non à partir de quelques intérêts partisans de professionnels qui se refusent à une évidence que seuls eux nient encore.

Si ce débat sociétal semble tant inquiéter, c'est très probablement parce qu'il posera les questions de fond et qu'il obligera certains à modifier leurs champs lexicaux.

On peut se demander si, pour exemple, ce que certains appellent « low cost » ne deviendrait pas alors simplement « le juste prix ».

On peut d'ailleurs aussi objectivement se demander si les réseaux d'agents commerciaux en immobilier à domicile ne dérangent pas ceux qui illégalement imposent aux agents commerciaux le fonctionnement d'un salarié en leur donnant des ordres ou en leur imposant une présence dans leur boutique.

De plus, ce Livre Blanc n'évoque jamais celui qui doit être au cœur de nos préoccupations : le client. Les Français ne choisissent pas les transactions entre particuliers, ils le font par refus de travailler avec une profession divisée qui ne les comprend pas, qu'ils ne comprennent pas et qui ne répond pas à leurs attentes.

3/ S'agissant des propositions « Capacité Professionnelle et Formation »

Les propositions faites ne peuvent être reçues en l'état puisqu'elles occultent totalement le fond du problème. La forme plutôt que le fond...

Et la première posée porte sur les mouvements d'effectif : nonobstant l'extrême difficulté de recrutement rencontrée par les agences et réseaux traditionnels, incapables de proposer fonctions, justes rémunérations et plans de carrière cohérents, comment peut-on envisager une certification dès lors que l'on peut objectivement quantifier le turn-over de la profession traditionnelle à plus de 50% des commerciaux pour seulement 20% dans les nouveaux réseaux d'agents commerciaux créateurs de milliers d'emplois ces 2 dernières années ?

Une logique de certification, a fortiori sur les bases d'une VAE, ne peut s'envisager que dans un cadre où la pérennisation de l'emploi est posée comme pivot central et valable aussi bien pour les négociateurs salariés que pour les agents commerciaux.

Nous ne pouvons qu'être favorables à une certification des compétences si l'on veut bien aussi poser le problème lié à la claire et à la bonne gestion des fonds mutualisés par les OPCA.

Aujourd'hui, les signataires du Livre Blanc trustent les fonds de formation afin de financer et de faire financer les formations qu'ils animent... Cette logique de « double-casquette » rend l'arbitrage plus que complexe.

La confusion est alors avérée lorsque l'on pratique ce mélange des genres : comment considérer comme un acte pédagogique l'appropriation des savoirs des formations dont le seul objet est l'apprentissage des éléments d'argumentaire d'une marque ?

Les réseaux traditionnels confondent objectivement la professionnalisation des compétences avec la récitation des argumentaires.

Si nous voulons garantir réellement une certification, il conviendra alors que l'ensemble des acteurs s'engagent à faire appel à des organismes indépendants non susceptibles d'être influencés et labellisés et ne trustent plus les fonds mutualisés. Le Livre Blanc ne nous dit rien sur cette question et ne fait pas de propositions sur la différenciation obligatoire entre l'accompagnement interne et la formation externe.

Les fonds de formation obligatoires sont, a priori, régis de manière claire : la simple application de cette règle permettrait déjà de prendre toute garantie sur les contenus dispensés : ce Livre Blanc balaie d'un revers de main les orientations plus que claires - et a contrario de leurs propositions - définies par l'actuel gouvernement !

En réglant le problème du turn-over, en redonnant leur sens initial aux fonds mutualisés, cette profession pourrait alors se projeter enfin dans une gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

Et en commençant par définir des prérequis en cohérence avec les formations déjà existantes...

En posant véritablement le débat à l'endroit où il se situe, il conviendra aussi de travailler avec les Pouvoirs Publics pour que les formations des agents commerciaux indépendants puissent être effectivement reconnues et prises en charge au regard de leurs cotisations légales.

Faute de cette réalité, les réseaux du « nouvel immobilier » offrent gratuitement des milliers d'heures de formation chaque année, développent des solutions de FAO entièrement gratuites quand les réseaux traditionnels font de la formation un outil de financement complémentaire de leurs structures capitalistiques.

Pour finir, il convient toute proposition gardée d'être cohérent dans les propositions faites.

On ne peut à la fois se poser comme des réformateurs aux objectifs louables et glisser au milieu des propositions « Ces nouvelles règles d'aptitude initiale ne s'appliquent pas aux dirigeants, directeurs d'établissements secondaires, agents commerciaux et salariés habilités qui exercent déjà leur activité à la date d'entrée en vigueur de la réforme. »

Ainsi donc, on veut réformer le système existant... sans toucher à l'existant.

La conquête du public, la réhabilitation de l'image d'un métier, la capacité à proposer de nouvelles carrières, la dimension sociétale de ce métier ne sauraient se satisfaire de propositions dont la plus marquante serait l'autoamnistie organisée !

Si réforme il doit y avoir, alors réforme pour tous doit être décidée.

Et pour qu'une réforme fonctionne, il est plus que nécessaire que l'ensemble des acteurs soit présent autour de la table.

Créer une nouvelle filière d'emploi, proposer de réels plans de carrière, afficher clairement les différents statuts - et non les mélanger -, structurer une réponse en parfaite corrélation avec les Pouvoirs Publics et les OPCA, réfléchir aux logiques d'apprentissage du personnel jeune, valoriser l'usage du DIF ne sont qu'une

infime partie des questions qui se posent et ne concernent que les salariés alors que 70% des forces de ventes des agences et réseaux sont constitués d'agents commerciaux.

Comment peut-on sérieusement proposer quelque mesure que ce soit sans avoir répondu à toutes ces problématiques avant ?

Comment peut-on sérieusement se dire force de propositions en excluant de facto 70% des acteurs d'un marché ?

Comment peut-on tenir des discours d'ouverture en pratiquant le rejet ?

Comment peut-on parler de confraternité lorsqu'on favorise l'exclusion ?

4/ S'agissant des propositions « Déontologie »

Que demandent les propositions de ce Livre Blanc ? Que le législateur statue en place et lieu du chef d'entreprise.

La régulation soi-disant proposée est de la seule et entière responsabilité des dirigeants du secteur immobilier.

Est-ce au législateur de statuer sur les problématiques de concurrence ? Est-ce au législateur d'appeler à plus de professionnalisme à l'heure où certains réseaux et agences traditionnels n'ont toujours pas d'outils sérieux d'estimation ? Est-ce au législateur de régler l'attitude de dumping et de mensonge pratiquée par certains ?

Il en va de la responsabilité de chaque dirigeant de réseau de poser les règles fondatrices d'un véritable fonctionnement. Il en va de la responsabilité des dirigeants de l'immobilier de savoir se mettre autour d'une table, à l'inverse du Livre Blanc où les nouveaux réseaux d'agents commerciaux en pleine croissance ne sont même pas sollicités.

Les signataires de ce Livre Blanc semblent oublier qu'avant de solliciter le législateur, il convient déjà d'appliquer sans aucune complaisance ce qui a été fixé par ledit législateur.

Pour le moins, l'application sans aucune complaisance est déjà pour les auteurs une immense montagne à gravir... Respecter la réglementation actuelle et corriger certaines pratiques douteuses induiraient pour commencer des décisions simples et efficaces :

A. Carte professionnelle et carte de responsable de bureaux secondaires : contrôler que les titulaires soient bien les responsables compétents qui dirigent et contrôlent l'agence ou l'établissement secondaire.

a. Dans ces conditions, les commerciaux reçoivent alors l'encadrement de cadres compétents, juridiquement formés et non pas des prête-noms parfois invisibles.

b. Le public reçoit les conseils et services de personnes réellement habilitées et compétentes.

B. Ne pas obliger les agents commerciaux à rester dans les locaux de l'agence, effectuer des heures de présences, recevoir des ordres, des directives, des plannings journaliers et/ou horaires etc.

Ne pas soumettre les agents commerciaux libres et indépendants à une quelconque obligation d'un salarié.

C. Sachant que 80 à 90% des mandats de ventes sont pris au domicile du propriétaire/vendeur, le but est d'utiliser (dans ce cas majoritaire) uniquement des mandats de ventes avec coupon détachable permettant d'appliquer le délai de réflexion de 7 jours.

a. Laisser immédiatement et sans délai le 2^{ème} exemplaire du mandat de vente signé du vendeur et de l'agence (ou de son mandataire) au propriétaire mandant.

La pratique consistant à remplir un mandat de vente, recueillir la signature du propriétaire sans lui laisser le double numéroté et signé des 2 parties, est formellement interdite (loi Hoguet, Code du commerce, droit de la consommation).

b. Respecter le délai de rétractation pendant 7 jours et ne pas publier l'annonce immobilière sur quelque support que ce soit (vitrine, internet, journaux, magazines).

D. Ne pas commercialiser un bien immobilier (vitrine, internet, presse...) sans détenir un mandat ou une délégation de mandat.

Un contrôle systématique des agences démontrerait malheureusement qu'un très grand nombre de professionnels ne respecte pas la législation actuelle sur les points ABCD et bien d'autres encore.

Corriger les erreurs et/ou manquements du passé, installer des structures rigoureuses de contrôle de ces points est essentiel : ensuite, et sur cette base, il conviendra de réfléchir, si nécessaire, à solliciter le législateur pour éventuellement rajouter de nouvelles règles.

Les attitudes tant décriées d'une profession ne sont que la conséquence logique d'un système conçu à l'inverse du bon sens : la responsabilité n'incombe pas uniquement à un individu mais bien plus au corps de métier qui l'emploie. Tant que des questions cruciales, fonctionnelles et légales n'auront pas été traitées, les attitudes et déviances de façon normale évoquées resteront.

Comment un individu pourrait-il se comporter commercialement alors qu'il est payé en avance sur commission et qu'il ne peut espérer de rémunération au réel qu'à horizon de six à neuf mois ?

L'immobilier traditionnel reste le dernier métier où c'est l'employé qui doit de l'argent à l'employeur !

Peut-on reprocher l'agressivité commerciale déplacée d'un individu lorsque son statut d'agent commercial est travesti en salariat de fait comme couramment pratiqué par les agences et réseaux traditionnels ?

Ni le législateur, ni un individu ne peuvent changer les travers pervers d'un fonctionnement global imaginé uniquement comme une machine à générer du cash flow.

La responsabilité est donc entre les mains des parties prenantes de ce métier. La course effrénée aux gains a totalement dérégulé l'ensemble d'une profession qui a profité d'une conjoncture favorable sans se soucier du lendemain.

Ce Livre Blanc est un testimonial d'échec suite à la crise alors même que les nouveaux modèles immobiliers ont, malgré la crise, connu la croissance tout en créant plusieurs milliers d'emplois.

La déontologie et l'éthique passent par le respect de la concurrence et la transparence des pratiques. Les auteurs de ce Livre Blanc préfèrent l'opacité plutôt que d'affronter les réalités conjoncturelles et optent pour la politique de la diversion plutôt que de faire le constat objectif de leurs seuls problématiques fonctionnelles.

Le législateur ne peut agir utilement que dans la vérité, et non pas dans l'opacité des pratiques.

5/ S'agissant des propositions « Règlement amiable des litiges»

Les propositions faites sont totalement irrecevables et confortent nos propos sur la dimension déontologique.

Ce Livre Blanc propose un alourdissement des procédures alors même que la Loi Hoguet pose un cadre strict et précis qui, rappelons-le, est loin d'être toujours respecté. Par contre, finalement, la seule proposition masquée qui est faite est de tout régir sauf le prix. On peut lire « à l'exclusion des questions portant sur l'adéquation de la rémunération au service offert. »

Formidable proposition qui ne touche pas à la question de fond, celle de la rémunération. En proposant d'exclure cette question, on dit le parfait contraire des propositions faites au chapitre « Déontologie ».

Comment peut-on raisonnablement écrire cela en même temps que l'on propose des solutions pour « des rémunérations clairement prévues et identifiées ».

En matière d'immobilier, la majorité des litiges naît de cette opacité tarifaire initiale et de « la liberté » qui est donnée à chacun d'appliquer son tarif.

La clarification du prix des services, et ce, pour l'ensemble des métiers de l'immobilier, est une obligation comme pour les artisans l'obligation d'établir un devis détaillé et de le faire accepter avant toute exécution de travaux.

Comment pourrait-on sérieusement recevoir de tels non-sens alors même que la liste des interviewés, porteurs de propositions, contient le nom de dirigeants qui ont pratiqué plusieurs centaines de licenciements ces dernières années ?

Comment peut-on poser des chiffres « 48 000 entreprises qui administrent 7 millions de lots en copropriété, 2 millions de biens en gérance et qui réalisent plus de 400 000 transactions sur le logement ancien » en oubliant de préciser, par exemple, que presque 80% des Français se plaignent de l'opacité de leurs syndics ?

Il ne s'agit pas de proposer une méthode au législateur pour régler les litiges, il s'agit que les professionnels se régissent de telle manière à les éviter.

6/ S'agissant des propositions « Discipline »

Nous ne pouvons qu'adhérer à toute démarche sanctionnant un acte professionnel malveillant.

Toutefois, nous nous interrogeons sur plusieurs points que ce Livre Blanc n'évoque pas...

Qu'est-il prévu en termes de personnes morales ? La personne physique est condamnable mais l'environnement qui l'a menée à la faute ne peut pas être oublié. Une nouvelle fois, certaines pratiques répréhensibles ne sont-elles pas la conséquence directe du dysfonctionnement d'un système ? Nous craignons fortement que ce système ne permette la condamnation d'un « bouc émissaire », la personne physique, et dédouane la personne morale.

Qu'est-il, par ailleurs, prévu en cas de faute dans une structure multi-métiers ? En effet, nombre d'agences traditionnelles pratiquent plusieurs métiers de l'immobilier - au travers de divers montages - augmentant notoirement le risque d'opacité. Le Livre Blanc ne nous propose rien sur ce mélange des genres alors qu'il est si souvent la source de tant de maux. Cette question ne saurait rester en suspens.

Qu'est-il aussi prévu par le Livre Blanc lorsqu'est évoqué « des représentants légaux et statutaires des personnes morales titulaires de ladite carte, des personnes qui assurent la direction des établissements secondaires ». Cette proposition touche directement aux logiques salariales des réseaux traditionnels et posent alors la question de l'adéquation des pratiques avec les conventions collectives.

Comme se pose à nouveau la responsabilité de la personne morale dans une éventuelle condamnation d'une personne physique dans certains cas. Comment dissocier mécaniquement une faute de gestion d'une faute de compétences ? Comment établir le niveau décisionnel réel de celui que l'on condamne ? Que dire aussi des « locations de cartes » et des faux responsables d'agences ou établissement secondaire ?

Quand est-il du portage salarial où l'on détourne l'application des conventions collectives en ne rémunérant le salarié que 10 heures par semaines alors que 35h ne sont pas suffisantes pour mener à bien ses missions ?

Ici encore, on propose des solutions « rustine » alors que les questions posées sont fondatrices.

Dans les nouveaux réseaux, l'agent commercial indépendant n'est pas un salarié déguisé. Il assume pleinement et clairement ses propres responsabilités d'entrepreneur. En cas d'agissement illicite, il engage sa responsabilité pénale

comme tout dirigeant d'entreprise et dans le contrat avec son mandant il est prévu qu'il souscrive une assurance responsabilité civile professionnelle. L'opacité fonctionnelle des réseaux traditionnels empêche cette totale clarté et détourne les notions de responsabilités.

Il conviendra de structurer une logique de discipline à l'heure où chacun aura clarifié en interne définitivement son fonctionnement légal et statutaire.

7/ S'agissant des propositions « Environnement économique »

On ne peut que s'insurger contre les propos mensongers tenus dans ce Livre Blanc.

Rappelons tout d'abord que les réseaux traditionnels ont usé et abusé, hier comme aujourd'hui, du statut d'agent commercial comme d'un moyen d'échapper aux charges salariales.

Dans nos réseaux, nos agents commerciaux ne sont pas un moyen, ils sont le cœur d'un modèle économique.

Lorsque les réseaux traditionnels soumettent leurs agents commerciaux indépendants aux mêmes régimes fonctionnels que les salariés, cela revient à organiser un système qui échappe à la législation sociale et sur lesquels les détracteurs des réseaux d'agents commerciaux ferment volontairement les yeux de manière complice.

Rappelons à cet effet la lettre circulaire n°2007/56 du 15 mars 2007 émanant de la DRRSD qui évoque en la matière la loi du 02 juillet 1970 et qui rappelle la décision de la Cour de Cassation dans son arrêt du 7 juillet 2004 motivant, en partie sa décision, par le développement de ce phénomène condamnable qui « s'était développée depuis vingt ans ».

S'autoriser dans ce Livre Blanc à insinuer donc que ces nouveaux réseaux ont créé une pratique ou détournent l'objet même d'une fonction n'est pas d'une simple incompétence mais d'une hypocrisie et malhonnêteté volontaire qui décrédibilise dans les deux cas les propositions dudit Livre Blanc.

Les nouveaux réseaux fonctionnent à partir de trois vecteurs : la formation, la communication par le web et l'entrepreneuriat. Le modèle économique s'inspire des logiques de marketing de réseau et répondent très exactement aux lois qui régissent ce métier.

Il semble plus simple aux auteurs de ce Livre Blanc de jeter l'opprobre sur ceux qui réussissent économiquement, régulent et offrent des rémunérations dignes des efforts réalisés aux entrepreneurs indépendants et créent des emplois que de poser les véritables questions.

Par ailleurs, de telles insinuations font injure au législateur : comment pourrait-on sérieusement imaginer que la réussite de tels réseaux passe inaperçue ? Et comment peut-on dès lors, croire qu'un modèle de réussite partagé par des milliers de personnes n'aurait pas inquiété le législateur s'il y avait lieu ?

Et que penser de propositions de limitations de zones géographiques ? Une nouvelle fois, ces propositions vont dans le sens inverse d'un monde libéral qui avance. Qui parle de libéralisme mais en fait propose de nouveaux obstacles ?

A l'heure de la mondialisation, à l'heure de l'Europe, d'Erasmus pour les jeunes européens, la FNAIM et l'UNIS proposent une réflexion protectionniste, conservatrice ramenée à l'échelle locale alors que les lois de la Communauté Européenne autorisent un professionnel européen à travailler sur l'ensemble du territoire français. Ce manque de vision stratégique est extrêmement inquiétant pour l'avenir de toute une profession.

Alors que le monde politique et des syndicats comme la CGPME invitent les entrepreneurs à s'ouvrir à de nouveaux territoires de conquête, ce Livre Blanc nous propose de revenir à l'heure des guerres de clochers... cela explique, une fois encore, pourquoi 45% de particuliers insatisfaits des prestations et querelles de professionnels, préfèrent traiter directement entre eux.

C'est, pour le moins, ne pas comprendre le monde dans lequel on vit !

Et finalement, que propose ce Livre Blanc à cet instant ? Rien, si ce n'est de garantir à quelques-uns de conserver leurs privilèges dans une parfaite tranquillité et de garder la main mise sur une profession.

La suite n'est qu'une longue litanie n'allant que dans ce sens, celle de la préservation d'avantages acquis, effrayés que sont certains face à la réussite de nouveaux modèles économiques performants, parfaitement adaptés à l'économie actuelle, à la demande des agents commerciaux comme à la demande des consommateurs.

8/ Conclusions

La première question qui se pose à l'heure de conclure ce traité de moralité, puisqu'il ne s'agit en rien d'un regard stratégique à moyen terme, est de se questionner simplement sur le fait que les syndicats porteurs de ce Livre Blanc n'aient pas déjà spontanément imposé à leurs adhérents les règles qu'ils

préconisent pour les autres et fait corriger tous les nombreux manquements et infractions à la loi Hoguet.

Rien ne s'opposait à ce que les propositions faites soient déjà appliquées en interne. Il conviendrait que l'on prenne le temps de nous expliquer ce décalage.

Les modèles économiques sont dans un profond bouleversement depuis quelques années, dans le monde en général, la France en particulier.

Ces bouleversements font l'objet de réflexions intenses des gouvernements actuels pour trouver de nouveaux fonctionnements, de nouvelles formes de régulation.

Ces réflexions sont profondément recevables et chacun, en sa qualité de citoyen, comme en sa qualité d'entrepreneur, se doit d'y adhérer pour inventer le modèle de demain.

Le monde de l'immobilier n'échappe en rien à la règle et se doit de se mobiliser pour retrouver la quintessence de son métier et retrouver une relation positive avec son marché et partir à la conquête des 45% de parts de marché détenues par les particuliers qui traitent encore directement entre eux.

Nous y sommes profondément favorables et profondément ouverts et souhaitons participer à la construction d'un nouvel immobilier plus professionnel, plus efficace, plus confraternel.

A contrario, nous ne pouvons accepter la publication d'un tel Livre Blanc, qui va aussi à l'encontre des directives européennes en général et plus spécialement du statut d'agent commercial ou du courtier en immobilier, et dont le seul but objectif est le protectionnisme des intérêts de quelques-uns en dépit de l'intérêt du plus grand nombre.

Notre métier est cœur de la vie sociétale et se doit d'être irréprochable : Assumons-le et prenons les mesures adéquates pour rassurer définitivement demain le consommateur. Nous cautionnerons toute action qui permettra la plus parfaite transparence des pratiques et nous affirmons notre volonté de toute régulation nécessaire.

C'est à ce titre que nous nous autorisons à nous élever contre des propos mensongers et incohérents.

Ce Livre Blanc ne représente que ces auteurs et ne peut prétendre à représenter l'ensemble d'une profession et a fortiori notre nouveau modèle économique dans cette profession.

Nous ne revendiquons pas le modèle unique car nous sommes animés par un esprit d'ouverture, état d'esprit fondateur à une époque comme la nôtre qui nous impose humilité et remise en cause. Par contre nous refusons ceux qui préconisent fondamentalement le leur comme seul et unique modèle.

L'enjeu est de taille puisqu'il représente plusieurs milliers d'emplois et plus globalement l'organisation d'un secteur économique fondamental dans notre pays.

C'est avec fierté et honneur que nous participerons demain à un « Grenelle de l'immobilier » que nous appelons de nos vœux.

C'est avec force et fermeté que nous dénonçons la manipulation de la vérité à des fins intestines.

Et c'est avec infiniment de bonheur que nous parlerons enfin du grand oublié de ce Livre Blanc, notre client.

9/ Projections « Pour un nouveau modèle immobilier »

Notre volonté affirmée est de répondre par la prospective, l'innovation, la projection de nouveaux modèles sociaux dans un esprit d'ouverture et d'échange.

La philosophie de notre Collectif nous invite à devenir force de propositions et d'innovation en remettant au cœur de la réflexion, le client.

Nous nous engageons à remettre au législateur pour le 30 septembre prochain au plus tard quinze propositions pour une régulation d'un nouveau modèle immobilier.

Notre réflexion portera sur une projection sociétale à dix ans nous permettant d'anticiper les mouvements et attentes de nos concitoyens en créant un focus tout particulier sur les questions d'emploi et d'accession à la propriété.

Nous proposerons des solutions de clarification et d'organisation des différents statuts des professionnels de l'immobilier.

Nous soumettrons une nouvelle réflexion pédagogique, et d'organisation des fonds de formation, afin de garantir les compétences de chaque professionnel de l'immobilier et de sécuriser la relation client.

Nous nous engagerons sur la mise en place structurée de nouvelles filières d'emplois afin que notre métier devienne un acteur incontournable dans la création quotidienne de nouveaux emplois.

Nous serons porteurs de solutions systémiques et éthiques afin de restaurer la relation au consommateur dans un souci de clarification absolue des pratiques, des offres, des services et des tarifs pratiqués.

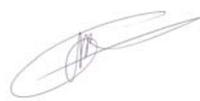
Nous sous-tendrons enfin l'ensemble de nos propositions par une Charte d'engagement des professionnels de l'immobilier garantissant son parfait investissement pour la création d'entreprises, le développement de nouvelles filières d'emplois et de soutien à l'accession de la propriété.

Nous nous engageons à soumettre ces quinze propositions à l'ensemble des acteurs directs et indirects des professions de l'immobilier, d'organiser une table ronde avec lesdits acteurs avant de remettre aux représentants élus la quintessence de notre réflexion.

10/ Signatures

Identité	Réseau	Signature
Jean-Claude COTTET- MOINE	CAPIFRANCE	
Malik BENREJDAL	I@D France	<p>Malik BENREJDAL</p> 
Sébastien CAILLE	I@D France	<p>Sébastien CAILLE</p> 
Jérôme CHABIN	I@D France	<p>Jérôme CHABIN</p> 
Franck DEBIAIS	IMOCONSEIL FRANCE	
Franck LIDAR	ACOVIM	

Christian PERRON	JESUISAGENTIMMOBILIER	
Alain BARTHELEMY	ABIMMOBILIER	
Nelly FRITZ	ALALUCARNE	
Laurent SAINT HUILE	LA COMPAGNIE DES AGENTS	
Sylvain CASTERS	PROPRIETES PRIVEES	
Yves HOTTOT	HOTIM IMMOBILIER	
Michel SEGURA	GROUPEMENT IMMOBILIER	
Guillaume EYMERIC	IDIMMO / LE TUC	

Philippe POZZO DI BORGO	PHENIXIMMO	
Daniel NADJAR	PHENIXIMMO	
Bruno FRANZETTI	RESEAU IMMO DIRECT	
Sandra FRANCONNET	SAFTI	Sandra Franconnet 
Marc BRIMEUX	SAFTI	Marc Brimeux 
Gabriel PACHECO	SAFTI	Gabriel PACHECO 

David BEZU	LA FOURMI	
Jean LAVAUPOT	MEGAGENCE	

Le Collectif des Réseaux d'Agents Commerciaux en Immobilier (CRACI)