



| AGIR POUR LE LOGEMENT |



COMMUNIQUÉ DE
PRESSE



La Fondation Travailler Autrement remet à la FNAIM la 1^{ère} édition de « L'observatoire des agents commerciaux de l'immobilier »

Suivant une recommandation du rapport sur les mutations du travail et de l'emploi de Laurent GRANDGUILLAUME remis le 8 avril 2021 à la FNAIM, la Fédération et la Fondation Travailler Autrement ont lancé un observatoire des nouvelles formes d'emploi et des mutations du travail au sein de la FNAIM. Jean-Yves OTTMANN, sociologue du travail et des organisations, auteur du rapport a remis le 7 juillet à Jean-Marc TORROLLION la première édition de l'observatoire, qui permet de dresser un panorama inédit des réalités très diverses qui exercent sous ce statut en plein essor.



Jean-Marc TORROLLION, Président de la FNAIM, Aude GOMBERT, juriste à la FNAIM, Jean-Yves OTTMANN, Auteur du rapport « Les agents commerciaux en micro-entreprise dans l'immobilier : une situation durable aux fragilités minorées ? » et Laurent GRANDGUILLAUME, Vice-Président de la Fondation Travailler Autrement – Le 7 juillet 2022 à la Fédération Nationale de l'immobilier

Une population diversifiée, quinquagénaire et évoluant hors des métropoles

Les « petits » vendeurs, qui obtiennent 10 mandats par an dont moins 5 sont vendus, représentent 12,3 % de l'échantillon. Les « modérés » (31 % des sondés) obtiennent un meilleur taux de succès que les précédents : en général 5 à 15 de leurs mandats vont être vendus chaque année. Les « réguliers » (46,5 % des sondés) décrochent souvent entre 10 et 20 mandats par an dont ils vendent la plupart. Enfin, les « dynamiques » ne représentent que 10,2 % des sondés.



Contact presse

Galivel & Associés – Valentin Eynac / Carol Galivel – 01.41.05.02.02 / 06.09.05.48.63 – galivel@galivel.com

Ils se distinguent par une activité économique supérieure aux autres catégories avec des dizaines de mandats obtenus chaque année et plus de 20 vendus... C'est aussi la catégorie qui rassemble les professionnels avec une spécialisation sur des biens aux valeurs élevées, supérieures à 600 000 €.

Par ailleurs, peu d'agents commerciaux exercent leur activité dans une métropole (22,3 %) ou sa banlieue (13,9 %). La majorité évolue en milieu rural ou dans une ville de taille moyenne ou petite. « *Cette situation s'explique par la diffusion historique du statut d'agent commercial indépendant : les agences de grandes villes recouraient davantage aux salariés* » relate Jean-Marc TORROLLION, Président de la Fédération nationale de l'immobilier.

Enfin, on relève une homogénéité dans l'âge moyen des agents commerciaux : 46,64 ans (« modérés »), 48,01 ans (« modérés »), 49,37 ans (« dynamiques ») et 54,22 ans (« petits vendeurs »).

Le statut de micro/auto entrepreneur plébiscité

Un peu plus de 75 % des agents commerciaux ont opté pour le statut de micro-entreprise/auto entrepreneur, principalement pour sa simplicité (70 % des micro/auto entrepreneurs). Les autres statuts se répartissent entre travailleurs indépendants/nom personnel (17,2 %), EIRL/autre forme d'entreprise (8,4 %) et, très minoritairement, le portage salarial (0,3 %).

Cette prépondérance du choix de la microentreprise peut poser un problème en matière de protection sociale des travailleurs et travailleuses. « *Compte tenu du plafond de chiffre d'affaires limité par ce statut, c'est là que l'on retrouve une plus grande proportion de personnes sous le seuil de pauvreté que dans l'ensemble des actifs, des problématiques de non prise en charge des arrêts maladie et des frais de santé et, à long terme, de futurs retraités extrêmement précarisés, sans retraite et sans avoir pu capitaliser au cours de leur vie* » constate Jean-Marc TORROLLION.

Un tiers des agents commerciaux ont une autre activité

Un tiers (32,5 %) des agents commerciaux déclarent une autre activité ; mais cette dernière est souvent secondaire. En effet, parmi les personnes cumulant deux activités, la moitié (50,7 %) considère celle d'agent commercial comme principale et c'est, pour 38,7 %, leur principale source de revenus.

De bonnes relations avec les mandants

L'immense majorité des mandants sont des agences indépendantes (82,7 %). Cette prédominance explique probablement la grande proximité et les nombreuses interactions entre les agents commerciaux et leurs mandants : 79,6 % d'entre eux sont en contact quotidien ou quasi quotidien avec ces derniers. Près de 76 % estiment entretenir des relations très positives ou positives avec eux.



8 RECOMMANDATIONS :

- ✓ La FNAIM (et plus largement l'ensemble des acteurs institutionnels du secteur) devrait s'engager dans une veille poussée des enjeux du statut de microentreprise, maîtriser les aspects juridiques liés et pouvoir communiquer dessus
- ✓ L'Observatoire devrait reproduire cette étude à intervalles réguliers (tous les deux ans par exemple) pour confirmer la tendance et/ou la prédominance durable du statut dans le secteur
- ✓ L'Observatoire devrait réaliser une étude complémentaire sur les agents commerciaux indépendants ayant abandonné le métier ou le statut
- ✓ Engager un travail d'approfondissement (via l'Observatoire, la Fondation Travailler Autrement ou la FNAIM) concernant le risque de requalification dans le recours aux agents commerciaux indépendants, notamment ceux sous statut de microentrepreneurs
- ✓ Engager un travail plus détaillé (via l'Observatoire ou via la FNAIM) sur la nature de la relation entre mandants et agents commerciaux
- ✓ La FNAIM devrait engager une sensibilisation de ses adhérents aux enjeux et conséquences du statut de microentrepreneurs, puisqu'ils en sont fréquemment prescripteurs
- ✓ La FNAIM devrait profiter de sa légitimité et visibilité institutionnelle pour mettre à disposition un comparatif clair des enjeux, avantages, inconvénients et fonctionnements des trois statuts
- ✓ La FNAIM devrait sensibiliser les acteurs du secteur à la question des faibles droits à la retraite du statut de microentrepreneur

« Le travail engagé par la FNAIM est particulièrement innovant car il vise à anticiper les mutations du travail dans son secteur pour prendre les bonnes décisions garantissant la liberté des acteurs économiques, la sécurité des travailleurs et des consommateurs. Il faut saluer cette volonté. » explique Laurent GRANDGUILLAUME, Vice-Président de la Fondation Travailler Autrement.

« Les agents commerciaux ont beau être majoritaires dans nos forces de vente, il n'existait jusqu'à présent aucune étude sérieuse sur cette population de travailleurs. C'est pour cette raison que la FNAIM a soutenu cet observatoire. Nous remercions monsieur OTTMANN et la Fondation pour leur travail. Cet observatoire doit être le premier d'une longue série. Nous souhaitons, en effet, qu'il prenne de l'ampleur et s'inscrive dans la durée en devenant la référence. Nous allons poursuivre ce travail et examiner la faisabilité des recommandations qui nous sont faites » conclut Jean-Marc TORROLLION.



A propos de la Fondation Travailler autrement

La Fondation Travailler autrement, vers les nouvelles formes d'emploi, a été créée par plusieurs acteurs publics, privés et de la société civile. Présidée par Patrick Levy-Waitz, ses membres fondateurs partent d'un constat partagé: le rapport des Français au travail et à l'entreprise connaît une mutation sans précédent, de nouvelles formes d'emploi se développent. Qu'elles soient subies ou choisies, elles impliquent davantage d'autonomie pour les individus et plus de souplesse pour les entreprises. Les missions de la Fondation s'articulent autour de deux grands axes : constituer un laboratoire de recherche et d'idées pour mieux mesurer et comprendre ces changements ; et être un acteur du débat public.

www.fondation-travailler-autrement.org

À propos de la FNAIM

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est la première organisation syndicale des professionnels de l'immobilier reconnue représentative dans la branche de l'immobilier avec plus de 43 000 salariés. 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. A travers son École Supérieure de l'Immobilier, 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).

www.fnaim.fr

CONTACTS PRESSE :

Galivel & Associés - Valentin Eynac / Carol Galivel

01.41.05.02.02 / 06.09.05.48.63

galivel@galivel.com / www.galivel.com



Contact presse

Galivel & Associés – Valentin Eynac / Carol Galivel – 01.41.05.02.02 / 06.09.05.48.63 – galivel@galivel.com