

Brochure n° 3248

**Convention collective nationale**  
**IDCC : 1512. – PROMOTION IMMOBILIÈRE**

---

**ACCORD DU 4 DÉCEMBRE 2018**  
**RELATIF À LA DÉSIGNATION DE L'OPÉRATEUR DE COMPÉTENCES**  
**(OPCO)**

NOR : ASET1950845M  
IDCC : 1512

Entre :

FPI,

D'une part, et

CSFV CFTC ;

FS CFDT ;

FEC FO ;

SNUHAB CFE-CGC,

D'autre part,

il a été convenu ce qui suit :

**PRÉAMBULE**

La loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel transforme les OPCA en opérateurs de compétences. En application de ce texte, les branches professionnelles doivent désigner l'opérateur de compétences (OPCO) dont elles relèvent par accord collectif avant le 31 décembre 2018.

Les partenaires sociaux de la branche de la promotion immobilière affirment leur volonté de garantir à leurs entreprises un service de proximité en désignant un OPCO capable de dialoguer avec elles et doté d'un savoir-faire et d'outils adaptés à leurs spécificités. L'enjeu majeur du choix de l'OPCO est pour la profession de favoriser les mobilités professionnelles et l'évolution des compétences des individus tout au long de leur vie professionnelle.

Les entreprises de la branche participent à la chaîne de valeur de l'immobilier, qui va de la conception du projet immobilier à la livraison et au service après-vente, en passant par la commercialisation des lots, le conseil aux acquéreurs dans toutes ses dimensions (financement, assurances, déménagement, etc.) et le pilotage de la phase de chantier, mise en œuvre par des entreprises de la construction.

Les entreprises de la promotion immobilière partagent des caractéristiques communes :

- une profession de services aux clients et de proximité, qui coordonne les acteurs de l'immobilier pour produire de l'espace urbain et du cadre de vie :
  - le promoteur immobilier est d'abord un acteur privé, prestataire de services immobiliers, tourné vers le client individuel : 70 % du volume d'activité des entreprises de la branche est directement réalisé auprès de particuliers, dans une relation commerciale de proximité. Cette activité a une forte dimension de service et d'accompagnement, pendant toute la période couverte par le contrat de réservation, jusqu'à la livraison du bien immobilier et la levée des réserves et même au-delà. Le promoteur immobilier propose désormais aux clients un cadre de vie global : il est de plus en plus souvent aménageur d'espaces urbains mixtes composés de logements, d'immobilier d'entreprise et d'équipements collectifs, intégrant les services associés à ces différents usages ;
  - le promoteur immobilier produit, en effet, des services à ses clients avant de produire des biens : à partir d'une analyse des marchés et des besoins des acquéreurs, il accompagne ses clients dans la conception et la réalisation d'un projet immobilier dont la construction n'est qu'une étape. Les biens qu'il commercialise intègrent une dimension de service (espaces de coliving et coworking, conciergeries, etc.) et les révolutions numériques et environnementales accentuent cette tendance. Il doit donc être constamment à l'écoute de l'évolution des usages et des modes de vie ;
  - le promoteur immobilier est, dans le secteur privé, le maître d'ouvrage des opérations immobilières. À ce titre, il coordonne l'ensemble des acteurs de la chaîne de l'immobilier (architectes, bureaux d'études et de contrôle, énergéticiens, banquiers, notaires, entreprises de construction, etc.) pour servir les attentes des acteurs de proximité : usagers et clients mais également élus locaux, commerçants, riverains, etc. En ce sens, il est nécessairement un interlocuteur de proximité, ancré sur son territoire ;
- présente sur l'ensemble des marchés urbains français, la profession essaime les territoires, en particulier grâce à un réseau très dense de TPE-PME (84,5 % des entreprises de la branche ont moins de 10 salariés) ;
- dont l'approche emploi-formation est marquée par la diversité des compétences mobilisées, une professionnalisation des personnels et des expertises de plus en plus pointues réglementairement encadrées, convergentes avec d'autres professions de services liés à l'immobilier :
  - le positionnement d'ensemblier urbain du promoteur immobilier exige des personnels aux compétences multiples (commerciales, juridiques, financières, techniques, etc.) et doté d'un degré élevé de qualification (55 % des effectifs salariés sont cadres, proportion en progression constante d'année en année) ;
  - le renforcement du diagnostic, du conseil et de l'expertise dans la promotion immobilière ou le traitement de contentieux de plus en plus complexes sont des dimensions partagées avec des professions telles que les diagnostiqueurs, les sociétés d'expertise, les économistes de la construction, les géomètres experts, les architectes ou les notaires, qui trouvent tous leurs places dans une économie de services liés à l'immobilier ;
  - à l'instar d'autres professions immobilières, l'activité des promoteurs immobiliers est pour partie réglementée au titre de l'intermédiation immobilière (soumise à la loi Hoguet). En outre, lorsque les promoteurs proposent un conseil en financement immobilier, les professionnels concernés doivent justifier de compétences spécifiques actualisées pour obtenir le statut d'intermédiaire en opérations bancaires et en services de paiement et être autorisés à réaliser cette activité ;
  - l'évolution de la promotion immobilière, saisie notamment par les transitions numériques et environnementales, développe de nouvelles activités et fait émerger de nouveaux besoins en compétences qui l'éloignent du produit immobilier pour l'orienter davantage vers le service immobilier apporté au client : compétences commerciales et marketing et maîtrise des nouveaux outils numériques vecteurs de la relation client et supports des nouveaux usages.

Compte tenu de ces éléments, les parties signataires attendent de l'OPCO désigné qu'il soit capable :

- de répondre aux besoins spécifiques des entreprises et des salariés de la promotion immobilière sur les territoires et de leur assurer un service de proximité de qualité ;
- et d'intégrer en son sein des logiques interbranches permettant de favoriser les passerelles de mobilité professionnelle, de développer une politique de certification et des politiques emploi-formation de branche concertées au sein d'un sous-secteur « activités immobilières et habitat » cohérent.

Les partenaires sociaux souhaitent également assurer la continuité des travaux engagés et futurs visant les objectifs précédemment cités.

C'est pour ces raisons que les parties signataires, conformément aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur, conviennent des dispositions suivantes :

## **Article 1<sup>er</sup>**

### *Objet*

Le présent accord a pour objet de désigner l'opérateur de compétences qui sera agréé pour le secteur 10 « services de proximité et artisanat » comme l'opérateur de compétences de la branche de la promotion immobilière au titre de sa contribution légale de participation à la formation professionnelle et à l'alternance, et, le cas échéant, comme collecteur et gestionnaire pour les contributions supplémentaires versées, en application d'un accord collectif professionnel et national.

Conformément à l'article L. 6332-11-1 du code du travail issu de la loi n° 2018-771, le présent accord prévoit que la part de la collecte non affectée au financement du compte personnel de formation des travailleurs indépendants et du conseil en évolution professionnelle est gérée au sein d'une section particulière de l'opérateur de compétences désigné par cet accord.

## **Article 2**

### *Champ d'application*

Le présent accord, portant désignation de l'opérateur de compétences, s'applique à toutes les entreprises comprises dans le champ d'application de la convention collective nationale de la promotion immobilière du 18 mai 1988 conformément à son champ d'application conventionnel en vigueur.

## **Article 3**

### *Sécurisation juridique*

Le présent accord annule et remplace la précédente désignation de l'OPCA de la branche de la promotion immobilière mentionnée dans l'accord du 10 novembre 2005 relatif à la formation professionnelle et son avenant du 20 février 2015.

## **Article 4**

### *Justification liée à l'absence de dispositions spécifiques pour les entreprises de moins de 50 salariés*

Conformément aux articles L. 2261-23-1 et L. 2232-10-1 du code du travail, tout accord de branche ayant vocation à être étendu doit comporter des stipulations spécifiques pour les entreprises de moins de 50 salariés ou, à défaut, des justifications permettant d'expliquer l'absence de dispositions spécifiques à ces entreprises.

En application de l'article L. 6332-1-1 du code du travail une branche ne peut relever que d'un seul opérateur de compétences.

Dès lors, toutes les entreprises quels que soient leurs effectifs, doivent relever du même opérateur de compétences.

Il n'y a donc pas lieu de prévoir, dans le présent accord, de dispositions spécifiques pour les entreprises de moins de 50 salariés.

## **Article 5**

### *Dispositions générales*

#### Entrée en vigueur

Le présent accord entre en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2019, sous réserve de l'obtention de l'agrément de l'opérateur de compétences désigné.

#### Durée

Les parties signataires conviennent que le présent accord est conclu pour une durée indéterminée.

#### Formalités

Conformément aux dispositions légales et réglementaires en vigueur, le présent accord fera l'objet des formalités de notification, de dépôt et d'extension, auprès des organisations représentatives, des services du ministre chargé du travail et du secrétariat-greffe du conseil de prud'hommes.

Fait à Paris, le 4 décembre 2018.

(Suivent les signatures.)