

LA FORMATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Mélanie PAINCHAUX

Maître de conférences HDR, ICH CNAM (UR 4630 – membre associé UR 3786)

Résumé: La formation juridique des professionnels de l'immobilier est sous-tendue par deux objectifs : l'acquisition des connaissances d'une part, l'apprentissage d'un comportement professionnel d'autre part. Pour cela, plusieurs méthodes d'enseignement, adaptées à la transmission des savoirs en droit de l'immobilier, sont utilisées de manière combinée.

Mots-clés: Droit– Immobilier– professionnel– enseignement

Abstract: *The legal training of real estate professionals is underpinned by two objectives: the acquisition of knowledge on the one hand, and the education of professional behaviour on the other. For this purpose, several teaching methods, adapted to the transmission of knowledge in real estate law, are used in combination.*

Keywords: *Law – Real Estate – Professional – Education*

Former juridiquement des professionnels de l'immobilier nécessite au préalable de se poser plusieurs questions¹.

Il faut, en premier lieu, se demander s'il est nécessaire d'user d'une pédagogie adaptée à ce public. Il s'agit, en second lieu, de savoir s'il faut adopter un discours juridique ajusté au but recherché, savoir devenir professionnel de l'immobilier. Autrement dit, la question de la formation juridique des professionnels de l'immobilier s'insère dans un champ de recherches plus vaste ayant pour thème l'enseignement du droit hors les murs des Facultés de droit à un public qui n'est pas étudiant et qui, parfois, n'est pas juriste de formation. Pour répondre à ces questions, il est obligatoire d'identifier les enjeux d'un tel enseignement et les attentes du public au regard des pratiques professionnelles.

Les attentes du public sont fonction de sa typologie.

Il s'agit, tout d'abord, de professionnels suivant des enseignements en formation continue et hors temps de travail². L'enseignement et la pédagogie doivent donc être adaptés à ces contraintes. Il faut d'adopter un discours juridique suffisamment attrayant pour contourner les pertes d'attention et la fatigue s'imposant aux auditeurs après une journée, voire une semaine de travail. Il faut aussi ajuster sa pédagogie à la moyenne d'âge de ce public³. L'enseignant ne peut pas avoir le même discours et la même posture à l'égard de ces personnes que lorsqu'il s'adresse à des étudiants en formation initiale d'une vingtaine d'années n'ayant que peu d'expérience pratique⁴.

Il s'agit, ensuite, d'un public hétérogène. En effet, certains ont l'expérience du terrain; d'autres sont en reconversion professionnelle; d'autres encore ont suivi, il y a fort longtemps, une formation en droit. Chacune de ces caractéristiques, – que l'enseignant doit prendre en compte –, présente tout à la fois des avantages et des inconvénients pour les apprenants. L'expérience de terrain peut permettre de rattacher les concepts théoriques dispensés aux exemples concrets déjà rencontrés en pratique. En revanche, cette même expérience peut maintenir l'apprenant dans des certitudes juridiquement fausses. Or, le professionnel en formation aura beaucoup de mal à désapprendre ce que le terrain lui a montré et aura encore plus de difficultés à reconnaître qu'il s'agit soit d'une mauvaise pratique, soit d'une pratique illégale, soit d'une absurdité juridique. La partie du public qui se reconvertit n'a, elle, aucune connaissance théorique, ni aucune expérience du droit de l'immobilier alors même qu'il s'agit d'une branche du droit particulièrement technique et transversale. Il leur faut donc acquérir non

¹ Le style oral de l'intervention a été quasiment conservé.

² En semaine jusqu'à 22 h et le samedi.

³ En moyenne, une quarantaine d'années.

⁴ Ces adultes sont souvent cadres d'entreprise. Ils n'ont donc pas la même malléabilité que de jeunes étudiants non encore installés dans la vie active même si les informations à transmettre sont identiques.

seulement les fondements du droit et ses modes de raisonnement mais également les aspects les plus pointus du droit immobilier. La dernière catégorie du public est formée en droit général mais ignore tout du droit immobilier. La difficulté avec ce public est de lui faire admettre que ses connaissances sont obsolètes et qu'il doit abandonner ses réflexes ou ses certitudes.

Il s'agit, enfin, d'un public adulte pris dans un environnement professionnel et familial et qui n'a finalement que très peu de temps à consacrer à une reprise d'études. La formation ne doit donc pas s'étaler au-delà d'un nombre compté d'années universitaires pour leur permettre de concilier vie de famille, vie professionnelle et formation continue. Autrement dit, il est illusoire d'espérer intéresser un apprenant en formation continue au-delà d'une durée raisonnable de trois années universitaires consécutives. Il existe également des freins psychologiques. La relation maître-élève strictement descendante n'a aucune chance d'être bien reçue par ce type de public. Par ailleurs, cet auditoire, parce que confronté à d'autres interactions sociales dans sa vie professionnelle, ne voit plus l'intérêt d'un discours strictement académique et théorique. Ces personnes recherchent par la formation suivie, une montée en compétence certes théorique mais surtout pratique directement applicable dans leur vie professionnelle. Il faut donc construire un enseignement de forme quodlibétique sans sacrifier le fond.

Les enjeux de l'enseignement du droit aux professionnels de l'immobilier sont au nombre de trois.

Il s'agit tout d'abord de transmettre des connaissances tant fondamentales que pratiques en droit tout en les adaptant au but de la formation. Cela implique de devoir abandonner certains canons traditionnels d'enseignement des Facultés de droit. Ainsi, certains exercices sont totalement inutiles pour la formation de professionnels de l'immobilier. Il ne leur est pas indispensable d'apprendre à réaliser des commentaires d'arrêt car, si importante qu'elle soit pour les juristes, la maîtrise de cette technique ne présente aucun intérêt pour la pratique des professionnels de l'immobilier⁵. De la même façon, l'étude des controverses doctrinales ne doit prendre qu'une place accessoire dans l'enseignement, ces dernières n'intéressant que très indirectement le professionnel de l'immobilier.

Une fois ces connaissances fondamentales acquises, il s'agit ensuite de former les auditeurs à tous les pans d'une bonne pratique immobilière. Or, un bon professionnel de l'immobilier ne doit pas simplement avoir des connaissances théoriques et pratiques en droit. Il doit aussi savoir maîtriser l'économie immobilière et certains aspects techniques de l'immeuble⁶. Ainsi, la transversalité de

⁵ Seul l'exercice du commentaire d'arrêt est abandonné. L'étude et la compréhension de la structure des décisions de justice constituent, en revanche, une part essentielle de l'enseignement du droit aux professionnels de l'immobilier.

⁶ Par ex., technologie et pathologie des bâtiments, sécurité et accessibilité des bâtiments, etc.

L'activité immobilière doit innover le programme des formations dispensées aux professionnels de l'immobilier, ce qui renforce la difficulté à suivre ce type d'études.

Le dernier enjeu ne s'intéresse pas à l'acquisition des connaissances. Car, à tout prendre, si la formation des professionnels de l'immobilier se limitait à l'acquisition de connaissances en droit, cela ne les distinguerait pas d'autres catégories de professions à dominante juridique. La formation des professionnels de l'immobilier doit contenir un élément supplémentaire tenant à la pratique. En effet, tout discours juridique s'adressant à un professionnel de l'immobilier doit intégrer une dimension déontologique rendue nécessaire par le caractère d'ordre public de la loi Hoguet⁷.

Par conséquent, il apparaît que la formation des professionnels de l'immobilier doit répondre à deux attentes : d'une part, acquérir des connaissances (I.) et, d'autre part, devenir un bon professionnel de l'immobilier (II.).

I. L'acquisition des connaissances

L'acquisition des connaissances passe tout d'abord par une remise à niveau théorique de l'ensemble du public afin de le rendre plus homogène. Pour ce premier objectif, l'approche traditionnelle béhavioriste de l'enseignement peut être adoptée (A.). En revanche, cette première méthode s'avère trop rigide pour ajouter aux connaissances théoriques, une approche pratique. Une autre technique tirée des sciences de l'éducation doit être adaptée à l'enseignement du droit pour atteindre cet objectif. L'adoption de réflexes pratiques passe par la mise en œuvre de l'approche cognitive de l'enseignement (B.).

A. La méthode béhavioriste pour l'acquisition de connaissances théoriques

Le behavioriste naît à la fin du XIX^e siècle en réaction à la méthode traditionnelle d'enseignement jésuitique. Le but est d'essayer de provoquer chez l'apprenant des réactions face au discours de l'enseignant. Autrement dit, à la différence de l'enseignement des jésuites où l'élève reçoit et reproduit sans discuter le savoir de ses maîtres, l'enseignement béhavioriste, s'il est toujours de nature descendante, c'est-à-dire du maître vers l'élève, oblige l'enseignant à adapter constamment son discours en fonction des réactions et des stimuli qu'il provoque chez son auditoire. Si donc cette méthode d'enseignement reste très largement descendante et passive chez l'apprenant, elle constitue tout de même la première étape d'une construction collaborative du savoir entre le maître et l'élève. En effet, si seul le maître est à l'origine du contenu au fond de l'enseignement, la manière de délivrer ces informations, la forme, s'adapte aux réactions de son auditoire.

⁷ Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

Concrètement, cela passe par un découpage du contenu de la matière enseignée en modules et en scénario pédagogique intégrant une gradation dans la difficulté des apprentissages. Le passage entre chaque degré est matérialisé par des épreuves qui permettent de vérifier que l'élève a fait sien les connaissances délivrées dans le module. On songe évidemment à un examen terminal en fin de semestre ou en fin d'année mais cela peut également passer par un système d'auto-évaluation en cours de semestre ou en cours d'année⁸. Techniquement, le cours magistral ne devra pas être découpé en un plan linéaire⁹ car la tentation est alors grande d'enseigner également de manière linéaire. Or, le fait, par exemple, de commencer une section une semaine pour la terminer la semaine suivante ne respecte pas la progression en degrés du cours et de l'apprentissage qui s'ensuit. L'idéal pour bien marquer les degrés est de diviser le cours en leçons courtes en temps¹⁰ et en contenu¹¹.

Pour atténuer la lourdeur d'un cours magistral surtout dispensé en fin de journée ou en fin de semaine, il est également recommandé d'accompagner son discours magistral de PowerPoint ou de PDF.

Si cette méthode est l'idéal pour faire passer auprès de l'auditoire une matière ou un programme en cours magistral, elle porte encore trop la marque de la passivité de l'élève. Autrement dit, dans une perspective de formation de professionnels de l'immobilier, cette méthode ne peut être utilisée que pour la transmission de connaissances théoriques ; elle ne permet pas de transmettre à l'élève des réflexes pratiques directement reproductibles. Elle présente également l'inconvénient de ne pas impliquer l'élève dans la construction de ses connaissances.

Pour que l'apprenant acquière des connaissances pratiques, il faut donc adopter d'autres techniques d'enseignement.

B. La méthode cognitive pour l'acquisition des connaissances pratiques

La méthode cognitive tire les leçons des inconvénients du béhaviorisme en permettant d'inclure de manière active l'apprenant dans la construction et l'acquisition des connaissances. Autrement dit, l'élève doit puiser dans ses acquis ou dans son expérience pratique pour acquérir de nouvelles compétences. Le rôle de l'enseignant change alors de nature puisqu'il ne dispense plus un enseignement mais guide l'élève dans la construction des connaissances.

⁸ Par exemple, un questionnaire d'auto-évaluation distribué à la fin de chaque section ou de chaque chapitre ou de chaque leçon.

⁹ Plan qui serait divisé en parties, sous-parties, chapitres, sections et cetera.

¹⁰ Idéalement de 30 à 60 minutes.

¹¹ La subdivision de référence sera présentée en thème de la leçon.

Appliquée à la matière juridique, cette méthode permet d'amener l'élève à comprendre le sens et le but de la règle que celle-ci soit exposée théoriquement ou intégrée dans un cas pratique. L'enseignement est alors construit en dialogue. Le questionnement de l'apprenant peut être provoqué de deux manières différentes.

Certaines questions sont préparées par l'enseignant pour s'intégrer à l'enseignement magistral quelle que soit sa forme. L'enseignement magistral peut être présentiel ou virtuel, synchrone ou asynchrone pourvu que l'élève puisse réagir et interagir¹². La construction du cours magistral passe alors par une grille de questions/réponses venant baliser la progression du cours et l'apprentissage du thème. Autrement dit, l'exposé du contenu du cours est conditionné par les réponses données par l'auditoire à la question posée. On voit immédiatement l'intérêt de ce type de méthode : l'auditoire prend une part active à la construction du cours, le discours académique, souvent perçu comme rébarbatif par un public en formation continue, s'efface devant un dialogue constructif et l'attention de chacun est assurée.

D'autres questions sont posées à l'occasion de la résolution de cas pratiques purement théoriques comme ceux habituellement donnés en faculté de droit. De nombreux exemples de mises en situation doivent émailler le cours magistral pour permettre la compréhension de situations fréquemment rencontrées par les professionnels de l'immobilier. L'apprentissage passera également par la multiplication de cas pratiques à résoudre après le cours soit en groupe, soit de manière isolée.

Si ces deux méthodes sont utiles pour l'acquisition des connaissances, elles ne permettent pas d'apprendre à être de bons professionnels de l'immobilier. Pour cela, il faut employer d'autres méthodes.

II. L'apprentissage d'une bonne pratique professionnelle

Le professionnel de l'immobilier n'est pas un professionnel comme les autres pour deux raisons au moins. D'une part, il est tenu par des règles déontologiques strictes. D'autre part, il construit, vend, gère, loue le bien le plus précieux, l'investissement immobilier d'une vie pour la majorité des Français. À ce titre, il a donc une responsabilité tant juridique que morale particulière et spécifique que tout enseignant en droit de l'immobilier se doit de transmettre. Par conséquent, apprendre à être un professionnel de l'immobilier passe par la mise en œuvre par l'enseignant de méthodes plus originales que celles déjà envisagées. Il s'agit d'adopter tout à la fois une approche constructiviste (A.) et une approche casuistique (B.) du droit immobilier.

¹² L'élève peut poser des questions à son enseignant (et *vice versa*) pendant le cours magistral soit en prenant la parole, soit en posant une question via le tchat lorsque le cours est dispensé de manière virtuelle. Lorsque l'enseignement est préenregistré en asynchrone, un forum accessible à l'ensemble des participants permet de dialoguer.

Cet apprentissage ne peut être mis en œuvre qu'une fois les connaissances théoriques et la méthodologie du droit immobilier acquises. Autrement dit, il est réservé aux dernières années d'études.

A. La méthode constructiviste pour l'apprentissage par l'expérimentation

Dans cette approche, l'apprenant construit sa propre méthode d'acquisition des connaissances. Il s'agit donc d'une méthode idéale pour l'apprentissage d'une attitude. En effet, l'expérimentation par soi-même permet de se rendre immédiatement compte des erreurs commises et des correctifs à apporter à sa pratique. L'acquisition d'un savoir-être passe donc par l'expérience simulée de terrain.

Le rapport entre le maître et l'élève n'est donc plus un rapport descendant mais un rapport horizontal dans lequel l'enseignant accompagne l'apprenant en ne faisant que corriger les erreurs, compléter les connaissances et lever les doutes.

Apprendre à être passe par la résolution d'exercices théoriques ou pratiques. Le but de l'enseignement est l'apprentissage de la maîtrise de la méthodologie de la recherche ainsi que la résolution de cas réellement pratiques¹³. On comprend donc que cet enseignement est la première pierre d'une pédagogie inversée appliquée au droit immobilier. Il s'agira, par exemple, de confier aux apprenants la réalisation d'une note de synthèse sur un thème donné, en un temps limité et avec une restitution orale comme s'il s'agissait d'un point d'actualité à réaliser pour une équipe, une agence ou pour un service juridique d'un grand groupe immobilier.

Cette méthode, qui produit d'excellents résultats, présente toutefois l'inconvénient d'être extrêmement chronophage dans sa préparation pour l'enseignant qui doit non seulement se procurer les documents permettant la réflexion mais surtout déconstruire totalement un enseignement généralement déductif pour le reconstruire au travers des cas concrets. Autrement dit, ce type d'enseignement ne peut être préparé que très en amont de sa réalisation.

Il est encore possible d'utiliser d'autres techniques d'enseignement inversé pour former les professionnels de l'immobilier.

B. La méthode casuistique pour l'apprentissage par l'expérimentation

Cette approche est finalement bien connue des juristes habitués qu'ils sont aux argumentations et aux études de cas. Mais s'il ne s'agissait que de cela, cette méthode n'aurait finalement aucune valeur ajoutée face à celles d'ores et déjà

¹³ On entend par cas réellement pratique, la mise en situation créée par l'enseignant qui ne peut être résolue qu'avec l'analyse et l'exploitation de documents tirés de dossiers contentieux ou professionnels.

développées. Ce qui marque la spécificité de l'approche casuistique, c'est le choix d'un enseignement strictement collaboratif construit par la recherche collective des connaissances et l'échange de points de vue entre apprenants.

L'enseignant crée de véritables jeux de rôles sous-tendus par un scénario, - le cas d'espèce -, et différents rôles attribués à des groupes d'apprenants. Un dossier de documents permettant de travailler chaque rôle est remis à chaque groupe.

Ces exercices s'adaptent particulièrement bien à la matière immobilière. On peut ainsi imaginer, pêle-mêle, en droit de la construction, une opération de réception mettant en relation les groupes maître de l'ouvrage, maître d'œuvre et constructeur, en droit de la copropriété, la tenue d'une assemblée générale ou en droit des baux, la sortie de l'occupant devenu sans droit ni titre.

Cet apprentissage collaboratif resurgit également lors de l'examen. En effet, l'épreuve sur table individuelle n'est plus le type d'examen idéal. La préférence va à un sujet collectif, éventuellement à l'occasion d'une épreuve numérique, permettant les discussions entre élèves, la consultation illimitées de documents, etc. Autrement dit, le contrôle des connaissances ne constitue plus l'un des objectifs de l'examen. Ce qui est recherché, c'est l'acquisition pendant la phase académique des comportements usuels dans la vie professionnelle. Or, l'usage professionnel est de collaborer. En effet, qui n'a jamais appelé un confrère pour échanger et essayer par la discussion de faire surgir la solution à une difficulté? Il serait tout de même paradoxal de vouloir former de futurs professionnels et de ne pas les habituer à l'échange.

Cette méthode ne peut être appliquée qu'à des groupes relativement restreints d'apprenants. Il est illusoire d'essayer de l'appliquer à un amphithéâtre de première année. Cette méthode est à réserver aux étudiants aguerris de niveau master ou doctorat pour lesquels il n'est pas gênant que l'enseignant ne soit vu que comme un modérateur ou un arbitre.

Ainsi, pour la formation des professionnels de l'immobilier, l'enseignant joue plus que jamais le rôle d'un phare. Il n'est là que pour guider les apprenants et compléter leurs connaissances.