

14 février 2019

## **Lise Bernard : « Une condition attirante mais fragile »**

Trois questions à Lise Bernard, sociologue chargée de recherche au CNRS, auteure de « La Précarité en col blanc. Une enquête sur les agents immobiliers » (PUF, 2017).

### **Rencontre-t-on un profil type chez les agents immobiliers ?**

Non. On y trouve des jeunes, souvent issus de formations commerciales. Mais aussi des personnes entrées dans la profession après une carrière commencée dans un autre secteur : commerçant, cadre d'entreprise, vendeur, secrétaire, agent de sécurité, etc. Certains viennent de milieux sociaux élevés, d'autres de milieux populaires. Ces derniers entrent souvent dans le métier avec un espoir d'ascension sociale. La représentation d'un métier rémunérateur explique aussi la présence d'individus entrant dans le secteur pour rembourser des dettes ou, par exemple, assurer le coût financier d'un divorce.

### **Quelle image la profession renvoie-t-elle ?**

Les clients la perçoivent souvent avec défiance : on entend régulièrement que les services ne sont pas à la hauteur du montant des honoraires. Des éléments confèrent aussi au métier un certain statut social : les agents immobiliers vendent un bien qui occupe une place centrale dans le budget des ménages, peuvent, dans certains cas, percevoir des revenus confortables, et disposent d'une large autonomie dans leur activité.

### **Ne retrouve-t-on pas le même type de précarité dans d'autres professions ?**

La condition des agents immobiliers, attirante mais fragile, est révélatrice de tendances profondes qui traversent la société française. Ils ne sont pas les seuls à être confrontés à une précarité en col blanc. C'est également le cas, par exemple, des commerciaux.

Propos recueillis par Oriane Raffin