

« Dans ce métier, il faut savoir oser, posséder une “culture de l’aplomb” »

LISE BERNARD, sociologue au CNRS, est l’auteure de *La Précarité en col blanc. Une enquête sur les agents immobiliers* (Presses universitaires de France), publié en octobre 2017.

L’image de l’agent immobilier auprès du grand public est celle d’un intermédiaire pouvant gagner rapidement beaucoup d’argent. Votre plongée, quinze mois durant, dans le quotidien d’une agence, votre enquête sociologique dans différentes régions soulignent, au contraire, la fragilité de ce statut. Qu’en est-il ?

Ce métier est ambivalent. Il comporte un côté attrayant : il est associé à un certain statut social, à une présentation soignée, à une autonomie relativement importante et où l’on peut très bien gagner sa vie. Dans le même temps, il comporte un côté incertain, une rémunération liée entièrement ou en grande partie aux ventes réalisées. Le public a l’impression que l’agent immobilier ga-

gne facilement bien sa vie, mais voit rarement tout le travail en amont pour faire « rentrer les mandats » et le nombre de ventes qui n’aboutissent pas et sont finalisées par les concurrents. Le négociateur est en compétition avec eux, mais aussi avec ses propres collègues au sein de l’agence.

Ce métier demande à la fois beaucoup d’énergie, de travail et des compétences interactionnelles. Il faut, notamment, savoir oser, posséder ce que j’ai appelé une « culture de l’aplomb » pour convaincre un propriétaire de vous faire confiance, et, dans la recherche d’affaires à venir, savoir courtiser les concierges et les commerçants.

Quels profils sociologiques avez-vous observés dans cette profession ?

Ils sont variés. Il peut s’agir de personnes issues de milieux modestes, entrées dans le métier avec un espoir d’ascension sociale et y trou-

vant, notamment, le moyen d’entrer en contact avec des personnes de milieux aisés, de pénétrer un peu dans leur intimité. On trouve aussi des individus de milieux plus favorisés n’ayant pas très bien réussi leurs études et pouvant espérer atteindre un niveau de vie équivalent à celui de plus diplômés qu’eux : ils peuvent avoir les codes et les réseaux pour réussir.

Il y a également beaucoup d’anciens cadres de plus de 50 ans, reconvertis, et de femmes divorcées à la recherche d’une activité rémunératrice. Ces indépendants sont très éloignés des fonctionnaires. Ils ont le plus souvent grandi dans une famille de non-salariés et mettent en avant le fait de travailler beaucoup plus de trente-cinq heures par semaine ou même d’être disponibles le week-end...

Le turn-over dans ce milieu professionnel est élevé. Pourquoi ?

La rotation du personnel est, en

effet, importante : parmi les agents immobiliers et les négociateurs, un quart travaillent dans leur entreprise depuis moins d’un an, deux tiers depuis moins de cinq ans. Les sorties d’une agence pour une autre et les sorties de la profession sont fréquentes, et les parcours personnels heurtés. Si certains gagnent bien leur vie pendant quelque temps, cette situation est souvent réversible. On entre dans cette profession aussi facilement qu’on en sort.

L’accès au métier paraît aisé, sans diplôme particulier pour un négociateur qui bénéficiera de la délégation de la carte professionnelle du directeur de l’agence, sans grand investissement économique : le métier ne nécessite ni stock ni matériel très coûteux. Mais il faut tout de même être en mesure de vivre plusieurs mois sans rien percevoir, le temps d’effectuer une vente et qu’elle soit actée chez le notaire pour toucher ses premiers revenus. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR I. R.-L.