



**HAL**  
open science

## Au-delà de la nomenclature des PCS. Un milieu professionnel à l'épreuve de la statistique publique

Lise Bernard

### ► To cite this version:

Lise Bernard. Au-delà de la nomenclature des PCS. Un milieu professionnel à l'épreuve de la statistique publique. *Genèses. Sciences sociales et histoire*, 2021, 1 (122), pp.152-170. 10.3917/gen.122.0152 . hal-03205543

**HAL Id: hal-03205543**

**<https://hal.science/hal-03205543v1>**

Submitted on 17 Nov 2023

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

# Au-delà de la nomenclature des PCS

## Un milieu professionnel à l'épreuve de la statistique publique

Lise BERNARD (CNRS, Centre Maurice Halbwachs)

**Résumé** : L'article montre comment étudier statistiquement des milieux professionnels non repérables dans la nomenclature des Professions et Catégories Socioprofessionnelles (PCS). Il s'agit d'identifier leurs membres à partir des libellés de profession, qui constituent la matière première du classement dans la nomenclature. À partir du cas des agents immobiliers, l'article montre l'utilité de cette opération et explique comment la mettre en œuvre. Il met ensuite en évidence qu'elle peut permettre de repérer finement une position sociale et d'articuler étroitement des données de la statistique publique avec une enquête de terrain

Mots clés : professions ; nomenclature des PCS ; articulation des méthodes qualitatives et quantitatives ; stratification sociale ; mobilité sociale ; mobilité professionnelle

*Beyond the PCS Nomenclature. A Professional Environment under the Scrutiny of Official Statistics*

**Abstract** : This article shows how statistics may be used to study professional environments that cannot be identified by the French standard occupational classification (PCS: nomenclature of Professions and Socio-professional Categories). The objective is to identify the members of these professional environments through analysis of profession labels, which are the basis of the classification in the nomenclature. Using the case of real estate agents, the article shows how useful this work can be, and describes the different steps for its implementation. Moreover, it shows that this method can allow us to clearly identify social positions and to closely link official statistics data with field survey findings.

Key words : professions ; occupations ; mixed methods ; social stratification ; social mobility ; occupational mobility ; professional mobility ; PCS (nomenclature of Professions and Socio-professional Categories ; French standard occupational classification)

Classer, affecter dans des catégories constitue un acte élémentaire pour celles et ceux qui pratiquent les statistiques<sup>1</sup>. Les nomenclatures sont nombreuses et certaines très utilisées. Pour les travaux de recherche, ces nomenclatures sont à la fois une ressource et une contrainte. Une ressource, car elles peuvent être très précieuses pour analyser l'hétérogénéité d'une population. Une contrainte, car un chercheur peut, dans le cadre de sa recherche, ne pas être satisfait des catégories retenues. Élaborer une nomenclature n'a d'ailleurs rien d'évident. Et ce, malgré les apparences, même pour des variables aussi classiques que l'âge (Halbwachs 1944 [1935] ; Rennes 2019) ou le sexe (Zimmerman et Pollner 1996 [1970] ; Trachman et Lejbowicz 2018). Si des travaux ont pris des classifications pour objet et souligné leur caractère construit<sup>2</sup>, rares sont ceux qui proposent des opérations permettant de se libérer des nomenclatures existantes quand ces dernières ne sont pas les plus adaptées à la recherche menée. Ainsi, que faire quand on souhaite étudier par la voie statistique un groupe qui n'est pas repérable à partir des nomenclatures usuelles ?

Cet article rend compte d'une opération de recherche qui contribue à combler ce manque en repartant de la matière première du classement, c'est-à-dire des informations brutes, recueillies avant qu'elles n'aient fait l'objet d'un codage. Il porte sur le cas de la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles (PCS). Cette classification occupe une place importante dans la manière dont la statistique publique, en particulier l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), rend compte des groupes sociaux en France<sup>3</sup>. Tout en ayant fait l'objet de critiques dans les années 1990, cette nomenclature, qui entre en résonance avec les catégorisations ordinaires du monde social (Deauvieu *et al.* 2014), est mobilisée aujourd'hui par de nombreux chercheurs, statisticiens publics et acteurs privés (Penissat, Perdoncin et Bodier 2018). Elle est en particulier souvent utilisée dans les travaux sur la stratification sociale, la mobilité sociale et la mobilité professionnelle. Cet article traite d'un milieu professionnel particulièrement mal repéré dans la nomenclature des PCS de 2003 : les agents immobiliers. Ces derniers ne peuvent être identifiés dans cette classification car ils s'y trouvent agrégés à d'autres groupes (notamment aux syndics de copropriété, aux marchands de biens, à des représentants de commerce et à des assistantes commerciales<sup>4</sup>). En outre, les agents immobiliers se composent d'indépendants et de salariés qui sont souvent dans des situations intermédiaires entre le « salariat » et l'« indépendance », si bien que le clivage entre

---

<sup>1</sup> Je remercie Christelle Avril et Cédric Hugué pour leurs remarques sur une version antérieure de cet article.

<sup>2</sup> Voir par exemple Boltanski (1970) ; Guibert, Laganier et Volle (1971) ; Penissat et Rowell (2012).

<sup>3</sup> Sur l'histoire de cette nomenclature, voir Desrosières et Thévenot (1998) et Amossé (2013).

<sup>4</sup> On utilise le féminin car ce groupe est composé presque exclusivement de femmes.

salariés et indépendants – qui est un des principes de structuration de la nomenclature – est, dans leur cas, peu opérant. Tout en attirant l’attention sur des groupes et des déplacements sociaux qui ne sont pas bien repérables dans la nomenclature des PCS, l’objectif de cet article est de montrer que, quand un groupe n’est pas bien distinguable dans cette nomenclature, il peut être possible et fructueux de repartir des « libellés » de profession pour construire une catégorie plus adaptée à la population étudiée. En demandant aux enquêtés de déclarer leur profession, l’INSEE recueille des libellés de profession sur lesquels s’appuie, en premier lieu, le codage de la profession dans la nomenclature des PCS. Ces libellés ont déjà fait l’objet de travaux, qui ont étudié notamment leur origine (Kramarz 1991), leur diversité au sein d’un même secteur d’activité (Soucard 1995) et leur codage (Thévenot 1983 ; Chenu 1997). Mais peu de recherches ont mobilisé cette ressource pour étudier un groupe qui n’est pas repérable dans la nomenclature des PCS<sup>5</sup>. En revenant sur une recherche au cours de laquelle a été effectué un recodage de ce type (Encadré 1), cet article explore des questions peu étudiées jusqu’ici. Il analyse les raisons d’un recodage à partir des libellés de profession, sa mise en œuvre, et met en lumière deux intérêts de cette opération qui pourraient être précieux pour d’autres travaux : il montre que cette opération de recherche peut permettre de repérer finement une position sociale et d’articuler étroitement des données de la statistique publique avec une enquête de terrain.

D’une part, en permettant de repérer une position de manière plus précise que la nomenclature des PCS – même à son niveau le plus détaillé –, un recodage à partir des libellés de profession offre, quand les effectifs l’autorisent, des perspectives pour une analyse quantitative des groupes relativement fins. Il ouvre ainsi des pistes de recherche qui pourraient être riches d’apports pour l’analyse de la stratification sociale comme pour celles de la mobilité sociale et de la mobilité professionnelle. Il peut être utile pour mettre en évidence la diversité interne de catégories statistiques présentées habituellement de manière agrégée. Il peut également rendre possible l’étude de « petits déplacements sociaux » (Lahire 2004), qui représentent une grande part des mobilités et peuvent avoir des effets importants sur les dispositions et les styles de vie (Cartier *et al.* 2008 ; Pagis et Pasquali 2016). Il est rare que les statistiques pénètrent ces domaines de recherche, souvent réservés aux approches qualitatives. Des travaux quantitatifs (Weeden et Grusky 2005 ; Peugny 2015 ; Huguée 2016 ; Bernard et Giraud 2018) ont pourtant montré qu’il est possible d’y contribuer en mobilisant des catégories

---

<sup>5</sup> Pour quelques exemples, voir Eckert et Maillard (2000) ; Cam (2002) ; Avril (2014).

statistiques détaillées. Recoder à partir des libellés de profession permet d'aller plus loin dans cette voie, et de s'affranchir de catégories statistiques préexistantes peu adaptées.

D'autre part, ce type de recodage peut être précieux pour articuler des méthodes dites « qualitatives » et « quantitatives », en particulier une enquête ethnographique et des analyses statistiques menées à partir de données de la statistique publique. Les objets des ethnographes et les catégories statistiques ne sont pas construits sur les mêmes bases. Le fait que les catégories statistiques existantes s'articulent mal à leur objet peut conduire des chercheurs menant des enquêtes de terrain à renoncer à recourir à des données de la statistique publique ou à en limiter fortement l'usage. La question du point de jonction entre enquête de terrain et statistiques disponibles constitue ainsi une vraie difficulté. En créant une catégorie statistique plus ajustée au groupe étudié par la voie qualitative, le type de recodage présenté ici vise à créer un tel pont. Il permet alors au chercheur de bénéficier de deux regards sur son objet et de tirer profit de leur articulation. On sait que des données de la statistique publique peuvent être utiles à des ethnographes, car elles peuvent, par exemple, leur permettre de situer des enquêtés au sein d'un échantillon plus large, de tester des hypothèses issues de leur enquête de terrain, de forger de nouvelles hypothèses (Bourdieu 1963 ; Weber 1995), ou encore de saisir leur objet sous un autre angle (Gollac 2006). La recherche mobilisée ici met en évidence deux autres apports des données de la statistique publique, une fois ce type de recodage réalisé : en permettant de comparer le groupe étudié à d'autres, elles rendent possible une approche relationnelle des groupes sociaux et peuvent aider l'ethnographe dans sa démarche inductive.

Cet article se compose de quatre parties. La première présente ce que l'enquête de terrain nous apprend des ressemblances et des différences entre les divers postes du secteur de la vente immobilière. La deuxième analyse leur codage dans la nomenclature des PCS de 2003 et les difficultés qu'il soulève. Dans un troisième temps, on montre qu'un recodage à partir des libellés de profession permet de créer une catégorie statistique plus satisfaisante. Enfin, la quatrième partie souligne trois apports de ce recodage à la recherche menée.

#### **Encadré 1. Une recherche sur les agents immobiliers**

Le recodage a été effectué dans le cadre d'une recherche (Bernard 2017) portant sur les agents immobiliers du secteur de la vente. Cette recherche a articulé ethnographie et statistiques.

D'une part, elle a pris la forme d'une enquête de terrain attentive à leur travail, leurs trajectoires, leurs représentations et à différents aspects de leurs styles de vie (rapports à la consommation, à la culture, au politique, etc.). Une enquête par observation participante a été réalisée pendant quinze mois, environ

quatre jours par semaine, dans une agence immobilière parisienne à la clientèle socialement diversifiée. J'ai aussi réalisé 56 entretiens avec 47 agents immobiliers travaillant en dehors de cette agence, dans des types d'agences différents (agences indépendantes, agences appartenant à des réseaux) et des quartiers et régions variés.

D'autre part, j'ai travaillé avec l'enquête « Emploi » de l'INSEE. Cette enquête présente l'avantage de contenir un large éventail de variables : riche de renseignements sur le monde du travail, elle comporte également des informations précieuses pour étudier des positions sociales. Elle présente aussi l'intérêt de reposer sur un échantillon de taille relativement importante, offrant la possibilité de travailler sur des populations de relativement « petite » taille. Dans le même temps, afin de disposer d'un échantillon d'agents immobiliers de taille satisfaisante, et améliorer ainsi la précision des résultats, plusieurs années d'enquêtes ont été empilées : la plupart des analyses statistiques ont été menées sur la période 2003-2007. Ces années recouvrent une large partie de la période au cours de laquelle a été réalisée l'enquête de terrain. Le recodage à partir des libellés de profession a été effectué sur les enquêtes « Emploi » de 2003 à 2012.

## **Ce que permet de voir une enquête de terrain**

Les agents immobiliers se composent de directeurs d'agence et de négociateurs. Au regard du droit du travail, ils peuvent être indépendants ou salariés. L'enquête de terrain montre que tous se situent dans une position à la fois fragile et prometteuse, qu'ils s'écartent à plusieurs égards des assistantes commerciales travaillant dans les agences immobilières, et que ces éléments influent sur la manière dont sont perçues les mobilités professionnelles au sein de ce secteur d'activité.

### ***Les agents immobiliers : des travailleurs de la vente dans une position à la fois fragile et prometteuse***

Qu'ils soient indépendants ou salariés, les agents immobiliers ont des revenus incertains, liés à leur chiffre d'affaires. Les directeurs d'agence sont souvent non salariés. Ils exercent leur activité avec des négociateurs et perçoivent une part des résultats des ventes que ces derniers réalisent. Le travail des négociateurs consiste à chercher des logements à vendre et à leur trouver des acquéreurs. Les directeurs d'agence gèrent une équipe de négociateurs tout en concluant des ventes de leur côté. Certaines agences ne comportent pas de négociateur ; le directeur y effectue alors l'ensemble des tâches du métier. L'entrée dans le métier de négociateur n'exige pas de diplôme spécifique. En revanche, depuis la loi Hoguet (1970), une carte professionnelle

est nécessaire pour diriger une agence. La détention de cette carte nécessite aujourd'hui d'être titulaire d'un diplôme de niveau bac +3 (dans les domaines d'études juridiques, économiques ou commerciales) ou d'un brevet de technicien supérieur (BTS) « professions immobilières » ; elle peut aussi s'acquérir par ancienneté.

Les négociateurs peuvent être indépendants ou salariés. Ces deux statuts présentent des différences : d'abord, contrairement aux négociateurs salariés, les négociateurs indépendants ne sont pas soumis au principe de subordination ; de plus, seuls les négociateurs salariés disposent d'un salaire minimum et leur couverture sociale est plus protectrice que celle des non-salariés. Dans le même temps, négociateurs salariés et indépendants se rapprochent sur des points importants. D'une part, la majorité des négociateurs non salariés ne travaille que pour une agence et peut donc connaître des situations d'ambivalence de statut. Pour assurer le fonctionnement de son entreprise, un directeur d'agence peut en effet instaurer des règles qui ne sont pas toujours éloignées de certaines formes de subordination. D'autre part, les négociateurs salariés se trouvent aussi dans des situations intermédiaires entre le « salariat » et l'« indépendance ». Ils travaillent d'abord régulièrement seuls en dehors de leur agence et bénéficient ainsi de marges de liberté significatives. De plus, l'importance que revêt, dans ce métier, la dimension commerciale s'accompagne d'une législation particulière : les négociateurs salariés ne sont souvent pas soumis aux dispositions concernant la durée du travail, et la grande majorité d'entre eux travaille plus de 35 heures par semaine. Par ailleurs, le montant de leur revenu est intimement lié aux ventes qu'ils effectuent, si bien qu'ils peuvent percevoir des revenus élevés quand ils réalisent des chiffres d'affaires importants. En outre, même embauchés en contrat à durée indéterminée, ils ne détiennent pas, à moyen terme, de sécurité d'emploi : une rémunération mensuelle garantie par un directeur d'agence est fréquemment associée à des objectifs à réaliser qui, s'ils ne sont pas atteints par le négociateur, peuvent, sous certaines conditions, mener à un licenciement. Enfin, s'ils disposent d'un salaire minimum garanti, ce dernier prend souvent la forme d'une avance sur commissions : les négociateurs touchent ce minimum les mois où ils ne concluent pas de ventes ; les autres mois, ils perçoivent une somme correspondant aux parts des commissions qui leur reviennent auxquelles sont retirées les avances.

Par leurs tâches quotidiennes, leur degré d'autonomie dans leur activité et leurs modes de rémunération, les agents immobiliers s'écartent des assistantes commerciales qui travaillent dans les agences immobilières. Tout en exerçant dans le même secteur d'activité (voire la même entreprise), ces salariées appartiennent à un autre milieu professionnel : si elles s'entretiennent aussi avec des clients, elles s'occupent principalement de tâches administratives (elles ne

concluent pas de vente, n’emmènent pas de clients en visite, ne font pas de démarchage) et leur travail est nettement plus sédentaire ; de plus, elles perçoivent, pour la plupart, un salaire mensuel fixe proche du SMIC. Ce dernier point est essentiel : les conditions de rémunération des agents immobiliers, qui les placent, qu’ils soient indépendants ou salariés, dans des positions à la fois fragiles et prometteuses, vont de pair avec des rapports à l’avenir, des trajectoires et parfois également des niveaux de vie qui se distinguent nettement de ceux des assistantes commerciales.

### ***Perception des mobilités professionnelles au sein du secteur de la vente immobilière***

Ces éléments permettent de comprendre la manière dont celles et ceux qui connaissent des mobilités professionnelles au sein de ce secteur d’activité les vivent et la façon dont ces déplacements y sont perçus.

Nombre de négociateurs quittent une agence pour une autre, en alternant les périodes de salariat et d’indépendance. Ces mobilités professionnelles ne sont pas anodines, mais elles ne sont pas perçues par les négociateurs comme très importantes, dans la mesure où leurs tâches restent les mêmes et où leur position hiérarchique comme leurs conditions de rémunération ne sont pas très différentes. Devenir salarié ne confère notamment souvent pas, à un négociateur, un sentiment de sécurité financière beaucoup plus grand. Les paroles d’une enquêtée, négociatrice indépendante devenue négociatrice salariée, sont à cet égard révélatrices. Venant de conclure sa première vente en tant que salariée, elle rapporte :

« À la base, je me suis dit “Si je suis salariée, je serai moins stressée, j’aurai plus à me dire ‘Faut vraiment que je fasse des ventes, sinon mes charges je pourrai plus les payer !’” Mais maintenant, je suis là à me dire “Je lui [elle fait référence à son directeur d’agence, qui lui verse son salaire] dois 3 000 euros, je lui dois 2 000 euros !” Donc c’est hyper stressant ! [...] Là j’ai fait une vente, mais j’ai pas encore effacé mes dettes ! » (Entretien réalisé le 20 mai 2008)

Ainsi, ces déplacements professionnels sont moins significatifs que des passages du salariat à l’indépendance dans le monde artisanal, entre un poste d’ouvrier et une position d’employeur, ou dans le monde de la boutique entre un vendeur et un patron. Pour les négociateurs indépendants comme pour les négociateurs salariés, ils sont aussi moins importants qu’un déplacement vers un poste de directeur d’agence, qui va de pair avec un plus net changement de tâches et de position hiérarchique.

Par ailleurs, le passage d’une position d’assistante commerciale à une position de négociatrice (salariée ou indépendante) est perçu comme une mobilité tout à fait significative, en raison du changement de tâches et du gain d’autonomie qui l’accompagnent, ainsi que de la forte modification du mode de rémunération qui en résulte. Le sens – ascendant ou descendant –



que les individus associent à cette mobilité peut varier, en particulier en fonction de l'évolution de leur revenu. Suivi d'une hausse de revenu, un passage vers une position de négociatrice est perçu comme une trajectoire ascendante. On trouve, au fondement de ce sentiment de mobilité, deux facteurs de mobilité subjective déjà mis en évidence au sujet de la mobilité intergénérationnelle (Duru-Bellat et Kieffer 2006) : le revenu et le degré d'autonomie. En revanche, quand ce déplacement s'accompagne d'une baisse de revenu, cette trajectoire peut être vécue comme descendante ou ascendante, en fonction de l'importance relative accordée au revenu et au degré d'autonomie.

## **Les problèmes posés par les catégories de la statistique publique**

Afin de disposer d'éléments statistiques au niveau national sur le milieu professionnel qui faisait l'objet de mon enquête, j'ai commencé par chercher à repérer les agents immobiliers du secteur de la vente à partir de la nomenclature des PCS de 2003. Il m'est alors apparu que ce milieu professionnel est très éclaté dans cette nomenclature et qu'il ne peut être repéré à partir des catégories de la statistique publique.

### ***Un milieu professionnel très éclaté dans la nomenclature des PCS***

La nomenclature des PCS comporte plusieurs niveaux d'agrégation emboîtés : le niveau le plus détaillé (niveau 4) se compose de 486 professions dans la nomenclature de 2003 décrites par un code à 4 positions ; le niveau le plus agrégé (niveau 1) comporte 8 groupes socioprofessionnels (dont 6 pour les actifs) correspondant au premier chiffre de la profession ; et le niveau intermédiaire (niveau 3) comprend 42 catégories socioprofessionnelles (dont 32 pour les actifs) correspondant aux deux premiers chiffres de la profession<sup>6</sup>. Cette nomenclature repose sur des lignes de clivage liées à des logiques de métier, à la distinction entre salariés et indépendants, et à la « position professionnelle » au sein du salariat définie à partir des conventions collectives. Le codage de la profession dans la nomenclature des PCS est réalisé à l'INSEE à partir d'un système de chiffrement automatique (Sicore)<sup>7</sup>. Il s'appuie, en premier lieu, sur les libellés de profession. Il mobilise aussi des variables « annexes » comme le « statut » (indépendant ou salarié) et la « position professionnelle ». Un même libellé peut donc conduire à des codages dans des catégories différentes de la nomenclature si les réponses à ces variables ne sont pas identiques.

---

<sup>6</sup> Une version abrégée (niveau 2) comporte 24 catégories socioprofessionnelles (dont 19 pour les actifs).

<sup>7</sup> Si un libellé n'est pas reconnu par Sicore, il est codé manuellement par des codeurs professionnels.

Comme celui d'autres professions commerciales (Eckert et Maillard 2000 ; Cam 2002), le repérage statistique des agents immobiliers soulève des difficultés. Tout d'abord, ils ne présentent pas les caractéristiques des professions qui sont déclarées le plus souvent de la même manière par les enquêtés (Thévenot 1983 ; Kramarz 1991). Parmi ces dernières, on trouve surtout en effet les professions les plus établies (les « *professions* » au sens anglo-saxon) dont l'exercice nécessite notamment la détention d'un diplôme (comme les médecins, les notaires ou les avocats), celles qui, à l'instar de professions artisanales, nécessitent un long apprentissage manuel, et celles, comme les chauffeurs, dont l'exercice est intimement lié à la mise en œuvre d'une machine. De plus, la distinction entre « indépendants » et « salariés » est, comme nous l'avons vu, peu opérante parmi les agents immobiliers. Par ailleurs, il n'existe pas, dans les agences immobilières, de grille hiérarchique clairement établie ni d'organisation bureaucratique comparable à ce que l'on peut observer dans la fonction publique, et, comme dans d'autres très petites entreprises, les grilles de classification y sont peu connues. Tous ces éléments contribuent à rendre délicate l'affiliation des agents immobiliers à une catégorie statistique claire.

Dans la nomenclature des PCS de 2003, les agents immobiliers sont répartis au sein, principalement, de quatre professions (Tableau 1). Cette dispersion reflète en partie – mais en partie seulement – la diversité des postes existant dans ce milieu professionnel<sup>8</sup> : les directeurs d'agence se situent dans deux professions différentes, et il en est de même des négociateurs indépendants comme des négociateurs salariés. De plus, ces quatre professions relèvent de trois groupes socioprofessionnels distincts, ce qui signifie que, même au niveau le plus agrégé de la nomenclature, les agents immobiliers se trouvent éclatés en plusieurs catégories. Parallèlement, les assistantes commerciales des agences immobilières se situent dans la même profession que la plupart des négociateurs salariés.

---

<sup>8</sup> Savoir comment les individus travaillant dans la vente immobilière sont codés dans la nomenclature des PCS nécessite de connaître le fonctionnement de l'algorithme de Sicore. Je remercie Cyril Caremier (INSEE), Yannick Salamon (INSEE) et Joëlle Vidalenc (INSEE) pour leurs précieux renseignements.

**Tableau 1. Les individus travaillant dans la vente immobilière dans la nomenclature des PCS de 2003**

<b>Groupe socioprofessionnel (niveau 1)</b>	<b>Catégorie socioprofessionnelle (niveau 3)</b>	<b>Profession (niveau 4)</b>	<b>Types de travailleurs de la vente immobilière</b>	<b>Exemples d'autres milieux professionnels</b>
« Artisans, commerçants et chefs d'entreprise » (2)	« Commerçants et assimilés » (22)	« Intermédiaires indépendants du commerce de 0 à 9 salariés » (225a)	Négociateurs déclarant avoir un statut d'« indépendant »	Agents commerciaux (indépendants) de divers secteurs
		« Agents immobiliers indépendants de 0 à 9 salariés » (226c)	Directeurs d'agence et négociateurs déclarant avoir un statut d'« indépendant »	Marchands de biens, syndics de copropriété, administrateurs de biens déclarant avoir un statut d'« indépendant »
« Cadres et professions intellectuelles supérieures » (3)	« Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise » (37)	« Cadres de l'immobilier » (376g)	Directeurs d'agence et négociateurs déclarant avoir un statut de « salarié »	Gestionnaires immobiliers se déclarant « salariés »
« Professions intermédiaires » (4)	« Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises » (46)	« Techniciens commerciaux et technico-commerciaux auprès de particuliers (hors banque, assurance, informatique) » (463e)	Négociateurs déclarant être « salariés » ; Assistants commerciales	Représentants de commerce et assistantes commerciales travaillant auprès de particuliers

Note : Dans l'ensemble du tableau, les chiffres entre parenthèses renvoient aux codes de la nomenclature.  
Lecture : Au sein de la profession « Intermédiaires indépendants du commerce de 0 à 9 salariés » (qui se situe dans la catégorie socioprofessionnelle « Commerçants et assimilés » et, au niveau le plus agrégé de la nomenclature, dans les « Artisans, commerçants et chefs d'entreprise »), on trouve, comme travailleurs de la vente immobilière, des négociateurs déclarant avoir un statut d'indépendant. Des agents commerciaux indépendants exerçant dans d'autres secteurs se situent également dans cette profession.

La nomenclature des PCS surestime l'écart de position entre certains postes. Le passage d'un poste de négociateur indépendant à un poste de négociateur salarié s'accompagne d'un changement de groupe socioprofessionnel (niveau 1), et constitue donc, d'après la nomenclature, une mobilité professionnelle relativement importante. Dans une table de mobilité au niveau 1, ce déplacement n'est pas différenciable d'un déplacement entre un poste de négociateur indépendant et, par exemple, de professeur des écoles<sup>9</sup>. Il est, d'après la

<sup>9</sup> Comme la majorité des négociateurs se déclarant « salariés », les professeurs des écoles se situent dans les « professions intermédiaires ».

nomenclature, en particulier plus important que le passage d'un poste de négociateur indépendant à un poste de directeur d'agence indépendant dans la mesure où ces deux postes relèvent de la même catégorie socioprofessionnelle et même, pour certains, de la même profession. Cette représentation s'écarte de la manière dont ces déplacements sont vécus et perçus au sein de ce milieu professionnel.

Inversement, la nomenclature invisibilise certains déplacements : une personne passant d'une position d'assistante commerciale à une position de négociatrice salariée est perçue, même dans une table de mobilité professionnelle au niveau le plus détaillé de la nomenclature des PCS de 2003, comme « immobile ». Cette nomenclature laisse ainsi inaperçu ce type de mobilité, pourtant vécu et perçu comme significatif. En outre, elle présente ce déplacement comme une mobilité nettement moins importante que le passage d'un poste de négociateur salarié à un poste de négociateur indépendant, cette représentation s'écartant là encore de la manière dont les membres du secteur perçoivent ces mobilités.

Sur ces différents points, la mobilité objective (c'est-à-dire celle des tables de mobilité mobilisant la nomenclature des PCS) diffère de la mobilité subjective. L'écart, pour un même déplacement, entre la mobilité objective et la mobilité subjective peut provenir de perceptions subjectives disproportionnées par rapport à la distance séparant objectivement deux positions dans l'espace social. Mais il peut aussi résulter d'une inadéquation des catégories statistiques, ces dernières pouvant invisibiliser un déplacement réel ou surestimer l'ampleur d'un déplacement. Étant donné les éléments sur lesquels s'appuient ici les sentiments de mobilité (changement plus ou moins important des tâches réalisées, du mode de rémunération et du degré d'autonomie), la seconde explication joue, dans le secteur étudié, un rôle important.

### ***Les insuffisances d'un double repérage***

De plus, la nomenclature des PCS ne permet pas à elle seule de repérer les agents immobiliers. Dans chacune des quatre professions où ils se trouvent, ils sont en effet agrégés à d'autres milieux professionnels (Tableau 1, 5<sup>e</sup> colonne). L'activité de l'entreprise dans laquelle travaille un enquêté constitue un renseignement complémentaire précieux : la nomenclature d'activités françaises (NAF) distingue, dans sa version la plus détaillée, les entreprises qui relèvent des « Agences immobilières » de celles qui correspondent, par exemple, à une activité de « Marchand de biens immobiliers » ou encore d'« Administration d'immeubles résidentiels ». Toutefois, un repérage effectué en croisant la nomenclature des PCS de 2003 et la NAF demeure insatisfaisant pour deux raisons.

D'une part, le mode de codage de la NAF, reposant sur le nom de l'entreprise, invite à la prudence. Lorsqu'une entreprise exerce plusieurs activités, c'est celle qui génère le chiffre d'affaires le plus important qui est retenue. Ainsi, un agent immobilier travaillant dans la vente au sein d'une agence immobilière effectuant des ventes et de la gestion, et dont le chiffre d'affaires provient en grande partie de l'activité de gestion, sera codé, dans la NAF, dans la catégorie « Administration d'immeubles résidentiels ». Il n'est alors pas distinguable d'un professionnel de l'immobilier s'occupant de la gestion dans la même agence. N'ayant pas enquêté sur les travailleurs de la gestion immobilière, il nous a semblé préférable de chercher à les repérer séparément.

D'autre part, un repérage à partir de la nomenclature des PCS et de la NAF ne permet pas de distinguer les assistantes commerciales travaillant dans les agences immobilières de la plupart des négociateurs se déclarant « salariés » car, comme nous l'avons souligné, ils se situent, dans la nomenclature des PCS de 2003, au sein d'une même profession.

## **Un recodage à partir des libellés de profession et des noms des entreprises**

Face à ces difficultés, il fut nécessaire de repartir de la matière première du classement.

### ***Les libellés, matière première du classement***

L'INSEE effectue la très grande majorité de ses traitements statistiques à partir du codage retenu dans la nomenclature des PCS. Dans le même temps, il conserve une trace des libellés de profession. Par souci de protection de l'anonymat, ces derniers font l'objet d'une confidentialité particulière. Le cas est rare, mais certains libellés permettent en effet d'identifier l'enquêté : un maire, par exemple, peut se déclarer « Maire de [nom de la commune] ». À la suite de démarches auprès de l'INSEE<sup>10</sup>, j'ai reçu l'autorisation de travailler sur les libellés de profession et les noms des entreprises.

La manière dont l'INSEE recueille les libellés de profession varie en fonction des enquêtes et des périodes. Dans l'enquête « Emploi », ces libellés sont, au cours des années

---

<sup>10</sup> J'ai soumis à l'INSEE un projet de recherche et une demande d'accès aux données qui ont été acceptés dans le cadre d'une convention d'accueil de chercheurs pour exploiter les fichiers de l'enquête « Emploi ». Pour travailler sur cette enquête dans des conditions satisfaisantes sur le plan du respect du secret statistique, j'ai été accueillie temporairement dans les locaux de l'INSEE : j'ai travaillé dans un bureau de la Division Emploi un jour par semaine pendant trois mois en 2010, puis dix jours en 2015. Je remercie Corinne Prost et Sylvie Le Minez pour leur accueil.

étudiées, collectés par des enquêteurs lors de leurs interactions avec les enquêtés, suite aux réponses de ces derniers à la question ouverte « Quelle est votre profession principale ? » Si, pour un même individu, les mots utilisés pour déclarer sa profession peuvent varier en fonction du contexte et du protocole d'enquête, la profession apparaît comme un support d'identification. Les instructions de collecte destinées aux enquêteurs de l'enquête « Emploi » mentionnent que la profession déclarée par l'enquêté « doit permettre de se représenter le plus précisément possible son activité, c'est-à-dire les tâches qu'il réalise quotidiennement sur son poste de travail ». On demande également aux enquêteurs, qui sont formés pour recueillir les informations indispensables au codage de la profession dans la nomenclature, d'éviter les libellés « trop vagues » et ceux « contenant autre chose que la profession ou le grade » (notamment le lieu d'établissement ou le type de contrat de travail, qui font l'objet d'autres questions de l'enquête). Ils ont aussi pour consigne de privilégier la déclaration spontanée de l'enquêté, mais sont invités à le faire préciser ou reformuler s'ils l'estiment nécessaire. Si une déclaration leur paraît trop floue par exemple, et qu'il leur semble qu'elle ne pourra aboutir à un codage précis, ils peuvent lui demander d'explicitier sa réponse. En tout état de cause, ils ont pour consigne de noter le libellé de profession avec l'aval de l'enquêté.

### *Un recodage manuel qui s'appuie sur une familiarité avec le milieu*

À partir d'une variable contenant ces libellés et d'une autre mentionnant le nom de l'entreprise dans laquelle travaille l'enquêté, j'ai pu constituer un échantillon d'agents immobiliers travaillant dans le secteur de la vente. Ce recodage ne repose donc ni sur la nomenclature des PCS ni sur la NAF, mais sur des informations se situant en amont des codages dans ces nomenclatures. Ce recodage manuel fut effectué en deux temps. Il reposa d'abord, au sein des groupes et catégories socioprofessionnels les plus éloignés des agents immobiliers (« Agriculteurs », « Ouvriers », « Cadres de la fonction publique », etc.), sur une recherche de mots-clefs (« immobilier », « négociateur », « commercial », etc.). Ensuite, au sein des groupes et catégories socioprofessionnels les plus proches des agents immobiliers – et, par là, les plus susceptibles d'en contenir – (« Artisans, commerçants et chefs d'entreprise » ; « Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises » ; « Cadres administratifs et commerciaux d'entreprise »), les libellés furent étudiés un à un.

Ce recodage manuel a consisté à regrouper les observations correspondant à des individus qui, à partir de la consultation de leur libellé et du nom de leur entreprise, m'ont semblé appartenir au milieu professionnel des agents immobiliers. Il s'est appuyé sur une connaissance du vocabulaire indigène pour qualifier les différents postes. Le recours aux libellés a notamment

permis de distinguer les agents immobiliers des assistantes commerciales, et d'exclure ces dernières de l'échantillon ; il a aussi permis de séparer les agents immobiliers de marchands de biens et d'administrateurs de biens codés dans l'activité « Agences immobilières », et d'inclure dans l'échantillon des individus se déclarant « agent immobilier » ou « négociateur en immobilier » mais dont l'entreprise est codée dans une autre activité. Dans le même temps, le recours aux libellés n'a pas permis de distinguer systématiquement les directeurs d'agence des négociateurs : des déclarations relativement précises comme « directeur d'agence » ou « gérant » permettent de déterminer qu'il ne s'agit pas d'un négociateur, mais des directeurs d'agence et des négociateurs peuvent se déclarer « agent immobilier » et ne peuvent, dans ce cas, être distingués<sup>11</sup>. J'ai ainsi été amenée à construire un échantillon regroupant ces deux statuts.

Par conséquent, dans une nomenclature qui intégrerait ce recodage (et qui comprendrait donc une catégorie composée de l'ensemble des agents immobiliers repérés à partir des libellés et des noms des entreprises), les passages d'une position de négociateur à une position de directeur d'agence ne seraient pas perceptibles, ni les déplacements d'un poste de négociateur salarié à un poste de négociateur indépendant. En revanche, une telle nomenclature rendrait visibles les passages d'une position d'assistante commerciale à une position de négociatrice salariée, et permettrait ainsi de mieux appréhender ces déplacements. De plus, dans cette nomenclature, le déplacement d'un poste de négociateur indépendant vers un poste de négociateur salarié aurait une ampleur moindre qu'un déplacement d'une position de négociateur indépendant vers, par exemple, un poste de professeur des écoles, et serait donc plus fidèle au sentiment de mobilité des agents immobiliers.

L'échantillon d'agents immobiliers construit manuellement regroupe des libellés divers. On constate que ces derniers renvoient à trois registres servant régulièrement de supports à la déclaration de la profession (Kramarz 1991 ; Huguée et de Verdalle 2019) : le secteur d'activité (ici, l'immobilier), la fonction dans l'entreprise (ici, la fonction commerciale) et le statut d'emploi. Dans le premier registre, on trouve des libellés comme « agent immobilier », « négociateur en immobilier », « conseillère en immobilier » ; dans le deuxième, des déclarations comme « commerciale », « VRP » ; et, dans le troisième, moins nombreux, des libellés tels que « chef d'entreprise », « gérant de société » ou « commerçant ». Les libellés du

---

<sup>11</sup> Si la loi réserve le terme d'« agent immobilier » aux détenteurs d'une carte professionnelle et en exclut ainsi les négociateurs, le langage commun lui accorde un sens plus large en y incluant souvent tous ceux qui ont en charge de vendre des logements. Au cours de mon enquête de terrain, nombreux étaient d'ailleurs mes interlocuteurs, négociateurs comme directeurs d'agence, à utiliser le terme « agent immobilier » sans faire exclusivement référence aux détenteurs de la carte professionnelle.

premier registre furent souvent suffisants pour déterminer qu'il s'agissait d'un agent immobilier. Mais il fut parfois nécessaire, dans le cas de déclarations moins précises (comme celles des deuxième et troisième registres), de se référer au nom de l'entreprise. La familiarité avec le milieu fut, là encore, déterminante pour réaliser ces opérations. Ce recodage fut effectué une fois que l'enquête par observation participante et la plupart des entretiens avaient été réalisés. Au final, sur la période 2003-2007 comme sur la période 2008-2012, environ 20 % des observations de l'échantillon construit manuellement ne se trouvent pas dans l'échantillon issu du codage effectué à partir de la nomenclature des PCS et de la NAF, et près de 20 % des observations de l'échantillon élaboré avec ces deux nomenclatures ne sont pas présentes dans l'échantillon obtenu avec le recodage manuel.

Comme tout codage effectué à partir de réponses à un questionnaire, le recodage réalisé à partir des libellés ne peut que reposer sur des déclarations des enquêtés : ainsi, ce recodage ne permet pas de repérer d'éventuels agents immobiliers ayant déclaré exercer une autre profession à titre principal ou ne pas exercer d'activité professionnelle. En dépit de ces limites, ce recodage manuel a permis de repérer les agents immobiliers plus finement que les nomenclatures usuelles.

### **Trois apports de ce recodage**

Ce recodage fut précieux pour analyser la position sociale des agents immobiliers et articuler ethnographie et statistiques.

#### ***Des informations chiffrées « ajustées » au niveau national***

En permettant de repérer plus précisément les agents immobiliers, ce recodage fut d'abord une étape indispensable pour saisir statistiquement ce milieu professionnel au niveau national. Sans lui, il n'aurait pas été possible de disposer d'informations statistiques fiables sur ce groupe, notamment car les assistantes commerciales ne pouvaient être exclues de l'échantillon construit à partir de la nomenclature des PCS de 2003 et de la NAF. Le recours aux libellés montre d'ailleurs que les assistantes commerciales des agences immobilières forment, par exemple, un ensemble plus féminin et au temps de travail moins important : 99 % d'entre elles sont des femmes contre 40 % des agents immobiliers sur la période 2003-2007, et respectivement 94 % contre 38 % sur la période 2008-2012 ; de plus, sur la période 2003-2007, 10 % d'entre elles



déclarent travailler en temps complet de 40 heures ou plus contre 76 % des agents immobiliers, et respectivement 9 % contre 71 % sur la période 2008-2012<sup>12</sup>.

Ce recodage a permis de mettre en lumière de nombreuses informations relatives aux agents immobiliers à partir des variables présentes dans les enquêtes « Emploi ». On a pu mettre en évidence, par exemple, sur la période 2003-2007, que 28 % d'entre eux ont un père ouvrier, 19 % un père cadre ou exerçant une profession intellectuelle supérieure et 21 % un père artisan, commerçant ou chef d'entreprise, ou encore qu'un sur quatre a pour diplôme le plus élevé un diplôme de niveau bac +2, que près d'un sur cinq détient un diplôme plus élevé et qu'un sur trois n'est pas diplômé du baccalauréat. De plus, ce recodage a permis de dénombrer les agents immobiliers.

Par ailleurs, en fournissant des résultats plus fiables au niveau national, ce recodage a permis d'articuler plus étroitement les analyses statistiques et l'enquête ethnographique. En ajustant les données chiffrées à la population sur laquelle porte la recherche, il a constitué un maillon essentiel pour combiner et faire dialoguer l'ethnographie et les statistiques. Des résultats statistiques ont ainsi, par exemple, pu aider à se préserver d'inductions hâtives issues du terrain, et l'enquête de terrain a pu fournir des interprétations permettant de comprendre des résultats mis en évidence par les statistiques. En outre, ce type de recodage permet de mettre en lumière les singularités éventuelles du groupe enquêté sur le terrain en comparant certaines de ses caractéristiques à celles du groupe au niveau national (ou, si les effectifs l'autorisent, sur un territoire plus restreint).

### ***Une approche relationnelle des groupes sociaux***

Un des avantages des données de la statistique publique est de fournir des informations sur divers groupes et de permettre ainsi au chercheur de comparer la population qu'il étudie à d'autres. L'enquête « Emploi » a offert la possibilité, une fois le recodage réalisé, de comparer les agents immobiliers aux autres actifs occupés. Par là, elle a permis d'adopter une approche relationnelle.

Pour préciser la position sociale des agents immobiliers, j'ai cherché à mettre en évidence les degrés de proximité et de distance entre les différents groupes professionnels au regard de leur milieu social d'origine et de leurs alliances matrimoniales<sup>13</sup>. Deux cartographies, élaborées

---

<sup>12</sup> L'échantillon d'agents immobiliers comporte 324 individus différents sur la période 2003-2007 et 497 sur la période 2008-2012. L'échantillon d'assistantes commerciales travaillant dans les agences immobilières contient 30 personnes différentes sur la période 2003-2007 et 100 sur la période 2008-2012.

<sup>13</sup> Pour plus de précisions sur ces analyses statistiques, on peut se reporter à de précédents travaux (Bernard 2017, chap. 2 ; *id.* 2011, t. 1, chap. 5 ; *ibid.*, t. 2 : 34-54, 64-102).

à partir d'analyses factorielles des correspondances (Encadré 2), font ressortir les groupes professionnels qui présentent, au regard des variables retenues, des airs de famille et ceux qui se démarquent plus nettement les uns des autres. On sait que ces deux types de proximité ne sont pas sans lien avec des proximités de goûts et de manières d'être. Ainsi, ces analyses sont susceptibles de mettre en lumière des ensembles comportant des groupes qui présentent des proximités sociales assez fortes. Ces analyses montrent notamment que les agents immobiliers s'écartent fortement, à la fois par leur origine sociale (Figure 1) et par leurs unions matrimoniales (Figure 2), des professions intermédiaires administratives de la fonction publique, des cadres de la fonction publique, ainsi que des professeurs des écoles, instituteurs et professions assimilées, leurs pères et leurs conjointes étant plus souvent des indépendants ou des salariés du secteur privé.

Ces distances font écho à des résultats qui n'ont pu être mis en évidence que par l'enquête de terrain. L'enquête ethnographique montre que les conditions de rémunération des agents immobiliers façonnent, chez nombre d'entre eux, tout un ensemble de représentations et de valeurs : elles vont de pair avec une valorisation du risque, du travail indépendant, de l'investissement dans le travail et de la réussite économique. Elles s'accompagnent aussi, chez les agents immobiliers, d'un profond sentiment de distance vis-à-vis des salariés qui perçoivent un revenu régulier et garanti, connaissent la sécurité de l'emploi et peuvent, parfois, ne travailler que 35 heures par semaine. Ils ont le sentiment que pour ces salariés, et en particulier pour les fonctionnaires, « tout est acquis ».

#### **Encadré 2. Les deux analyses factorielles des correspondances**

Une première analyse factorielle des correspondances a été réalisée sur l'ensemble des actifs occupés à partir du tableau croisé groupe professionnel des individus/catégorie socioprofessionnelle de leur père. La catégorie « agriculteurs » figure en observation supplémentaire et, pour des raisons d'effectifs, le clergé est exclu de l'analyse. Une deuxième analyse factorielle des correspondances a été menée à partir du tableau croisé groupe professionnel des hommes actifs occupés/catégorie socioprofessionnelle de leur conjointe<sup>14</sup>. Elle porte sur l'ensemble des hommes actifs occupés vivant en couple avec une conjointe active occupée, chômeuse ou inactive. Des catégories (les agriculteurs, les artisans boulangers-pâtisseries, les artisans bouchers-charcutiers et autres artisans alimentaires, plusieurs détaillants, les fleuristes, les exploitants d'hôtel, café, restaurant, les professions libérales de la santé, les médecins et

---

<sup>14</sup> Une analyse factorielle des correspondances portant sur le tableau croisé groupe professionnel des femmes actives occupées/catégorie socioprofessionnelle de leur conjoint met en évidence des résultats assez proches. Mais, pour des raisons d'effectifs, les proximités qu'elle dégage appellent à plus de précautions.

pharmaciens salariés, les professeurs et professions scientifiques de la recherche et de l'enseignement supérieur) ont dû être écartées en raison d'une homogamie particulièrement forte.

Dans ces deux analyses, on s'est attaché à repérer les groupes professionnels à un niveau relativement détaillé, afin de mettre en lumière les degrés de proximité et de distance entre des catégories qui se trouvent, dans la plupart des travaux existants, agrégées les unes aux autres. On s'est appuyé sur la nomenclature des PCS à son niveau le plus fin (niveau 4) en réalisant, pour des questions d'effectifs, quelques regroupements. Un soin particulier a été porté au repérage statistique des professions indépendantes et des professions intermédiaires commerciales. On a procédé, pour plusieurs groupes dont la nomenclature des PCS rend compte avec difficulté, à un recodage à partir des libellés. Ainsi, au sein des « Techniciens des forces de vente, représentants » (463a, 463b, 463c, 463d, 463e), les représentants de commerce (qui sont payés en grande partie en fonction de leur chiffre d'affaires et doivent souvent répondre à des contraintes d'objectifs) ont notamment été séparés des assistantes commerciales (exerçant des professions plus administratives et ayant des conditions de rémunération plus stables).

La première analyse statistique, dont les résultats sont présentés ici de manière simplifiée (Figure 1), met d'abord en évidence une opposition entre, d'une part, les catégories dont les membres ont, plus souvent que ceux des autres groupes professionnels, un père appartenant à un milieu populaire et, d'autre part, les catégories dont les membres ont, plus souvent que les autres, un père cadre. Le deuxième axe oppose les catégories dont les membres ont, plus fréquemment que les autres, un père indépendant aux catégories dont les membres ont, plus souvent que ceux des autres groupes professionnels, un père appartenant aux fractions intermédiaires du salariat et exerçant notamment une profession intermédiaire dans la fonction publique.

La deuxième analyse statistique, dont les résultats sont également présentés de manière simplifiée (Figure 2), met d'abord en évidence une opposition entre, d'une part, les catégories dont les membres ont, plus souvent que les membres des autres groupes professionnels, une conjointe ouvrière, et les catégories dont les membres ont, plus fréquemment que les autres, une conjointe cadre. Le deuxième axe oppose les catégories dont les membres se caractérisent par le fait de vivre, plus souvent que les autres, en couple avec une femme occupant une position intermédiaire et salariée (institutrice, profession intermédiaire de la santé ou du travail social, profession intermédiaire administrative de la fonction publique) à celles où les conjointes indépendantes sont surreprésentées.

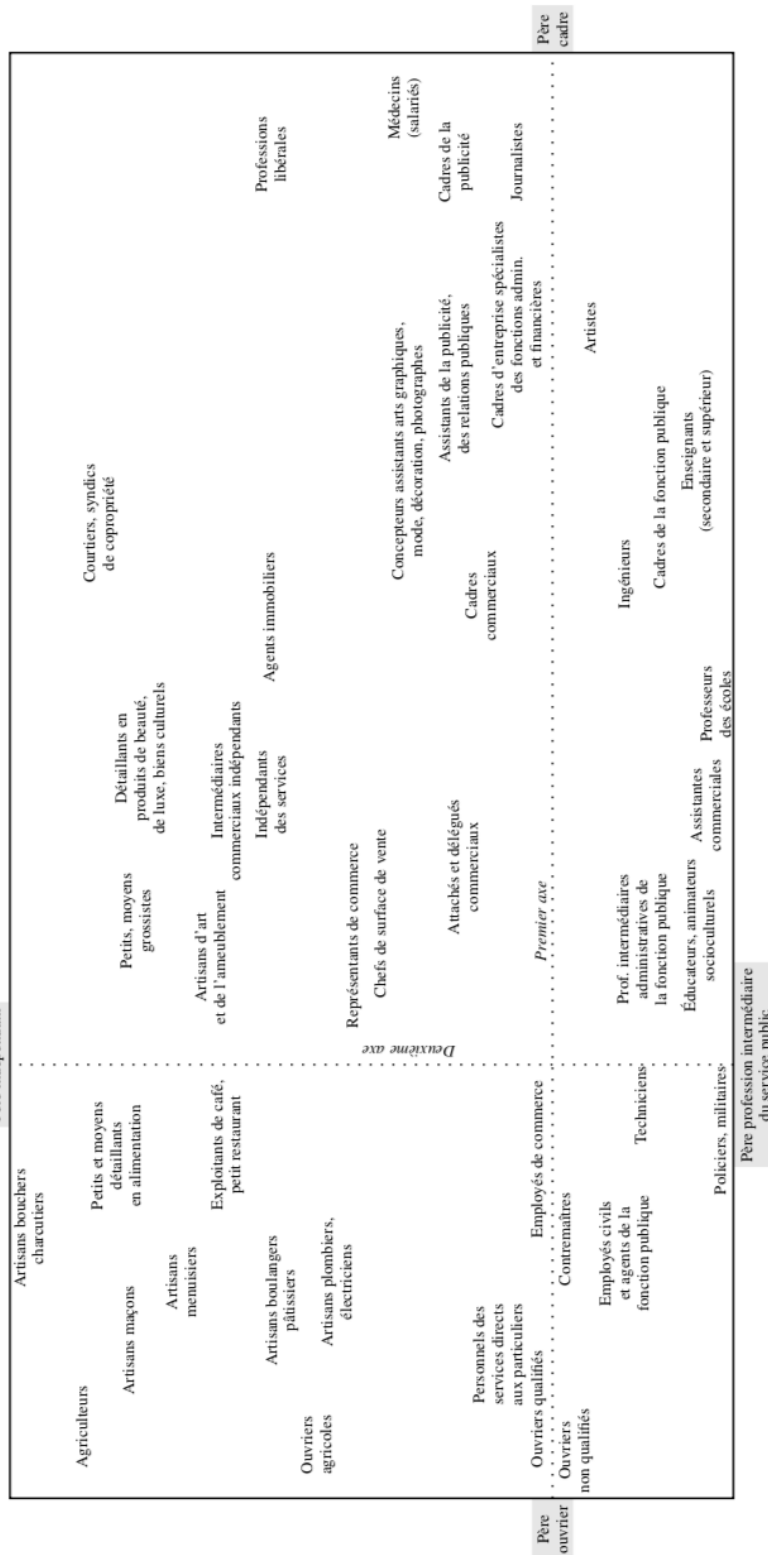


Figure 1. Représentation simplifiée de l'espace des groupes professionnels au travers de la mobilité intergénérationnelle

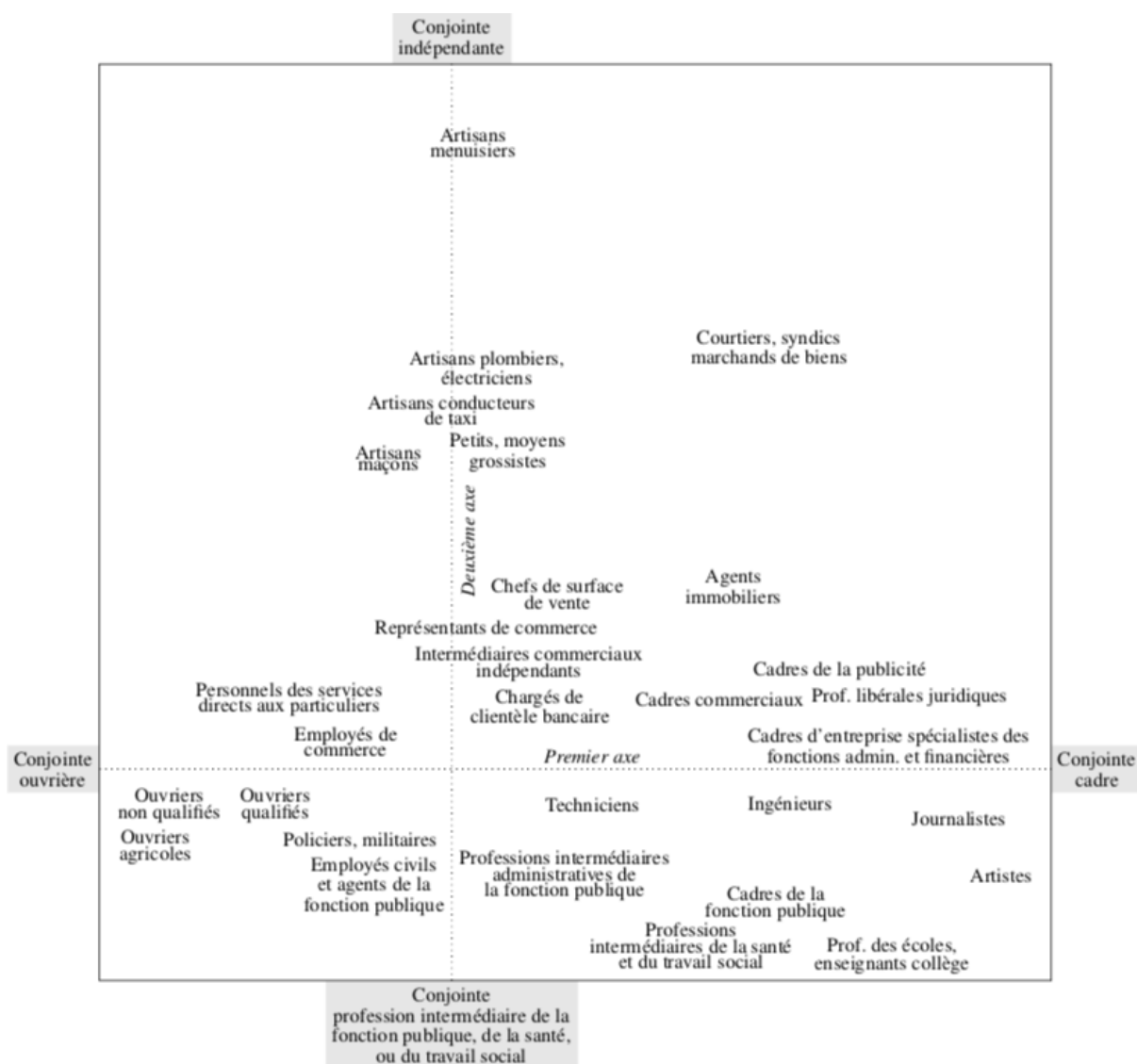


Figure 2. Représentation simplifiée de l'espace des groupes professionnels au travers des alliances matrimoniales

### *Les statistiques à l'appui de l'induction ethnographique*

Les analyses statistiques menées montrent aussi que les agents immobiliers se rapprochent, au regard de leurs milieux sociaux d'origine comme de leurs alliances matrimoniales, d'un ensemble de groupes professionnels parmi lesquels on trouve les représentants de commerce, les intermédiaires indépendants du commerce, les cadres commerciaux, les courtiers, les syndics de copropriété, les chefs de petites surfaces de vente, des travailleurs de la vente rémunérés exclusivement en fonction de leur chiffre d'affaires ou encore les professions intermédiaires commerciales dont la responsabilité financière est forte. De plus, les membres de ces groupes détiennent des diplômes assez proches de ceux des agents immobiliers et partagent avec eux des proximités professionnelles : ils détiennent un certain

statut car ils peuvent accéder à des revenus élevés et jouissent d'une autonomie dont sont privés ceux qui occupent, dans la hiérarchie du travail, les positions les plus subalternes ; leur activité de travail s'inscrit dans une logique lucrative ; les contacts avec des clients occupent une grande place dans leur activité ; ils ne détiennent pas de patrimoine professionnel important ; et ils sont souvent rémunérés entièrement ou en partie en fonction de leurs résultats. Ce dernier point suggère qu'ils pourraient aussi partager avec les agents immobiliers des représentations et des valeurs.

Ces diverses proximités amènent à penser que ces groupes constituent, avec les agents immobiliers, un ensemble doué d'une certaine cohérence sociologique, et qu'une étude des agents immobiliers peut contribuer à son exploration. Cet ensemble, que nous avons nommé les « cols blancs du commerce », rassemble des indépendants, des membres de professions intermédiaires du secteur privé et certains cadres du privé. Il ne correspond pas à une catégorie de la nomenclature des PCS et conduit à souligner des lignes de césure originales au sein du monde des non-salariés et du monde des salariés du secteur privé. À la différence des représentations opposant les « non-salariés » aux « salariés », ou les « professions intermédiaires » du privé aux « cadres » du privé, il amène à ne pas opposer tous les « indépendants » à tous les « salariés », ni l'ensemble des « professions intermédiaires » du privé à l'ensemble des « cadres » du privé. Les analyses statistiques menées mettent en évidence d'autres proximités et d'autres lignes de clivage, et appellent à penser au pluriel des catégories souvent présentées de manière agrégée et unifiée. Elles conduisent à prendre des distances avec des catégories usuelles, en particulier des catégories de la nomenclature des PCS, qui peuvent être utilisées de manière routinisée.

Par les rapprochements qu'elles autorisent, des analyses statistiques peuvent donc aider à déterminer à la connaissance de quel ensemble plus large la sociologie d'un groupe peut contribuer. Par là, elles peuvent être utiles à l'ethnographe dans sa démarche inductive. Sans se substituer à d'autres ressorts sur lesquels peut s'appuyer cette induction (comme au fait que le matériel ethnographique peut, par l'approfondissement de cas singuliers, donner accès à des logiques sociales qui sont en jeu dans les univers des individus, ou à des comparaisons menées à partir d'enquêtes de terrain sur d'autres groupes), ce type d'opérations statistiques, rarement utilisé par les ethnographes, peut apporter d'autres indices, et aider ainsi l'ethnographe dans l'exercice délicat d'une généralisation raisonnée de ses résultats. En permettant d'articuler étroitement ethnographie et statistiques, le recodage des agents immobiliers a donc également permis à cette recherche de s'appuyer sur différentes formes de montée en généralité.

\* \*  
\*

On a présenté une opération de recherche qui permet d'étudier statistiquement des groupes qui ne sont pas (bien) repérables dans la nomenclature des PCS. Ce type de recodage peut être riche d'apports. Tout d'abord, il peut permettre d'étudier une position sociale fine en mettant en lumière, au niveau national (ou, si les effectifs l'autorisent, sur un territoire plus restreint), des informations « ajustées » au groupe étudié, tout en identifiant des formes d'hétérogénéité au sein de catégories souvent présentées ou pensées comme homogènes. Cette opération de recherche permet aussi de mieux rendre compte de certains petits déplacements sociaux que les nomenclatures usuelles. Sur ce point, l'analyse menée ici pourrait être prolongée en mobilisant des données statistiques longitudinales afin de déterminer, par exemple, pour un déplacement rendu visible grâce au recodage, sa fréquence relative, les caractéristiques de celles et ceux qui l'ont connu, et de les comparer à celles des individus ayant traversé d'autres mobilités professionnelles. Recoder à partir des libellés de profession ouvre donc la voie à des analyses qui remettent en cause une répartition usuelle du travail entre les approches dites « qualitatives » et « quantitatives », l'analyse des positions sociales fines et des petits déplacements étant souvent pensée comme l'apanage des premières. Cette opération pourrait d'ailleurs être utile à celles et ceux qui réalisent des enquêtes de terrain. Elle pourrait les aider à créer des catégories statistiques plus adaptées au groupe qu'ils étudient et, par là, leur permettre notamment de comparer ce dernier à d'autres et les aider dans leur démarche inductive.

L'expérience de recherche présentée ici a conduit à améliorer des catégories statistiques. La nomenclature des PCS a été rénovée en 2018-2019<sup>15</sup> (Amossé 2019) et j'ai été associée au sous-groupe de travail consacré à l'actualisation des professions (niveau 4). Dans ce cadre, deux changements ont été apportés, qui permettent à la nomenclature de 2020 de mieux repérer les agents immobiliers tout comme d'autres professions commerciales. D'une part, au sein des « Professions intermédiaires administratives et commerciales des entreprises », les représentants de commerce et les assistantes commerciales sont désormais situés dans des professions distinctes : les assistantes commerciales travaillant dans les agences immobilières ne relèvent plus, en particulier, de la même profession que des négociateurs salariés. Des

---

<sup>15</sup> Un groupe de travail du Conseil national de l'information statistique (CNIS) a réuni les responsables de la nomenclature et les producteurs de données, et consulté un ensemble d'utilisateurs extérieurs à la statistique publique et d'« experts » (chercheurs, acteurs du système statistique et d'organismes publics, professionnels du secteur privé, d'associations et syndicats).

déplacements invisibilisés dans la nomenclature de 2003 sont donc visibles dans la nomenclature de 2020. D'autre part, la création d'une nouvelle profession, « Négociateurs immobiliers indépendants » (22D3), devrait permettre de mieux distinguer les négociateurs indépendants des directeurs d'agence<sup>16</sup>. Dans le même temps, le passage d'une position de négociateur salarié à une position de négociateur indépendant est toujours surestimé. Cette actualisation des professions s'est, en effet, effectuée dans un cadre – contraignant – où les groupes et les catégories socioprofessionnels devaient rester inchangés, afin de préserver leur comparabilité temporelle. Ainsi, le passage d'une profession (ou d'une de ses fractions) d'une catégorie socioprofessionnelle à une autre n'a pas été possible.

Enfin, le recodage exposé ici pourrait être répliquable sur d'autres groupes. Et ce d'autant plus que la dernière révision de la nomenclature des PCS devrait rendre plus aisés les travaux menés sur des libellés de profession. Cette évolution résulte d'un nouveau mode de collecte : les libellés ne sont plus spontanément déclarés ou saisis en clair, mais prélevés au sein d'une liste. Cette dernière comprend plusieurs milliers de libellés. Elle a été établie à partir des déclarations en clair relevées dans les enquêtes et des libellés présents dans le guide de la nomenclature des PCS<sup>17</sup>. Elle devrait être amenée à évoluer au fil du temps, en intégrant des libellés qui seront mentionnés par les enquêtés ne trouvant pas leur profession dans la liste. Par conséquent, mener une analyse à partir des libellés de profession sera désormais, par certains aspects, plus simple que par le passé : ces opérations pourront être effectuées plus rapidement, et les libellés devraient connaître une plus grande diffusion via, au moins, le Centre d'accès sécurisé aux données (CASD). Dans le même temps, les travaux à venir gagneront sûrement à prêter attention aux effets du nouveau mode de recueil et à les prendre en compte dans l'interprétation de leurs résultats. La dernière rénovation de la nomenclature offre ainsi de nouvelles possibilités d'analyse, tout en appelant des recherches explorant les effets du nouveau dispositif de collecte.

---

<sup>16</sup> Et ce, en raison d'un nouveau mode de collecte, même si ces deux types de travailleurs souhaitent se déclarer « agent immobilier ».

<sup>17</sup> Lors de la constitution de cette liste, a aussi été pris en compte le fait que l'activité économique de l'employeur et la fonction exercée disparaissaient des variables « annexes » du codage de la profession. Il s'agit donc d'une liste de libellés enrichis. Cet enrichissement a toutefois été limité afin de faciliter la recherche dans la liste.



## Bibliographie

**AMOSSÉ**, Thomas. 2013. « La nomenclature socio-professionnelle : une histoire revisitée », *Annales. Histoire, sciences sociales*, vol. 68, n° 4 : 1039-1075.

**AMOSSÉ**, Thomas. 2019. « La rénovation de la nomenclature socioprofessionnelle (2018-2019) », Rapport du groupe de travail, CNIS.

**AVRIL**, Christelle. 2014. *Les aides à domicile. Un autre monde populaire*. Paris, La Dispute.

**BERNARD**, Lise. 2011. « Les agents immobiliers. Ethnographie d'un milieu professionnel. Approche d'une position sociale », thèse de doctorat en sociologie, Université Paris Descartes.

**BERNARD**, Lise. 2017. *La précarité en col blanc. Une enquête sur les agents immobiliers*. Paris, Puf (Le lien social).

**BERNARD**, Lise et Christophe Giraud. 2018. « Avec qui les ouvrières et les employées vivent-elles en couple ? », *Travail, genre et sociétés*, n°39 : 41-61.

**BOLTANSKI**, Luc. 1970. « Taxinomies populaires, taxinomies savantes : les objets de consommation et leur classement », *Revue française de sociologie*, vol. 11, n° 1 : 34-44.

**BOURDIEU**, Pierre. 1963. « Introduction : Statistiques et sociologie », in Pierre Bourdieu, Alain Darbel, Jean-Paul Rivet et Claude Seibel, *Travail et travailleurs en Algérie*. La Haye, Mouton : 9-13.

**CAM**, Pierre. 2002. « Les intermédiaires du commerce : métiers masculins, métiers féminins », in Michel Arliand et Henri Eckert (dir.), *Quand les jeunes entrent dans l'emploi*. Paris, La Dispute : 95-114.

**CARTIER**, Marie, Isabelle COUTANT, Olivier MASCLET et Yasmine SIBLOT. 2008. *La France des « petits-moyens ». Enquête sur la banlieue pavillonnaire*. Paris, La Découverte.

**CHENU**, Alain. 1997. « La descriptibilité statistique des professions », *Sociétés contemporaines*, n° 26 : 109-137.

**DEAUVIEAU**, Jérôme, Étienne PENISSAT, Cécile BROUSSE et Cyril JAYET. 2014. « Les catégorisations ordinaires de l'espace social français. Une analyse à partir d'un jeu de cartes », *Revue française de sociologie*, vol. 55, n° 3 : 411-457.

**DESROSIÈRES**, Alain et Laurent THÉVENOT. 1998. *Les catégories socioprofessionnelles*. Paris, La Découverte (Repères).

**DURU-BELLAT**, Marie et Annick KIEFFER. 2006. « Les deux faces objective/subjective de la mobilité sociale », *Sociologie du travail*, vol. 48, n° 4 : 455-473.

**ECKERT**, Henri et Dominique MAILLARD. 2000. « Génération 92 : commerciaux et vendeurs, des intitulés d'emploi aux groupes professionnels », Document de travail du Centre d'études et de recherches sur les qualifications (CÉREQ), Marseille.

**GOLLAC**, Sibylle. 2006. « Comment passer de l'ethnographie à l'analyse de données quantitatives ? Une étude des stratégies immobilières familiales », *ethnographiques.org* [en ligne], n° 11 : 1-20.

**GUBERT**, Bernard, Jean LAGANIER et Michel VOLLE. 1971. « Essai sur les nomenclatures industrielles », *Économie et statistique*, n° 20 : 23-36.

**HALBWACHS**, Maurice. 1944 [1935]. « La statistique en sociologie » in Centre international de synthèse, *La statistique. Ses applications. Les problèmes qu'elles soulèvent* (septième semaine internationale de synthèse, 3-8 juin 1935). Paris, Puf : 113-160.

**HUGRÉE**, Cédric. 2016. « Les sciences sociales face à la mobilité sociale. Les enjeux d'une démesure statistique des déplacements sociaux entre générations », *Politix*, n° 114 : 47-72.

**HUGRÉE**, Cédric et Laure DE VERDALLE. 2019. « Les mots pour (ne pas) le dire. L'expression des hiérarchies et des différences sociales », *L'année sociologique*, vol. 69, n° 2 : 471-501.

**KRAMARZ**, Francis. 1991. « Déclarer sa profession », *Revue française de sociologie*, vol. 32, n° 1 : 3-27.

**LAHIRE**, Bernard. 2004. *La culture des individus. Dissonances culturelles et distinction de soi*. Paris, La Découverte (Textes à l'appui).

**PAGIS**, Julie et Paul PASQUALI. 2016. « Observer les mobilités sociales en train de se faire. Micro-contextes, expériences vécues et incidences socio-politiques », *Politix*, n° 114 : 7-20.

**PENISSAT**, Étienne et Jay ROWELL. 2012. « Note de recherche sur la fabrique de la nomenclature socio-économique européenne ESeC », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 191-192 : 126-135.

**PENISSAT**, Étienne, Anton PERDONCIN et Marceline BODIER. 2018. « La PCS et ses usages. État des lieux et défis », Rapport du CNIS.

**PEUGNY**, Camille. 2015. « Pour une prise en compte des clivages au sein des classes populaires. La participation politique des ouvriers et des employés », *Revue française de science politique*, vol. 65, n° 5-6 : 735-759.

**RENNES**, Juliette. 2019. « Déplier la catégorie d'âge. Âge civil, étape de la vie et vieillissement corporel dans les préjugés liés à l'«âge» », *Revue française de sociologie*, vol. 60, n° 2 : 257-284.

**SOUCHARD**, Nadine. 1995. « Déclarations des professions et structure sociale. Les salariés de l'industrie laitière en Bretagne orientale (1891-1936) », *Genèses*, n° 18 : 97-109.

**THÉVENOT**, Laurent. 1983. « L'économie du codage social », *Critiques de l'économie politique*, n° 23-24 : 188-222.

**TRACHMAN**, Mathieu et Tania Lejbowicz. 2018. « Des LGBT, des non-binaires et des cases. Catégorisation statistique et critique des assignations de genre et de sexualité dans une enquête sur les violences », *Revue française de sociologie*, vol. 59, n° 4 : 677-705.

**WEBER**, Florence. 1995. « L'ethnographie armée par les statistiques », *Enquête*, n° 1 : 153-165.

**WEEDEN**, Kim A. et David B. GRUSKY. 2005. « The Case for a New Class Map », *American Journal of Sociology*, vol. 111, n° 1: 141-212.

**ZIMMERMAN**, Don H. et Melvin POLLNER. 1996 [1970]. « Le monde quotidien comme phénomène », *Cahiers de recherche ethnométhodologique*, n° 2 : 7-37.