



## Agents immobiliers à Shanghai. Des carrières de migrants à col blanc

Gilles Guiheux, Pierre-Paul Zalio

### ► To cite this version:

Gilles Guiheux, Pierre-Paul Zalio. Agents immobiliers à Shanghai. Des carrières de migrants à col blanc. Perspectives chinoises, Armand Colin, 2010, Les migrants ruraux : en marge des villes, un pont avec les campagnes, 2010 (4), pp.52-63. <<http://www.cefc.com.hk/fr/issue/perspectives-chinoises-2010-4/>>. <hal-01374004>

HAL Id: hal-01374004

<https://hal-univ-diderot.archives-ouvertes.fr/hal-01374004>

Submitted on 29 Sep 2016

**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.

# Agents immobiliers à Shanghai

Des carrières de migrants à col blanc

GILLES GUIHEUX ET PIERRE-PAUL ZALIO

**RÉSUMÉ :** Cet article s'appuie sur une série d'entretiens réalisés auprès de jeunes salariés d'agences immobilières, moyennement ou peu qualifiés et venus s'installer à Shanghai en quête d'un avenir meilleur. Il entend contribuer à l'analyse de la variété des régimes d'emploi caractéristique des villes chinoises. Pour s'ajuster aux exigences du marché urbain du travail, ces jeunes migrants ont de longues journées de travail et changent fréquemment d'emploi. Ils n'en sont pas pour autant corvéables à merci, tels des individus atomisés sur le marché. Les formes les plus flexibles d'organisation du travail laissent une certaine place à la réflexivité individuelle et aux stratégies d'acteurs. Dans certaines conditions, liées au droit en vigueur, à l'organisation du travail, aux cycles du développement et de la spéculation, ces travailleurs parviennent, individuellement ou collectivement, à s'approprier certaines ressources et à acquérir des atouts et des compétences leur permettant d'exercer un certain contrôle sur leurs carrières. Au-delà d'une typologie descriptive des agents immobiliers de Shanghai, cette contribution met en lumière les conditions qui font de l'expérience urbaine chinoise une opportunité d'ascension professionnelle et d'accès à l'entrepreneuriat.

L'urbanisation rapide de la Chine au cours des trois dernières décennies est allée de pair avec des changements structurels majeurs en termes d'emploi. Dans les villes de la côte, la part relative du secteur manufacturier a diminué au profit des services. À Shanghai, ils représentent déjà plus de la moitié de la richesse produite et le gouvernement municipal se fixe pour objectif de bâtir la prospérité future sur les industries de la finance, du commerce et des transports<sup>(1)</sup>. Le développement continu des services devrait contribuer à renforcer le statut de métropole internationale de la capitale économique du pays<sup>(2)</sup>. L'offre d'emplois de services contribue pour partie à l'afflux de populations migrantes, qui ne sont pas seulement des ouvriers-paysans venus des campagnes de provinces pauvres, mais aussi de jeunes urbains plus ou moins diplômés issus de villes moyennes voisines. C'est à cette population que cet article s'intéresse : aux jeunes salariés, employés dans les services, moyennement qualifiés et qui ont fait le choix de s'installer dans la ville la plus cosmopolite et la plus prospère de Chine en quête d'un avenir meilleur. D'origine urbaine, ils ne sont pas stigmatisés comme les travailleurs non qualifiés du bâtiment ou d'autres industries de main-d'œuvre venus des campagnes, même si, comme eux, ils occupent souvent des emplois mal payés dont les résidents locaux ne veulent pas. Ils ne sont pas non plus comparables aux jeunes gens partis chercher un diplôme à l'étranger et capables de le monnayer

cher sur le marché local de l'emploi. Ils partagent pourtant avec ces derniers la conviction que Shanghai est la ville où il faut être, le lieu où ils peuvent réaliser leurs rêves et où ils ont les meilleures chances de réussir leur vie et leur carrière.

Des travaux ont montré que les migrants, du fait de leur mobilité, sont les mieux préparés pour profiter des avantages qu'offre la nouvelle économie urbaine. Il est vrai que ceux qui sont prêts à travailler dur finissent souvent par créer leur propre affaire dans l'économie informelle, alors que les ouvriers licenciés des entreprises d'État (*xiagang*) qui dépendaient de leur unité de travail (*danwei*) pour tous les aspects de leur vie quotidienne n'ont pas été préparés pour faire face au nouvel environnement<sup>(3)</sup>. Il s'agit là d'une observation

1. Zhang Zhenghua, « Shanghai to base growth on service industry », *China Daily*, 25 janvier 2008, p. 4.
2. Sur la nouvelle structure du marché de l'emploi, voir Peter Evans et Sarah Staveteig, « The Changing Structure of Employment in Contemporary China », in Deborah Davis et Feng Wang (éd.), *Creating Wealth and Poverty in Post-Socialist China*, Stanford, CA, Stanford University Press, 2009, p. 69-84. Les auteurs avancent que la plupart des emplois créés sur le long terme le seront dans l'industrie des services, ce qui mènera à un accroissement des inégalités de revenu.
3. Voir Dorothy J. Solinger, « Labour Market Reform and the Plight of the Laid-off Proletariat », *The China Quarterly*, n° 170, juin 2002, p. 304-326. Pour Solinger, « parce que les anciens ouvriers urbains ont passé toute leur vie active dans des usines derrière des machines, la plupart n'ont pas pu acquérir la force physique ou les compétences de service spécialisées qui caractérisent respectivement les paysans et les artisans ruraux. En revanche, les compétences acquises par les paysans tout au long de leur vie leur permettent, une fois arrivés en ville, de concurrencer avantageusement les urbains dans un certain nombre de métiers importants (mais pas dans tous les métiers) » (p. 314).

classique de la sociologie économique de la migration : c'est parce que les migrants sont prêts à s'adapter à des bouleversements radicaux dans leurs conditions de vie et de travail – non seulement des changements d'ordre pratique mais aussi des changements de valeurs et de culture – qu'ils sont mieux équipés pour saisir les opportunités qui se présentent dans une économie urbaine en pleine mutation, caractérisée par l'incertitude et la précarité<sup>(4)</sup>.

Depuis les années 1990, de nombreux travaux ont été consacrés à la disparition du système de la *danwei* et aux nouveaux modes de gestion de la main-d'œuvre ouvrière<sup>(5)</sup> ou au développement de l'activité indépendante. Plus récemment, des travaux se sont penchés sur les cols blancs : les employés de l'hôtellerie ou du commerce, les spécialistes qualifiés (ingénieurs, avocats), ou les travailleurs semi-indépendants tels que les vendeurs d'assurances<sup>(6)</sup>. Ces études ont insisté sur le déclin de l'autorité de l'État sur les lieux de travail, la montée du pouvoir des managers et décrit les nouvelles formes d'aliénation des travailleurs<sup>(7)</sup>. Lisa Hoffman<sup>(8)</sup> et Xia Zhang<sup>(9)</sup>, en référence aux travaux de Michel Foucault sur la gouvernementalité et à ceux d'Aihwa Ong sur le néolibéralisme, ont décrit le processus de transformation des travailleurs en sujets autonomes en proie à un haut degré d'exploitation, et montré comment le choix de l'emploi est en réalité un mécanisme alliant pouvoir et subjectivation<sup>(10)</sup>. Notre enquête, à la suite de ces travaux, entend contribuer à cette compréhension de la variété des régimes d'emploi caractéristiques des villes chinoises contemporaines.

Le recueil d'histoires de vie de cols blancs migrants présentées ici confirme que travailler à Shanghai induit pour ces salariés un changement radical de leur environnement professionnel et personnel. Une fois dans la métropole, ils sont confrontés à un ensemble de situations et de valeurs inédites. Depuis Robert Park, la sociologie a souligné combien, dans une grande ville, l'installation des personnes migrantes va de pair avec leur individualisation<sup>(11)</sup>. Pour s'ajuster aux exigences du marché urbain, les individus doivent faire preuve de flexibilité : ils ont de longues journées de travail et changent fréquemment d'emploi. Ils n'en sont pas pour autant éternellement corvéables à merci, tels des individus atomisés face au marché. Les formes les plus flexibles d'organisation du travail requièrent un cadre institutionnel et laissent une certaine prise à la réflexivité individuelle, aux stratégies d'acteurs et aux actions collectives. Dans certaines conditions qui sont liées au droit en vigueur, à l'organisation du travail, aux cycles du développement urbain et de la spéculation et, enfin, à la manière dont les urbains font face à ces conditions – que seuls des entretiens biographiques mettent en lu-

mière – les travailleurs individuels peuvent s'approprier certaines ressources, individuellement ou collectivement, et acquérir des compétences leur permettant d'exercer un certain contrôle sur leurs carrières<sup>(12)</sup>.

Les carrières en dents-de-scie, avec leurs nombreuses bifurcations, mettent cependant les sujets à l'épreuve quand il s'agit de raconter leur histoire au sociologue<sup>(13)</sup>. De ce point de vue, notre analyse des carrières des petits employés à cols blancs dans une métropole chinoise, en combinant les perspectives de la sociologie économique et celles de la sociologie urbaine, écarte toute approche qui chercherait un lien entre la réussite ou l'échec d'une carrière et les qualités psychologiques des individus. À travers l'histoire des personnes, le récit de carrière s'inscrit dans des formes d'organisation du travail qui sont elles-mêmes étroitement liées au processus d'urbanisation. La ville de Shanghai est un terrain sociologique fertile pour l'étude du travail : le marché de l'emploi est flexible et instable, et la frontière entre emploi salarié et

4. Alejandro Portes (éd.), *The Economic Sociology of Immigration*, New York, Russel Sage Foundation, 1995.
5. Voir, par exemple, Ching Kwan Lee, « From Organized Dependence to Disorganized Despotism : Changing Labour Regimes in Chinese Factories », *The China Quarterly*, n° 157, mars 1999, p. 44-71 ; Pun Ngai, « Becoming *Dagongmei* (Working Girls) : The Politics of Identity and Difference in Reform China », *The China Journal*, n° 42, juillet 1999, p. 1-18.
6. Ching Kwan Lee (éd.), *Working in China: Ethnographies of Labor and Workplace Transformation*, New York, Routledge, 2007; Eileen M. Otis, « Beyond the Industrial Paradigm : Marked-Embedded Labor and the Gender Organization of Global Service Work in China », *American Sociological Review*, n° 73, février 2008, p. 15-36.
7. Voir Ching Kwan Lee, « Mapping the Terrain of Labor Ethnography », in Ching Kwan Lee (éd.), 2007, p. 15-37.
8. Lisa Hoffman, « Autonomous Choices and Patriotic Professionalism : On Governmentality in Late-Socialist China », *Economy and Society*, vol. 35, n° 4, 2006, p. 550-570.
9. Xia Zhang, « *Ziyou* (Freedom), Occupational Choice and Labor : *Bangbang* in Chongqing, PRC », *International Labor and Working Class History*, n° 73, 2008, p. 65-84.
10. Voir également Gilles Guiheux, « The promotion of a new calculating Chinese subject: The case of laid-off workers turning into entrepreneurs », *Journal of Contemporary China*, vol. 16, n° 50, février 2007, p. 149-171.
11. Robert Park, « The Urban Community as a Spatial Pattern and a Moral Order », in E. W. Burgess (éd.), *The Urban Community*, Chicago, University of Chicago Press, 1926, p. 3-18.
12. En s'intéressant à l'Amérique urbaine du milieu du XXe siècle et au lien qui existe entre une forme d'enquête de terrain (les entretiens biographiques) et le type de contrôle qu'ont les gens en racontant leur vie comme un parcours de carrière, Audrey Collin écrit : « L'usage d'une rhétorique de la carrière [...] offrait aux individus la possibilité d'élaborer, sous une forme héroïque, un récit épique de leur vie qui, malgré les sacrifices personnels consentis, donnait un sens à leur histoire et valorisait leurs efforts, leurs compétences et leur engagement. En même temps, informée par les théories et les pratiques professionnelles du conseil en gestion de carrière, cette rhétorique permettait aux individus de transformer en atouts certains aspects négatifs de leurs parcours professionnels. Pour ceux qui avaient une carrière d'élite, cette rhétorique recréait la plénitude et l'authenticité perdues dans cette lutte épique ; pour les autres, elle leur permettait de créer un sens et une continuité et d'entretenir un potentiel pour la suite », in Audrey Collin et Richard A. Young (éd.), *The Future of Career*, Cambridge, Cambridge University Press, 2000, p. 172.
13. Richard Senett, *The Corrosion of Character : The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*, New York-Londres, Norton, 1998.

© Gilles Guiheux

emploi indépendant y est poreuse. L'étude des carrières individuelles permet donc une approche microsociologique de la dynamique urbaine. En étudiant les employés urbains dans les nouveaux métiers de service, cet article a pour objectif de comprendre les conditions dans lesquelles se construisent les carrières professionnelles dans la Chine d'aujourd'hui.

Cette étude s'appuie sur une série de 17 entretiens réalisés entre juin 2007 et janvier 2008<sup>(14)</sup> avec des agents immobiliers. Certains étaient salariés de grandes sociétés internationales ou chinoises, d'autres étaient à leur compte. Certains étaient âgés d'une vingtaine d'années et n'avaient que quelques mois d'expérience ; d'autres approchaient la quarantaine et avaient au plus dix ans de métier. La plupart étaient des hommes (seulement deux femmes ont été rencontrées). Les entretiens ont été menés sur les lieux de travail, le plus souvent dans des quartiers du centre ville (Huangpu et Jing'an). Toutes les personnes interrogées travaillaient dans la revente ou la location de biens de moyenne et de haute gamme<sup>(15)</sup>.

La première partie présente la population des agents immobiliers comme un groupe d'individus dont le parcours de mobilité les a préparés à accepter des emplois parmi les moins valorisants des industries de service. Travailler comme agent immobilier peut être considéré comme une voie pour accéder au marché local du travail. Les conditions de travail difficiles font que le taux de renouvellement du personnel est élevé. La deuxième partie montre que ces carrières peuvent être décrites comme des carrières sans frontières (*boundaryless career*<sup>(16)</sup>), les agents immobiliers changeant fréquemment d'employeur ou de statut. Pour un individu, la capacité de transformer les tournants de sa carrière en opportunités dépend beaucoup, comme le montre la troisième partie, des conditions de travail et d'emploi. Les employeurs peuvent en effet permettre, voire encourager, le travail d'équipe qui compense l'instabilité des carrières individuelles. Par ailleurs, les salariés peuvent s'approprier certaines compétences ou certains atouts (la connaissance spécifique de biens particuliers comme les maisons anciennes, ou un réseau de clients ou de collègues) et bien sûr toucher une partie non négligeable des bénéfices réalisés sur les transactions. Souvent, toutefois, ces salariés seront amenés à chercher un autre emploi, si possible plus gratifiant, dans un autre secteur. Au-delà d'une typologie descriptive des agents immobiliers de Shanghai, cette contribution met en lumière les conditions qui font de l'expérience urbaine une opportunité d'ascension professionnelle et d'accès à des formes entrepreneuriales de travail.



## L'attrait des jeunes cols blancs pour la métropole

L'arrivée sur le marché de biens immobiliers résidentiels et commerciaux dans les années 1990 s'est traduite par l'émer-

14. Cette enquête de terrain a bénéficié d'une bourse de recherche du CEFC ; elle a été prolongée dans le cadre du programme de recherche « Appuis sociaux de l'entrepreneuriat » soutenu par l'ANR.
15. La profession est apparue lorsque que les premiers immeubles de bureaux et résidentiels ont été construits et mis en vente sur le marché. À cette époque, les agents immobiliers vendaient essentiellement des biens neufs sur le premier marché.
16. Michael B. Arthur et Denise M. Rousseau (éd.), *The Boundaryless Career: A new employment principle for a new organizational era*, New York, Oxford University Press, 1996.

gence de nouveaux intermédiaires (*zhongjie*) dont le rôle est de mettre en relation propriétaires et acquéreurs et de les aider à conclure les transactions. On peut définir les agents immobiliers (*fangdichan jingjiren*) comme des intermédiaires entre les propriétaires de biens immobiliers d'une part, et les acquéreurs ou locataires de biens d'autre part. Leur mission consiste à élargir sans cesse le portefeuille de biens immobiliers dont ils ont la charge, à chercher de nouveaux clients et à les aider non seulement à réaliser la transaction mais aussi à effectuer toutes les démarches auprès des banques et des différentes administrations concernées. Les premières réglementations concernant la profession furent les « Mesures relatives à la réglementation des agents [immobiliers] » (*Jingjiren guanli banfa*) publiées par le Bureau de l'industrie et du commerce le 29 octobre 1995. Ces mesures avaient pour objectif de « réglementer le travail des agents immobiliers, protéger les droits des personnes ayant affaire aux agents immobiliers et stimuler le sain développement de ce secteur ». Le document a été révisé depuis et de nombreuses nouvelles réglementations sont apparues tant au niveau national qu'au niveau local. Il reste difficile d'obtenir des chiffres précis sur le nombre d'agents immobiliers exerçant à Shanghai (bien qu'il existe une Association des agents immobiliers de Shanghai), d'autant que l'activité dépend des fluctuations cycliques du secteur. Ainsi, en l'espace de quelques mois, lors du retournement de conjoncture du début de l'année 2008, le nombre total d'agents immobiliers aurait diminué de moitié passant de 100 000 à 45 000 personnes<sup>(17)</sup>.

## Venir à Shanghai : vers de nouvelles opportunités

La plupart des agents immobiliers interviewés étaient âgés de 20 à 40 ans et étaient venus à Shanghai des provinces avoisinantes (Jiangsu, Hubei, Hunan et Zhejiang)<sup>(18)</sup>. Ils étaient issus de milieux sociaux variés : leurs parents étaient majoritairement paysans ou ouvriers, même si certains avaient fait des études supérieures. Tous les agents immobiliers interviewés étaient diplômés du secondaire, et certains avaient un diplôme professionnel (*dazhuan*) dans des secteurs aussi divers que l'industrie textile ou le transport maritime. Quelques-uns étaient même titulaires d'une licence (Xie<sup>(19)</sup> avait une licence en médias et communications). L'un d'entre eux (Fan) nous a expliqué en ces termes la raison pour laquelle les deux ou trois années passées à l'université ont été utiles pour sa carrière : « Nous présentons bien (*yibiao*) ». La maîtrise de compétences sociales, c'est-à-dire la capacité de se comporter de manière correcte dans divers

contextes sociaux, est en effet la clé du succès dans une profession où les employés côtoient des clients de milieux très divers.

Avant leur installation à Shanghai, ces agents immobiliers ont eu des expériences professionnelles variées. Certains avaient travaillé pour des administrations, d'autres pour des entreprises d'État, d'autres encore pour des entreprises privées. Par exemple, après avoir obtenu son diplôme en 1995, Sun fut placé (*fenpei*) dans une compagnie maritime d'État où il travailla pendant deux ans. Interrogés sur leurs motivations à quitter leur emploi précédent, certains ont répondu que l'environnement de travail ne leur plaisait pas, d'autres qu'ils manquaient d'incitations pour continuer ou qu'ils avaient le sentiment qu'ils n'arriveraient pas à faire carrière dans cette profession. Xie obtint son premier emploi dans sa ville d'origine, une petite ville du Jiangsu :

*J'étais heureux et tranquille (qingsong), mais les opportunités étaient rares. Le salaire n'était pas extraordinaire. Rien à voir avec Shanghai.*

Sun, qui travaillait dans une entreprise d'État, s'est rendu compte que son travail ne l'intéressait pas et démissionna. Après avoir obtenu un diplôme de comptabilité dans une université de Changsha (Hunan), sa ville natale, Han se vit allouer un emploi de chargé de ventes à Wuhan (Hubei). Une des raisons invoquées pour quitter cet emploi est qu'il ne correspondait pas à ses études. Xiao, pour sa part, une fois diplômé en 1997, est placé dans une administration de sa ville d'origine où il travaille pendant cinq ans. Il réalise qu'il n'est pas très épanoui et qu'il préférerait un emploi lui permettant d'avoir davantage de contacts avec le monde extérieur. Il estime aussi que l'efficacité de son emploi est peu élevée :

*Au cours des six mois qui ont précédé mon départ [de ma ville natale], je n'arrêtais pas de penser à ce que je voulais vraiment faire (wo yizhi zai xunqiu ziji yao gan shenme). Si j'avais étudié la gestion, c'était parce que je pensais que j'intégrerais une société qui travaillerait sur le marché (xiang jinru shichanghua de*

17. « Shanghai shiwan fangdichan jingjiren jianyuan guoban » (Les 100 000 agents immobiliers de Shanghai diminuent de moitié), *Diyi caijing ribao*, 10 octobre 2008, <http://cd.360fdc.com/news/particular-303718.html>.

18. Dans un article récent du *Shanghai Daily*, il est précisé que « La majorité des agents immobiliers de la ville, dont le nombre total fluctue entre 70 000 et 100 000, ne sont pas natifs de Shanghai et ont une instruction du niveau du lycée ou équivalent, voire un niveau inférieur. » « Crackdown on illegal property agencies will start next month », *Shanghai Daily*, 22 février 2010, [http://www.shanghaidaily.com/sp/article/2010/201002/20100222/article\\_429145.htm](http://www.shanghaidaily.com/sp/article/2010/201002/20100222/article_429145.htm).

19. Tous les noms ont été modifiés.

gongsi gongzuo). *L'efficacité des emplois publics est basse (xiaolü tai di). Il y a peu de place pour le développement personnel (geren de fazhan kongjian shoudao xianzhi).* (Xiao)

Ces trois personnes expliquent leur décision par une réflexion personnelle sur la manière dont leurs emplois ne correspondent pas à leurs qualités propres. L'un fait référence à une inadéquation entre son travail et ses qualifications ; le deuxième fait état de ses intérêts personnels et le troisième, conformément à un discours caractéristique des nouveaux régimes d'emplois urbains, évoque un désir de réalisation de soi. Changer d'emploi est le fruit d'une réflexion individuelle sur ses capacités personnelles et sur la possibilité de tirer un avantage de l'environnement économique du moment. Bien sûr, il s'agit là de récits construits *a posteriori* où les personnes interrogées rationalisent rétrospectivement leur expérience pour la rendre compatible avec les contraintes du marché du travail. Mais ce dernier constitue également le cadre d'une réflexion sur soi<sup>(20)</sup>.

Interrogés sur leur choix de devenir agent immobilier, la plupart des personnes interviewées ont indiqué ne pas connaître le secteur avant d'y travailler et l'avoir choisi essentiellement parce qu'il était facile d'y gagner de l'argent.

*Quand j'ai commencé à travailler, je ne peux pas vraiment dire que j'étais intéressé par cette profession. Je n'avais jamais eu de contact avec ce milieu. Ce que je savais, c'est qu'on pouvait y gagner assez d'argent.* (Xie)

– Pourquoi êtes-vous venue à Shanghai ?

– Pour gagner de l'argent. J'étais allée partout, Pékin, Qingdao, j'avais pas mal voyagé. À un certain moment, je travaillais à Pékin. C'était aussi dans l'immobilier. Mais le marché de l'immobilier de Pékin n'est pas aussi développé que celui de Shanghai. C'est pour cela que je suis venue à Shanghai [...]. J'ai travaillé un mois à Pékin. J'avais des amis là-bas qui travaillaient dans l'immobilier.

– Pourquoi avez-vous décidé de quitter Pékin ?

– Parce que l'immobilier à Pékin n'est pas super. Le marché à Shanghai est bien meilleur. C'est pour ça que je suis venue à Shanghai. (Yang)

D'autres avaient une connaissance assez superficielle du secteur :

*Avant de quitter mon emploi dans l'administration, il fallait que je choisisse un autre secteur. L'informa-*

*tique était une possibilité ; l'immobilier en était une autre. À l'époque, c'étaient les deux secteurs où il était le plus facile de gagner de l'argent. Je me suis beaucoup renseigné et j'ai comparé. J'en ai conclu que travailler dans le secteur immobilier correspondait mieux à mes intérêts (geng fuhe wo de xingqu). En tant qu'individu, j'ai des ambitions [...]. J'aime bien parler aux gens. Et à l'époque, le secteur de l'immobilier était en plein boom et ça me tentait d'en faire partie. Ce qui m'a convaincu d'aller dans l'immobilier, c'est une conférence qu'a donnée un professeur [...]. Ce professeur nous a dit que le secteur de l'immobilier allait devenir le premier pilier de l'économie shanghaienne.* (Xiao)

S'ils connaissaient peu de choses sur cette profession, ils étaient néanmoins optimistes quant à son avenir. En fait, plutôt que de choisir une profession (agent immobilier), ils ont d'abord choisi une ville (Shanghai). Le motif principal pour quitter leur premier emploi était l'attrait de la métropole. C'est d'ailleurs un élément qui confirme que ces personnes doivent être considérées comme des migrants : la mobilité est à leurs yeux plus importante que le changement d'emploi. Plusieurs d'entre eux connaissaient très peu Shanghai avant de s'y installer et sont d'abord venus à titre exploratoire, sans envisager d'y travailler un jour. Les lumières de la métropole les ont attirés bien avant qu'ils ne se lancent à la recherche d'un emploi. Han raconte ainsi qu'il est arrivé à Shanghai sans aucune connaissance préalable de la ville :

*C'est moi qui ai pris la décision de démissionner et de venir à Shanghai. Je ne connaissais rien de cette ville. Je suis venu pour la première fois en août 1998. Pourquoi Shanghai ? Nous, les gens du Hunan, nous préférons aller à Canton ou à Shenzhen ; ces villes sont plus proches. À cette époque, dans les années 1990, pour des raisons évidentes, les gens du Hunan étaient déjà assez nombreux dans le Guangdong ou à Shenzhen. J'ai pensé à l'époque que ce n'était pas pour moi. Je pensais que Shanghai me conviendrait mieux. Pékin est une grande ville, mais c'est le centre politique. J'ai pensé que ça ne m'irait pas. C'est comme ça que je suis venu à Shanghai.*

20. Les diverses conceptions de la notion d'action se déposent comme des sédiments dans l'espace urbain. Grâce à leur expérience du marché du travail urbain, les acteurs trouvent les moyens de développer leurs activités. Voir P.-P. Zalió, « L'acteur économique et le projet urbain : De l'histoire des représentations à l'horizon d'action des entrepreneurs », *L'Année sociologique*, vol. 58, n° 1, 2008, p. 95-117.

Yang, quant à elle, est d'abord venue à Shanghai pour passer du bon temps ; ce n'est que plus tard qu'elle a cherché du travail.

*Je louais mon propre appartement [...]. La première fois que je suis venue à Shanghai, c'était pour m'amuser (laidan). Je ne pensais pas à chercher du travail.*

Sur sa page web personnelle, un autre agent immobilier raconte une histoire similaire :

*Je suis originaire du Fujian. J'adore voyager. Mon rêve était de venir à Shanghai. Dans cette ville trépidante, je veux réussir ma carrière. C'est pour ça que j'ai choisi de travailler dans l'immobilier, c'est un travail qui demande de la passion et de la persévérance<sup>(21)</sup>.*

Un autre agent immobilier raconte :

*Trois de mes camarades d'université sont venus travailler à Shanghai. Ils m'ont dit qu'on pouvait gagner de l'argent dans cette profession. En fait, à l'époque, je pensais aller à Shanghai comme touriste, pour voir [...]. Et je suis resté. Je me suis rendu compte qu'il y avait plein d'opportunités à Shanghai. C'est une grande ville. Il y a de l'argent partout (biandi dou shi huangjin). Tout dépend de votre capacité à saisir les occasions. Donc je me suis dit que j'allais chercher du travail à Shanghai. Pourquoi dans l'immobilier ? En fait je ne connaissais pas grand-chose sur cette profession. (Xie)*

Ces jeunes sont très mobiles. Certains ont travaillé dans plusieurs autres villes avant de s'installer à Shanghai. Plusieurs, par exemple, sont passés par Pékin. Mais ils ont trouvé que Shanghai était le meilleur endroit pour gagner de l'argent et, après s'être fait une première impression de la ville, ont décidé d'y rester. Quand il s'agit de trouver du travail, l'immobilier apparaît comme un choix évident car le marché immobilier se développe rapidement et les emplois y sont nombreux. Ils sont d'autant plus nombreux que les Shanghaiens dédaignent les métiers de service :

*Cette profession n'a commencé à se développer qu'à partir de 1993. En 1996, il y avait encore très peu de diplômés [locaux] d'université qui choisissaient ce métier, parce que cette profession n'avait pas bonne réputation (mei you zhimingdu). (Fan)*

L'immobilier est typiquement un secteur de service que les Shanghaiens considèrent, à l'instar d'autres métiers de service, comme peu gratifiant car proposant de « sales boulots », des *dirty works* au sens de Hughes<sup>(22)</sup>. Comme l'a souligné Chris Chan :

*Les emplois liés à la vente, notamment la vente personnelle, ne sont pas traditionnellement considérés comme des métiers respectables dans la société chinoise. Le statut social traditionnellement très bas des vendeurs ainsi que le système de rémunération basé sur les commissions ne font que peser sur le moral et la productivité des agents de vente en Chine<sup>(23)</sup>.*

## Travailler dur pour gagner son autonomie

Les agents immobiliers sont les premiers à reconnaître que leur métier, nouvelle activité de service liée à l'urbanisation et à la privatisation du parc résidentiel, est situé tout en bas de l'échelle des professions de cols blancs. Intermédiaires entre les propriétaires d'une part et les acheteurs et les locataires d'autre part, ils constituent le prolétariat en col blanc du secteur de l'immobilier. Au cours des entretiens, ceux qui ont commencé dans la profession au début du processus de marchandisation de l'immobilier ont raconté comment, toute la journée, ils devaient frapper aux portes des appartements, immeuble par immeuble, étage par étage, à la recherche de nouveaux clients. Du matin au soir, c'était très dur (*ku*). La connaissance de Shanghai était alors moins essentielle que leur capacité à endurer des conditions de travail pénibles :

*Ce qui compte dans cette profession c'est de pouvoir travailler dur, car c'est un métier difficile. Même quand il fait très chaud, vous devez passer la journée dehors. J'ai été diplômé en juillet. À cette saison, il fait particulièrement chaud. On commençait à travailler à 8 heures du matin et on finissait à 21 heures [...]. À cette époque [1993], nous cherchions des clients dans toute la ville, dans tous les quartiers. Il faut être courageux et savoir parler aux gens. Chaque jour on frappait à une centaine de portes, parfois plusieurs centaines. (Fan)*

21. <http://esf.sh.soufun.com/a/zhangjun666> (12 juin 2008). Soufun est le site Internet immobilier le plus important en Chine. Les agents immobiliers y font la publicité de leurs biens sur une page personnelle moyennant un abonnement mensuel.
22. Everett Hughes, *Men and their work*, Glencoe (Il.), Free Press, 1958.
23. Chan Cheri Shun-ching, « Honing the desired attitude : Ideological work on insurance sales agents », in Ching Kwan Lee (éd.), *Working in China*, Londres, Routledge, 2007, p. 236.

Ainsi, beaucoup des hommes et des femmes qui travaillent à Shanghai comme agents immobiliers sont venus des provinces avoisinantes pour profiter des opportunités qu'offre la métropole, espérant réaliser leur rêve shanghaien, le nouvel Eldorado chinois. Pour ces migrants moyennement qualifiés, la mobilité est aussi une tentative d'échapper à leur condition sociale. Ils ont été attirés par la ville et se sont rapidement rendu compte qu'agent immobilier était une possibilité pour les « gens de l'extérieur » (*waidiren*) à la recherche d'un emploi. Ils possédaient suffisamment de compétences pour travailler dans un secteur qui requiert avant tout des aptitudes sociales. Ils comblaient également un vide sur le marché alors que la jeunesse shanghaienne n'est pas prête à accepter les contraintes de ces emplois.

Les témoignages cités illustrent bien comment ces personnes sont devenues mobiles et comment les réformes institutionnelles ont transformé des individus en une main-d'œuvre bon marché, totalement déconnectée des anciennes unités de travail<sup>(24)</sup>. Les réformes ont créé des sujets autonomes, libres de se déplacer d'une ville à une autre, d'une industrie à une autre, d'un emploi à un autre. L'autonomie croissante des acteurs sociaux ne signifie pas pour autant un désengagement de l'État, mais un changement de technique de la part du gouvernement. Comme le souligne Lisa Hoffman, « la liberté n'est pas un signe d'absence de pouvoir ou de gouvernance, mais une technique de gouvernement qui fait que la réglementation et la gestion des sujets se réalisent "par la liberté"<sup>(25)</sup> ». Dans les villes, le marché de l'emploi a besoin de ces sujets sans attaches qui ont intériorisé la nécessité d'être mobiles et assument, dans leur discours, cette nécessité comme un choix : ils sont prêts à se déplacer d'un endroit à un autre pour se réaliser ; et la mobilité est alors justifiée en termes de développement et de réalisation personnels. Pourtant, même si tous ne réussissent pas, loin de là, quelques-uns parviennent à construire une carrière ascendante.

## Un statut hybride : entre salarié et indépendant

Le travail d'agent immobilier n'est pas un emploi salarié comme les autres. Une des caractéristiques principales de la profession est qu'elle repose sur un statut hybride entre salarié et indépendant. Cela tient d'abord au mode de rémunération des agents qui, en Chine comme ailleurs, comprend à la fois un salaire fixe, peu élevé, payé par la société qui les emploie, et les commissions variables qui sont négociées entre le client et l'agent immobilier selon des normes prescrites et que se partagent le salarié et son employeur<sup>(26)</sup>. Les

plus jeunes et les moins expérimentés des agents interrogés touchent à peine plus de 1 000 yuans par mois, alors que d'autres parviennent à gagner plus de 10 000 yuans. Plus ils parviennent à conclure de transactions, plus leur revenu s'accroît.

## Une certaine indépendance par rapport à leur employeur

D'une certaine manière, les agents immobiliers ont donc la possibilité d'augmenter leurs revenus par leur ardeur au travail, ce qui explique pourquoi ils sont parfois prêts à travailler 12 heures par jour, six jours par semaine. Leur relative indépendance au sein de la société qui les emploie tient aussi au fait que les agents immobiliers peuvent entretenir des relations très proches avec leurs clients, si bien que quand ils quittent leur société leurs anciens clients (*laokehu*) les suivent :

*Certains clients peuvent devenir assez proches de certains agents, et si ceux-ci partent pour aller travailler dans une autre agence, leurs clients les suivent.* (Xiao)

*Les clients sont les miens. Quand je pars d'une agence, ils me suivent. C'est parce que j'ai des relations personnelles avec mes clients. Si vous avez de bonnes relations avec vos clients, quand vous quittez un employeur, ils vous suivent.* (Fan)

Certains agents immobiliers changent souvent d'employeur, une mobilité à l'intérieur de la profession qui constitue l'une des bases de leur autonomie vis-à-vis de ce dernier. Par exemple, en moins de deux ans (de mars 2006 à janvier 2008), Xie a travaillé consécutivement pour trois sociétés. La mobilité peut aussi être interne, car un autre avantage de la profession est la possibilité de gravir rapidement les échelons. Par exemple, Yang a exercé en un an quatre différents niveaux de responsabilité au sein d'une même agence : elle

24. Voir Xiang Biao, « The Making of Mobile Subjects : How Migration and Institutional Reform Intersect in Northeast China », *Development*, vol. 50, n° 4, 2007, p. 69-74.

25. Lisa Hoffman, « Autonomous Choices and Patriotic Professionalism : On Governmentality in Late-Socialist China », *art. cit.*, 2006, p. 553.

26. Conformément à l'article 14 des Dispositions de la municipalité de Shanghai sur la réglementation de l'activité des agents immobiliers (*Shanghai shi fangdichan jingjiren guanli guiding*), les commissions d'agence peuvent être négociées entre l'agent immobilier et le client sur la base des recommandations normatives suivantes : un maximum de 3 % du prix final pour la mise en relation par le biais d'un intermédiaire dans le cas d'une vente ou d'un achat de bien ; un maximum de 70 % pour la mise en relation par le biais d'un intermédiaire dans le cas d'une location (<http://www.sh.gov.cn/shanghai/node2314/node3124/node3177/node3180/userobject6ai781.html>).



a commencé au niveau le plus bas de consultante (*wuye guwen*), puis a été promue tour à tour consultante en chef (*gaoji wuye guwen*) et directrice des ventes (*gaoji yingye zhuren*) avant de devenir, quand nous l'avons rencontrée, directrice d'agence (*jingli*). C'est une des raisons pour lesquelles les gens restent dans ce secteur. Ils ont la possibilité d'être promus rapidement, ce qui leur permet non seulement d'augmenter leur salaire mais aussi de varier leur travail alors que les procédures sont répétitives et les biens standardisés.

### Des carrières sans frontières

Une autre caractéristique de la profession est le passage fréquent du statut de salarié au statut d'indépendant, et vice-versa. Tous les agents immobiliers interrogés ont commencé à travailler comme salariés. Plus tard, certains ont monté leur propre affaire. Par exemple, Sun a travaillé comme salarié de 1997 à 2001 puis a ensuite créé sa propre société. Non seulement la profession peut s'exercer sous les deux modalités du travail salarié et du travail indépendant, mais surtout un même individu peut passer régulièrement d'un statut à l'autre, et ce dans les deux sens. Par exemple, Fan a commencé à travailler comme salarié en 1997, a créé sa société en 1998, puis est redevenu salarié en 2000. La carrière de Han (voir encadré) est la plus exemplaire à cet égard : en l'espace de dix ans, il est devenu à quatre reprises son propre patron et a travaillé pour quatre employeurs différents.

Les agents rencontrés justifient dans les termes suivants ces changements répétés de statut :

*J'étais trop fatigué [comme patron]. C'était plus facile comme salarié [...]. À l'époque, c'était comme aujourd'hui. [Le marché] était difficile. Vous gagniez autant comme salarié que comme indépendant. (Fan)*

*Quand le marché ira mieux, j'aimerais être mon propre patron pour gagner plus d'argent. J'ai fait des études de commerce donc j'aimerais monter ma propre affaire et la voir se développer. Mais le marché est en train de subir des ajustements et il est difficile pour un indépendant de survivre. C'est pourquoi j'ai décidé d'être salarié dans une grande agence. Comme ça, il y a moins de risques. (Xiao)*

C'est donc la conjoncture économique qui dicte la décision de monter ou non sa propre affaire : se mettre à son compte pour accroître ses revenus quand le marché se porte bien ;

### La carrière de Han

- 1998** Arrive à Shanghai. Commence à travailler pour la société A.
- 2000** La société A fait faillite. Il monte sa propre affaire B avec deux associés – un Shanghaien et un Singapourien – rencontrés par le biais d'amis communs. La société emploie jusqu'à 15 salariés.
- 2002** Les trois associés sont en désaccord et se séparent. Han crée sa propre société C avec un capital de seulement 50 000 yuans. Il emploie jusqu'à sept salariés.
- 2003** 11 mois après avoir créé la société C, l'immeuble dans lequel est située son agence doit être détruit et il est expulsé. Il intègre la société D comme salarié.
- 2004** Avec dix autres collègues, il rejoint une autre société E. Tous suivent un chef d'équipe. La nouvelle société voulait recruter une équipe plutôt que des individus.
- 2004** Cinq mois plus tard, il quitte la société E parce qu'il ne s'entend pas avec ses collègues. Il travaille ensuite comme agent indépendant (*duli jinggijiren*). « Quand des affaires viennent vers moi, je m'en occupe. Je suis alors un agent indépendant [...]. Mes anciens clients me contactent. Ce n'est pas moi qui prends l'initiative. [...] Je travaille de la maison. J'ai ma propre licence et je peux travailler à mon compte. »
- 2005** Il travaille à nouveau comme salarié pour la société F. Plusieurs de ses amis travaillent déjà pour F, et ce sont eux qui le recommandent.
- 2006** La société F, originellement basée à Shenzhen, quitte Shanghai et abandonne ses activités dans cette ville. Il est de nouveau à son compte.
- 2007** Intègre la société G comme salarié.

sécuriser sa position par un emploi salarié quand les affaires ralentissent ou déclinent. Cette logique économique se double d'une logique sociale, puisque monter une affaire signifie s'associer à des partenaires, souvent d'anciens collègues. Créer sa propre affaire est le fruit d'opportunités à la fois économiques et sociales.

Un autre facteur qui explique la facilité du changement de statut est le peu d'investissements nécessaires pour monter une entreprise dans le secteur. Avec quelques milliers de yuans, n'importe qui peut s'installer comme agent immobilier ou monter une agence. Les réglementations en vigueur stipulent que toute personne souhaitant créer une agence immobilière doit répondre aux conditions suivantes : employer

au moins cinq personnes détenant le Certificat de qualification d'agent immobilier de Shanghai ; posséder un capital d'au moins 100 000 yuans ; et disposer d'un endroit fixe où exercer son activité. Pour devenir agent immobilier indépendant, il faut posséder un capital d'au moins 20 000 yuans, disposer d'un lieu fixe où exercer son activité et ne pas avoir eu de condamnation pénale au cours des trois ans précédant la demande <sup>(27)</sup>. Mais à Shanghai comme partout, l'atout principal d'un agent est son portefeuille de biens et de clients, et le seul investissement initial requis est une ligne téléphonique. À moins de vouloir créer de toute pièce une nouvelle clientèle, il n'est pas nécessaire de louer un bureau (par exemple un magasin sur rue avec une vitrine pour exposer les biens à vendre ou à louer) ou de déclarer formellement sa société auprès des autorités. Un agent immobilier peut très bien travailler de chez lui à plein ou à mi-temps, tout en ayant un autre emploi. C'est pourquoi il est très difficile d'estimer le nombre de personnes exerçant cette profession. Beaucoup travaillent à temps partiel ou ne sont pas déclarés – le seul obstacle dans ce cas est l'impossibilité d'enregistrer les transactions auprès des administrations, un obstacle facilement surmonté en louant momentanément une licence moyennant une rétribution <sup>(28)</sup>.

L'immobilier est donc l'un des secteurs où la frontière entre salarié et indépendant est des plus floue. À une époque où les contrats de travail à durée déterminée sont toujours plus nombreux, les nouveaux régimes d'emploi des économies capitalistes se caractérisent par une distinction de moins en moins nette entre travail salarié et travail indépendant, ou entre emploi et chômage. Les professions de service, qui sont récentes dans les villes chinoises, ne sont qu'une illustration de cette tendance <sup>(29)</sup> puisqu'un même individu peut être successivement – et parfois simultanément – salarié et indépendant.

Aussi ces récits ne révèlent-ils pas tant des employés dominés que des individus essayant de développer des stratégies pour améliorer leur situation. Si ces agents immobiliers sont souvent contraints de subir leurs conditions de travail pénibles, ils sont aussi parfois en mesure de choisir comment et avec qui ils souhaitent travailler. Dans leurs divers emplois, les agents peuvent acquérir un certain nombre de ressources et de compétences – la connaissance d'un quartier, le contrôle d'un portefeuille de biens immobiliers et d'une clientèle –, qu'ils peuvent transporter avec eux quand ils changent d'employeur. Qu'ils soient salariés ou indépendants, leur activité peut alors être considérée comme ayant une dimension entrepreneuriale <sup>(30)</sup>.

## Réseaux relationnels, sociabilité et acquisition de ressources : les chemins vers une carrière entrepreneuriale

La maîtrise de leurs relations sociales est l'une des ressources principales des agents immobiliers pour faire carrière. C'est en effet souvent parce qu'ils possèdent un réseau de clients qu'ils sont recrutés par un concurrent qui, à travers eux, achète une clientèle. C'est aussi grâce à leurs relations avec d'éventuels associés qu'ils parviennent à réunir les fonds nécessaires à la création d'une société indépendante. Ainsi, les entretiens mettent en lumière le fait que ces agents sont, dans certaines conditions, capables d'élaborer des stratégies collectives pour défendre leurs intérêts. Cela est une des caractéristiques d'une profession qui, comme nous l'avons vu, est difficile à réglementer <sup>(31)</sup>.

### L'entrée dans la profession

Les réseaux de relations sont mobilisés dès l'arrivée dans la ville et dans la profession. Beaucoup des agents interrogés ont d'abord approché Shanghai et l'activité d'agent immobilier avec l'aide ou par l'intermédiaire de proches. Xie avait trois anciens camarades déjà sur place qui lui ont conseillé de les rejoindre. Il est arrivé sans aucune idée préconçue et était prêt à considérer toute opportunité. Il a parcouru les annonces d'emploi des journaux, et c'est ainsi qu'il a été recruté. Sun avait d'anciens camarades de classe dans la profession qui l'ont recommandé à son premier employeur. Fan est, déclare-t-il, entré dans l'immobilier « par hasard » mais avait des amis qui travaillaient déjà dans ce secteur. Une fois diplômé, l'ancien système de placement

27. Dispositions de la municipalité de Shanghai sur la réglementation de l'activité des agents immobiliers, articles 6 et 7.

28. L'usage de ces certificats peut se louer pour plus de 2 000 yuans par an. Voir « Crack-down on illegal property agencies will start next month », *Shanghai Daily*, 22 février 2010, [http://www.shanghaidaily.com/sp/article/2010/201002/20100222/article\\_429145.htm](http://www.shanghaidaily.com/sp/article/2010/201002/20100222/article_429145.htm).

29. Voir Michael B. Arthur et Denise M. Rousseau (éd.), *The Boundaryless Career: A New Employment Principle for a New Organizational Era*, New York, Oxford University Press, 1996.

30. Voir P.-P. Zalio, « Sociologie économique des entrepreneurs », in Philippe Steiner et François Vatin (éd.), *Traité de sociologie économique*, Paris, PUF, 2009, p. 573-608 ; P.-P. Zalio, « Les entrepreneurs enquêtés par les récits de carrière : De l'étude des mondes patronaux à celle de la grammaire de l'activité entrepreneuriale », *Sociétés contemporaines*, vol. 68, n° 4, 2007, p. 59-82.

31. Une étape décisive fut la publication des Dispositions provisoires relatives à la qualification professionnelle des agents immobiliers (*Fang dichan jingji ren yuan zhi ye zige zhidu zhan hang guiding*) en décembre 2001, même si les normes d'application restent encore à standardiser. Voir Ge Hongling (éd.), *Fangdichan jingjiren* (Agents immobiliers), Pékin, Zhongguo jingji chubanshe, 2003.

ayant été démantelé, il devait désormais compter sur lui-même pour trouver un employeur. Il suivit alors le conseil de l'un de ses camarades d'université qui lui recommandait de venir à Shanghai pour travailler dans l'immobilier. Yang, quant à elle, avait beaucoup d'amis qui travaillaient dans le secteur avant d'intégrer elle-même la profession. Xiao avait un camarade de classe agent immobilier qui gagnait 10 000 yuans par mois. Han, le seul interviewé qui soit venu à Shanghai par lui-même, sans aucune connaissance, paraît atypique :

*Je suis venu à Shanghai tout seul. Je n'avais pas d'amis. J'avais un petit sac à dos avec quelques vêtements. Après être arrivé à la gare, j'ai pu louer une chambre pas cher près d'une université dans le quartier de Putuo. [...] J'étais venu avec une petite somme d'argent. (Han)*

### Réseaux de relations entre collègues : sociabilité, concurrence et collaboration

Pour ces jeunes salariés, vie professionnelle et vie sociale sont étroitement imbriquées. Comme leurs journées de travail sont longues – de neuf heures à 21 heures, six jours sur sept –, ils n'ont que très peu de temps libre et la vie sociale est fortement imbriquée à la vie professionnelle. Pour cette raison, la plupart de leurs amis à Shanghai travaillent également dans l'immobilier :

*- 90 % de mes amis font ce travail ou quelque chose lié à l'immobilier. Par exemple, ils travaillent dans des banques où ils s'occupent des emprunts immobiliers. 10 % travaillent dans un autre secteur, mais beaucoup d'entre eux aimeraient travailler dans l'immobilier. Et quand vous vous occupez des prêts, cela peut conduire vers l'immobilier [...].*

*- Question : Vous les avez rencontrés par votre travail ?  
- Pas toujours. Plusieurs sont des camarades de classe. J'en ai rencontré certains par des amis. D'autres par mon travail dans l'immobilier. (Yang)*

*J'ai beaucoup d'amis. Dans l'immobilier ? Plus de dix, 20, voire plus. Depuis que je suis diplômé je n'ai pas eu le temps de faire autre chose. Les deux tiers des personnes que j'ai rencontrées depuis travaillent dans ce secteur. Ou bien ce sont des clients. Les autres sont des amis de jeunesse, des camarades de classe. (Xie)*

*La plupart de mes amis sont dans la profession, dans d'autres agences. Ils vendent de nouveaux projets, ils travaillent pour des promoteurs. Ils travaillent dans d'autres branches, mais toujours dans l'immobilier. (Han)*

Il est difficile de déterminer, à partir de ces récits, la part des réseaux fermés, structurés par exemple par une même origine géographique, même si ce sujet a été parfois abordé lors de commentaires sur les camarades de classe. En revanche, il apparaît clairement que l'univers relationnel et l'identité sociale et personnelle de ces jeunes cols blancs sont entièrement construits autour de leur activité professionnelle.

L'importance du secteur professionnel comme ressource sociale pour se faire des amis n'est pas uniquement liée à l'organisation du travail et au peu de temps à consacrer aux loisirs. Avoir des amis dans la même profession, que ce soit des collègues dans la même agence ou dans une autre agence, peut être déterminant pour recueillir des informations sur le marché : un nouveau bien sur le point d'être mis en vente, un nouveau client à la recherche d'un produit spécifique, une nouvelle réglementation qui fera monter ou baisser les prix, un nouvel emploi vacant, etc.

La concurrence entre agents est intense. À Shanghai, il n'est pas rare de voir cinq ou six enseignes côte à côte sur un même trottoir. Au sein des plus grandes agences qui ont des dizaines de filiales dans la ville, il existe même une concurrence interne ou une compétition entre les employés d'une même filiale. Les relations personnelles entre les agents – fruit de stratégies qui leur sont propres – constituent probablement un moyen de compenser la forte concurrence induite par l'organisation du travail voulue par les employeurs.

*Une personne qui travaille pour nous [dans notre agence] pendant un temps peut facilement aller travailler plus tard chez un de nos voisins. Il y a quatre agences [dans la même rue], et nous avons des amis dans chacune d'elles. Nous sommes tous des salariés, c'est le premier point. Un autre point important, c'est quelque chose qui arrive souvent... Plus vous avez d'amis, mieux vous réussissez dans votre travail. Dans l'immobilier, supposons qu'un propriétaire mette son appartement dans notre vitrine et que les autres agents ne le sachent pas. Si vous avez des amis [parmi eux], ils le sauront. Cela peut être un avantage, mais ça peut aussi devenir un inconvénient. Si vous êtes sur le point de conclure une affaire et que vos voisins l'apprennent... il est possible que certains*

*d'entre eux essayent de vous mettre des bâtons dans les roues pour que l'affaire ne se fasse pas. (Yang)*

Les contrats de travail sont peu contraignants et les emplois précaires, les salariés peuvent être licenciés, ou démissionner, facilement. Ainsi, dans un contexte de forte concurrence, la fréquentation de collègues travaillant pour une même filiale, une même agence ou même pour un concurrent apparaît comme une manière d'exercer un certain contrôle sur ses conditions d'emploi.

Les entretiens révèlent de plus que, dans certains cas, les compétences ne sont pas détenues individuellement mais sont partagées par un groupe de collègues. Les équipes peuvent être composées d'un nombre restreint de salariés d'une même succursale qui ne partagent pas la même position hiérarchique et la coopération entre ces collègues n'est même pas inscrite formellement dans l'organisation du travail. Nous avons vu, par exemple, qu'au cours de sa carrière, Han a quitté la société D pour la société F avec un groupe de dix collègues. Dans un autre cas, il s'agissait d'un groupe de cinq collègues mené par un manager qui fut successivement recruté par deux concurrents. Dans ce cas, le sujet de la carrière n'est pas un individu mais un groupe d'agents immobiliers réputés dans la profession – dans un segment du marché, par exemple un type de produit, un quartier ou une clientèle spécifique – et qui vendent leurs compétences au plus offrant.

## Sympathiser avec les clients

Les réseaux relationnels ne se limitent pas aux gens d'un même âge, d'une même origine, profession ou classe sociale, ils peuvent aussi, dans certaines limites, inclure les clients. Comme nous l'avons souligné plus haut, une ressource clé des agents immobiliers est leur clientèle. Passer du temps et sympathiser avec des clients potentiels fait partie du travail. Xie parle de ses clients en ces termes :

*Peut-être qu'aujourd'hui vous n'avez pas l'intention d'acheter un appartement, mais vous le ferez dans deux ou trois ans, ou même plus tard. Il arrive souvent que je devienne ami avec des clients avec qui j'ai fait affaire. Nous déjeunons ou dinons souvent ensemble. Mes clients ? Je les considère comme mes amis [...]. Sympathiser avec les gens est quelque chose de très naturel pour moi. Je ne les rencontre pas avec des intentions particulières [...]. On apprend beaucoup en faisant ce travail. D'abord on apprend à faire des ren-*

*contres. Certaines personnes sont calmes de nature, d'autres non. Avec chacune d'entre elles, il faut savoir trouver le bon mot, se comporter différemment. Il faut adapter sa psychologie. En faisant ce travail, vous apprenez sans cesse de nouvelles techniques. (Xie)*

Les agents immobiliers doivent être capables de traiter avec des gens de tous les milieux. C'est surtout le cas pour ceux qui ont affaire à des clients fortunés qui appartiennent à un monde social totalement différent du leur, ils ont poursuivi des études supérieures et ont souvent vécu l'étranger, quand ce ne sont pas des Chinois d'Outre-mer ou des étrangers. Dans la mesure où les produits présents sur le marché sont très similaires – surtout dans les constructions récentes car les immeubles construits avant 1949 sont plus spécifiques –, une hypothèse à confirmer par de futures recherches est que les relations personnelles entre agents et clients compense la standardisation extrême des produits.

En collectant des récits de vie de jeunes migrants à cols blancs travaillant dans le secteur de l'immobilier, une profession mal considérée, l'objectif était de comprendre l'adaptation de cette population aux conditions de la ville moderne chinoise. Moyennement qualifiés et venant de l'extérieur, ils ne peuvent prétendre aux meilleurs emplois dans l'administration, les entreprises d'État ou les entreprises privées chinoises ou étrangères qui sont plus stables, mieux payés et bénéficient d'une meilleure reconnaissance sociale. Ces emplois sont réservés aux Shanghaiens. Mais la marchandisation de l'immobilier a créé de nouvelles professions, notamment de services, et la majorité de ces emplois sont occupés par des gens venus de l'extérieur<sup>(32)</sup>.

Ceux qui intègrent le secteur de l'immobilier aux échelons les plus bas de la hiérarchie ont de longues journées de travail, effectuent des tâches répétitives dans un environnement très concurrentiel sous la surveillance de leurs collègues et supérieurs. Malgré tout, en s'engageant dans cette profession précaire, certains migrants peu qualifiés parviennent à graver les échelons professionnels et sociaux. Beaucoup ne réaliseront jamais leur rêve, mais certains sont capables de mettre en œuvre des stratégies que l'on peut qualifier d'entrepreneuriales. Ces stratégies sont rendues possibles par certaines caractéristiques de la profession. Les salariés ont la possibilité d'accumuler peu à peu des connaissances et d'acquérir des compétences. Ils peuvent contrôler un portefeuille de biens immobiliers et une clientèle, et maîtriser un réseau de

32. En fait, les recherches futures devraient s'intéresser à la chronologie parce qu'il est possible que l'institutionnalisation de la profession d'agent immobilier se soit traduite par une augmentation du nombre d'entrées de Shanghaiens dans la profession.

relations de collègues. Ces atouts leur permettent alors de compenser la forte concurrence qui règne entre les agents et de proposer aux clients un service personnalisé en dépit de la standardisation des produits présents sur le marché. Le peu de conditions requises pour entrer dans la profession et le niveau réduit de contrôle légal – il est relativement facile de pratiquer cette profession sans être officiellement inscrit au registre des agents immobiliers – permet aussi aux individus de profiter des hauts et des bas du secteur : les agents travaillent à leur compte quand le marché est au plus haut et redeviennent salariés quand le marché se porte moins bien. La flexibilité laisse la place à des tactiques de résistance à l'exploitation et à des tentatives de contrôle de sa propre carrière.

D'aucuns verraient dans ce nouveau régime d'emploi une nouvelle ruse du capitalisme perpétuant l'exploitation des travailleurs puisqu'il n'y a, en effet, aucune raison de penser que ces agents immobiliers soient moins exploités quand ils sont en partie à leur compte que lorsqu'ils sont salariés. Toutefois, pris au sérieux, ces récits révèlent au sociologue des réalités qui n'apparaissent ni dans les contrats de travail ni dans les organigrammes d'entreprises. Ils nous apprennent que ces prolétaires en col blanc ne sont pas seulement soumis aux contraintes d'un marché du travail très concurrentiel et très flexible. Déconnectés des structures sociales traditionnelles telles que la famille ou la *danwei*, ces migrants en col blanc, une fois arrivés dans la métropole, parviennent parfois, par le travail, à intégrer des structures sociales qui, bien que labiles, leur permettent néanmoins d'élaborer des stratégies individuelles et collectives pour bâtir leur carrière avec succès. •

• Traduit par Raphaël Jacquet

### Glossaire

biandi dou shi huangjin	遍地都是黃金
danwei	單位
dazhuan	打轉
duli jingjiren	獨立經紀人
fangdichan jingjiren	房地產經紀人
fenpei	分配
gaoji wuye guwen	高級物業顧問
gaoji yingye zhuren	高級營業主人
geng fuhe wo de xingqu	更符合我的興趣
geren de fazhan kongjian shoudao xianzhi	個人的發展空間受到限制
haigui	海龜
Jingjiren guanli banfa	經紀人管理辦法
jingli	經理
ku	苦
lai wan	來玩
lao kehu	老客戶
mei you zhimingdu	沒有知名度
qingsong	輕鬆
tailei	太累
waidiren	外地人
wo yizhi zai xunqiu ziji yao gan shenme	我一直在尋求自己要趕什麼
wuye guwen	物業顧問
xiagang	下崗
xiang jinru shichanghua de gongsi gongzuo	想進入市場化的公司工作
xiaolu tai di	效率太低
zhongjie	中介