

Marchands de travail

Nicolas Jounin, Lucie Tourette

Marchands de travail



raconter la vie

SEUIL

Collection dirigée
par Pierre Rosanvallon
et Pauline Peretz

ISBN : 978-2-37021-064-7

© Raconter la vie, novembre 2014

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

Introduction

Ils descendent tous les deux le boulevard de Magenta un jour de semaine, une pochette sous le bras. Ils ont la trentaine ; ils se parlent dans une langue qui vient des confins du Mali, du Sénégal et de la Mauritanie. Ils semblent peu attentifs aux charmes de ce boulevard très fréquenté, proche des gares du Nord et de l'Est, récemment décrété « espace civilisé » par la mairie de Paris qui appelle de ses vœux une cohabitation harmonieuse entre « les piétons, les personnes à mobilité réduite, les rollers, les cyclistes, les autobus, les taxis, les automobilistes, les véhicules de livraison et les deux-roues motorisés ».

Ils n'ont de regard ni pour les banques, ni pour les restaurants, ni pour les boutiques qui proposent aux passants d'envoyer de l'argent à l'étranger, de vendre leur or au meilleur prix ou de débloquer leur téléphone portable. Ils ne cèdent pas aux sirènes de la boulangerie « La Délicieuse », de la friperie « Momo le moins cher et ses quarante affaires » ou du sex-shop « Mega vidéo – distributeur exclusif Rocco Siffredi » qui promet 70 % sur ses « produits afrodisiaques ».

D'un pas décidé, ils n'entrent que dans les échoppes

les moins aguichantes du boulevard et dont les enseignes arborent des noms parfois obscurs : R2T, Aquadix, ACP, Triangle. Que cherchent ces deux hommes ? Dans leurs vitrines, ces boutiques affichent de brèves annonces :

« Ferrailleur. Se présenter avec CV, carte d'identité, certificat de travail. »

« Maçon. Se présenter avec CV, carte d'identité, certificat de travail. »

« Coffreur. Se présenter avec CV, carte d'identité, certificat de travail. »

Manœuvre. Boiseur. Grutier. Bancheur. Plombier. Chaudronnier. Tailleur de pierre. Carotteur. Scieur. Pavéur...

Les deux passants cherchent un emploi dans le bâtiment. Ils poussent la porte d'une agence d'intérim, puis d'une autre. Combien sont-elles ? Difficile de tenir un compte précis, car les fermetures et changements d'enseignes sont fréquents. Elles sont des dizaines à s'être installées dans le quartier : la proximité de deux nœuds ferroviaires représente une source intarissable de candidats au travail venus de toute la région parisienne. Les premières à avoir choisi ce quartier ont entraîné les autres : les ouvriers en quête de « missions » font le tour de toutes les agences.

Au XIX^e siècle, l'équivalent du boulevard de Magenta était la place de Grève. S'y rencontraient offre et demande de travail, salariés et patrons du bâtiment. Loin-

tain ancêtre des deux ouvriers africains, Martin Nadaud y endossa successivement l'un et l'autre rôles. Migrant creusois monté à Paris en 1830, paysan devenu maçon, il se rendait régulièrement « à la Grève » pour trouver de l'embauche. Il y négociait sa force de travail, de plus en plus endommagée par les séquelles d'accidents de chantier. Puis il entrevit une possible ascension sociale dans le « marchandage » : il embaucha à son tour d'autres ouvriers, pour le compte de commanditaires. Il devint alors un intermédiaire, et un patron : c'est lui désormais qui allait recruter place de Grève. Il ne le supporta pas : il avait souvent affaire à des clients douteux, qui payaient trop irrégulièrement ; et, pour faire son beurre, il lui fallait flouer ces ouvriers qui étaient ses parents, ses collègues, ses compatriotes du Limousin. Martin Nadaud reprit l'habit d'ouvrier et milita dès lors contre l'existence de tout intermédiaire entre le patron et son salarié, jusqu'à l'Assemblée nationale où il siégea plus de quinze ans.

Conformément à son vœu, le marchandage, défini par le code du travail comme « toute opération à but lucratif de fourniture de main-d'œuvre qui a pour effet de causer un préjudice au salarié qu'elle concerne », est aujourd'hui interdit. On serait pourtant tenté de proclamer : « Le marchandage est mort, vive l'intérim ! » En effet, la dernière loi réaffirmant l'interdiction du marchandage date de 1973, tout juste un an après la légalisation de l'intérim. Or, incontestablement, le commercial d'intérim fournit de la main-d'œuvre. Pour gagner de l'argent, il ne s'en cache pas. Sans causer de

préjudice au salarié ? Il a parfois lui-même du mal à s'en convaincre.

Quand les deux ouvriers du boulevard de Magenta poussent la porte d'une agence, le même scénario se répète à l'identique. Saluer, demander s'il y a du travail, souvent attendre, parfois ouvrir sa pochette et en sortir les pièces d'identité et certificats requis. Les locaux sont rarement spacieux, pas toujours propres. Le décor est minimaliste : ni sièges pour attendre, ni plante verte. Mais quelle entreprise irait soigner l'entrée des fournisseurs ? Souvent, un comptoir divise la boutique. Alors que beaucoup de commerces ont abandonné cette antique séparation, les agences d'intérim l'ont conservée. Et parfois la verrouillent, protection dérisoire quand le ton monte avec un intérimaire. Derrière, s'affairent un ou deux « commerciaux », interface entre les intérimaires qui cherchent du travail et les clients qui cherchent des intérimaires. Ceux que nous avons rencontrés s'appellent Samira, Samuel, Philippe, Daniel et Étienne.

Dans un magasin ordinaire, le comptoir crée une distance entre le client et la marchandise. Dans l'arrière-boutique de l'agence d'intérim en revanche, le commerçant n'entrepasse rien d'autre que du papier et des cartouches d'imprimante : « On n'a pas de stock », se réjouit Daniel. Le comptoir ne le sépare pas de son client, mais de sa marchandise : l'intérimaire, et sa parole qu'il ira au chantier comme convenu.

Combien de fois au cours de sa carrière ce commercial d'intérim a-t-il entendu qu'il est un « négrier », un « marchand d'hommes » ? Il lui semble que rien n'est

plus faux : le marchand d'esclaves vendait quelque chose qui, en droit, lui appartenait. Le défi du commercial d'intérim est qu'il vend quelque chose qui n'est pas à lui : le temps et l'obéissance d'autres êtres humains. Il ne fait que monnayer auprès d'un client la promesse qu'un intérimaire lui a faite d'aller travailler sur un chantier. Au risque que cette promesse soit déçue. « Vous mesurez même pas tout ce qu'on fait autour d'un intérimaire, tout ce que ça génère comme travail. Alors, quand il se présente pas sur le chantier, comment on est énervé ! », témoigne Samira.

Tout l'enjeu consiste donc à capter et retenir cette marchandise volatile ; et, dans le même temps, à convaincre le client qu'on l'a effectivement captée et retenue. Samuel dit avoir un « vivier de 200 intérimaires », sans forcément penser au sens premier du mot « vivier » – le bassin où l'on retient les poissons et crustacés avant qu'ils soient consommés. Les intérimaires, « nos gens » comme dit Philippe, font partie de ce que les commerciaux appellent un « portefeuille », symbole d'une propriété intime. Pour les commerciaux, le « marchand d'hommes » n'est peut-être pas qu'une figure repoussoir, mais aussi un idéal impossible.

Les commerciaux d'intérim que nous avons rencontrés se débattent dans les contradictions de leur métier, qui est de vendre du travail humain. Ils désignent leurs confrères les moins scrupuleux comme « marchands de viande », quand eux se verraient plutôt comme des « assistantes sociales », faisant même de la concurrence à celles qui en ont officiellement le titre. « On est

vraiment les assistantes sociales les plus présentes », défend Étienne. S'il faut redorer son propre blason, se persuader de l'honorabilité de sa profession, c'est qu'une reconversion n'est pas imaginable. Quel autre métier permet autant d'indépendance, des revenus compris entre 4 000 et 10 000 euros par mois, avec un minimum de diplômes ?

Au ^{xix}^e siècle, quand Martin Nadaud s'opposait au marchandage après y avoir lui-même goûté, le réactionnaire Adolphe Thiers rétorquait que c'était « le seul moyen pour les ouvriers de participer aux bénéfices du capital » – on parlerait aujourd'hui d'« ascenseur social ». Parmi les vendeurs de travail dont nous allons raconter l'histoire et le métier, tous ne sont pas d'origine ouvrière. Mais tous ont trouvé dans cette profession le moyen d'accéder à un revenu confortable. En alimentant, et en s'alimentant d'un système sur le fil du rasoir légal.

Samira

De l'autre côté du comptoir

« Un bébé » : quand elle évoque ses premiers pas professionnels, c'est ainsi que Samira se décrit. Un bébé qui a gravi les marches une à une. Du secrétariat à la direction de sa propre entreprise d'intérim. Après plus de quinze ans dans le métier, approchant aujourd'hui de la quarantaine, elle évoque souvent la « chance » pour retracer son parcours. C'est qu'elle se considérait mal partie : « J'ai pas eu d'instruction », résume-t-elle de façon lapidaire. Elle a pourtant fréquenté le lycée, mais pas jusqu'au bac. Née en France, elle y grandit avant de suivre ses parents en Algérie dans les années 1990, lorsqu'ils décident d'aller passer leur retraite dans ce pays quitté quarante ans plus tôt. Ils ouvrent un pressing. Samira prend sa part des tâches, avec l'ambition de créer un commerce qui serait le sien. Mais, en pleine « décennie noire », « je voyais bien qu'une femme pouvait pas ouvrir sa propre affaire. Fallait que je sois tout le temps accompagnée d'un homme. Et puis j'avais déjà un tempérament de fille indépendante, j'avais besoin de liberté, de quelque chose. » Elle revient en France, seule, sans autre atout que son « tempérament ». Elle fait des petits boulots, travaille comme manutentionnaire

intérimaire à Rungis, avant d'avoir vent d'une formation de secrétariat en alternance. Aujourd'hui encore, elle est reconnaissante envers la responsable de cette formation qui lui a « donné [sa] chance », alors qu'elle n'avait pas le bac normalement requis. « Elle m'a donné beaucoup de conseils sur ma tenue vestimentaire. Parce que j'étais franchement à côté de mes pompes. » Lorsqu'on entre dans son agence, on rencontre maintenant une femme à la coupe de cheveux garçonne, portant tailleur-pantalon sombre. Avenante mais distante, et ferme si nécessaire.

Cette allure et cette attitude ont une histoire. Elle commence avec le stage effectué par Samira dans le cadre de sa formation. Elle avait le choix entre Elf et Substrat. Le mastodonte du pétrole contre une boîte moyenne de l'intérim, spécialisée dans la fourniture d'ouvriers du bâtiment. Les deux entretiens se passent bien. Mais, pour se rendre au rendez-vous dans les locaux d'Elf, situés dans le quartier des affaires de La Défense, elle se perd. Le trajet est interminable car elle habite loin. Une fois sur place, au milieu des tours de bureaux et des cols blancs pressés, cette fille d'ouvrier ne se sent pas vraiment à l'aise. Alors elle choisit l'intérim, près de la gare du Nord à Paris. Moins loin géographiquement mais surtout socialement : « C'était un milieu plus naturel où il n'y avait pas besoin de faire de chichis, il n'y avait pas besoin de sortir de Saint-Cyr. » Chez Elf, elle aurait probablement été cantonnée, dans un étage d'une grande tour, à un rôle de secrétaire parmi d'autres. Chez Substrat, on lui fait toucher à tout : l'une des secrétaires est en dépression, il faut absolument

former une personne qui la seconde et au besoin la remplace. Exploitation indue ou opportunité inespérée ? Estimant qu'elle a tout à apprendre, Samira penche pour la seconde interprétation. Elle se réjouit de n'être pas confinée à la saisie ou à l'édition de factures, et d'assister les commerciaux en nouant des contacts avec des intérimaires.

Lorsque son stage chez Substrat se termine, au bout de quinze mois, Samira voit rouge. L'entreprise crée un poste auquel elle peut prétendre, mais lui préfère une secrétaire « qui présente mieux ». Samira a elle-même formé cette jeune fille de son âge, qui débute avec un salaire de 9 000 francs. Il y aurait bien un petit quelque chose pour Samira... mais au SMIC, qui est à l'époque en dessous des 7 000 francs. Discrimination raciste ? Allez le prouver ! Mais l'épisode fait remonter le souvenir d'autres humiliations. Par exemple quand, au début de son stage, le responsable d'une agence de Substrat, qui avait pour habitude de se laver les mains chaque fois qu'il avait dû serrer la main d'un intérimaire noir ou arabe, avait refusé de la retenir comme stagiaire, arguant que « les Arabes, c'est de l'autre côté du comptoir ». C'est-à-dire : du côté de ceux qui cherchent du boulot, pas de ceux qui en « donnent ». Ou encore lorsqu'« ils m'ont demandé de changer mon nom et mon prénom. Pour être plus accrocheur vis-à-vis du client. Ils étaient mal tombés. J'ai dit "il en est pas question". » Mais elle a croisé depuis plusieurs collègues d'origine maghrébine qui se sont soumis à l'injonction. Elle évoque ainsi l'exemple d'une de ses amies : « Elle s'est toujours fait

appeler Florence Lemoine. On est devenues très copines et on est même parties en vacances ensemble. Et tantôt je l'appelais Leïla, son vrai prénom, et des fois... c'est plus Florence qui revenait. Je lui disais : "Tu dois avoir un vrai problème d'identité : à la maison t'es Leïla, et dehors t'es Florence." Et quand je dis Florence, même dans sa vie privée, elle se retourne. C'est compliqué quand même. »

Cette offre d'emploi au rabais après plus d'un an de stage, c'est l'insulte de trop. Samira, excédée, refuse. Un commercial de l'agence la recommande auprès d'une autre entreprise d'intérim, Top Prest, qui l'embauche sur le champ. Au bout de trois mois au sein d'une petite équipe à « l'ambiance familiale », « on m'a bien fait comprendre que j'étais tout sauf une secrétaire. Il fallait que je fasse plutôt du commercial. » Du « commercial », c'est-à-dire tout, du recrutement des intérimaires à la facturation en passant par les fiches de paie et les acomptes. Samira arrive tôt, part tard, du lundi au dimanche. Elle fait même le ménage. Mais elle est enthousiaste : « L'intérim, ça a été une grande découverte. J'ai rencontré une population qui vivait en foyer. Je me suis dit : "On va les aider à retrouver du travail, à aller mieux et on va les accompagner dans leur vie professionnelle." C'est ce qui m'a plu. De donner du travail. » Ces travailleurs qu'elle voit uniquement comme étant dans l'attente de ce qu'elle pourra leur donner sont sommés d'acquiescer. Elle ne supporte pas par exemple qu'un intérimaire ne se présente pas pour une mission alors qu'il a assuré qu'il viendrait.

Situation ambivalente car, comme tous ses collègues, elle convoque parfois plus d'intérimaires que le nombre réellement demandé par le client. S'ils se présentent tous, elle doit donc en éconduire certains. Les intérimaires, habitués à cette pratique, n'hésitent pas, s'ils ont été contactés par plusieurs commerciaux, à se présenter à l'agence où ils estiment avoir le plus de chances d'être embauchés, aux meilleures conditions (salaire plus élevé, mission plus longue).

Au quotidien, travailler en agence donne à Samira l'occasion de connaître des intérimaires, mais pas de clients – les entreprises utilisatrices. Au fil des rencontres avec des ouvriers qualifiés, elle esquisse une méthode de travail. Alors que ses collègues commerciaux ont pour habitude de démarcher d'abord les entreprises avant de rechercher, en fonction des besoins exprimés, les intérimaires correspondants, elle décide de contacter les entreprises en fonction des compétences des intérimaires dont elle dispose.

Il ne faudrait pas exagérer sa proximité familiale et affective avec le secteur – il a fallu qu'elle entre dans l'intérim pour apprendre de son père qu'il avait été grutier. Mais elle a pour les ouvriers du bâtiment de l'empathie et, parmi eux, quelques contacts. Ainsi le mari de sa cousine est un grutier qui travaille régulièrement avec le groupe Quillery (appartenant aujourd'hui à Eiffage). Sollicité pour un nouveau chantier, il prétend travailler depuis longtemps avec Samira et demande à l'entreprise qui veut l'embaucher comme intérimaire de prendre contact avec elle. Un vendredi matin, arrive à

l'agence un fax qui attire l'attention de tout le monde : un contrat-cadre, que Samira, la petite secrétaire, la dernière arrivée, n'a plus qu'à signer. Un contrat-cadre, c'est une sorte de contrat de vente en gros que les géants du bâtiment font signer aux entreprises d'intérim auprès desquelles ils ont choisi de se fournir régulièrement en main-d'œuvre. Un commercial d'intérim peut batailler pendant des mois pour décrocher ce précieux sésame. « Chance du débutant », répond Samira. Ses collègues font la tête – Samira découvre peu à peu que ce ne sont pas que des collègues, mais aussi des concurrents. En un mois, elle double le chiffre d'affaires de l'agence. Cette fois, ce n'est pas l'image de l'Arabe mais celle de la femme que ses collègues mobilisent pour disqualifier ses compétences de commerciale : qu'a-t-elle donc fait pour attirer l'attention d'un client aussi prestigieux ? N'aurait-elle pas usé de ses charmes ?

À ses débuts, Samira revendique une proximité avec les intérimaires, qui serait comme sa marque de fabrique. Elle rit en décrivant un commercial « costard, écharpe, t'avais l'impression que c'était Rothschild. Avec son cigare... » Selon elle, « il faut être le plus simple possible avec eux, sinon ils te comprennent pas. Il faut pas chercher à montrer que socialement tu es mieux qu'eux ». Une proximité à double tranchant : quand le ton monte, il n'est pas rare que ses origines lui soient renvoyées comme un rappel et une insulte. À un intérimaire « arabe » qui veut recevoir son acompte en milieu de semaine parce que le client vient d'arrêter sa mission plus tôt que prévu, elle oppose un refus : les

acomptes ne sont versés que le vendredi. Il s'agace : « C'est ça de travailler avec des Arabes ! »

Samira constitue peu à peu un « noyau » d'intérimaires. Ces fidèles ont trois grandes qualités. Un, ils gèrent sa communication extérieure : « C'est grâce aux intérimaires que j'ai une bonne image vis-à-vis des clients. J'ai une pub d'enfer grâce à eux. » Deux, ils s'improvisent responsables des ressources humaines, recrutant à sa demande parmi leurs cousins, frères ou amis le manœuvre ou l'ouvrier qualifié qu'elle recherche. Trois, ils lui seront fidèles le temps venu, la « suivant » lorsqu'elle changera d'agence.

Ce noyau représente 60 % de ses intérimaires, estime-t-elle. En les plaçant prioritairement sur les nouvelles missions, en s'efforçant de leur fournir du travail toute l'année, elle leur assure une forme de sécurité dans le monde incertain de l'intérim : « C'est des gens qui me connaissent, ils sont plus à l'aise, ils sont plus confiants. Eux aussi, ils ont besoin d'avoir confiance en quelqu'un. » Ils ne sont pas plus payés que les autres, mais leurs contrats durent plusieurs mois. Elle fait parfois travailler une de leurs connaissances, considérant cela comme une façon de les remercier. C'est aussi un moyen de les retenir : nombreux sont ceux qui sont contraints à la fidélité parce qu'ils ont été présentés par un proche qui travaille aussi pour Samira et qu'ils ne veulent pas le faire tomber en disgrâce. Rejoindre ce « noyau » a cependant un coût pour les intérimaires : passer souvent à l'agence, accepter parfois des missions courtes ou moins bien payées dans l'espoir d'en obtenir d'autres.

Ce capital qu'ils font fructifier depuis des mois, voire des années, ne peut pas être remis en cause du jour au lendemain : partir ailleurs voudrait dire tout recommencer à zéro.

Malgré la constitution de ce « noyau », au bout de trois ans chez Top Prest, Samira n'est toujours que secrétaire. Elle n'a ni le statut ni le salaire des commerciaux. Elle ne touche pas non plus, contrairement à eux, de commissions sur les contrats qu'elle apporte à l'agence. Alexandre, un ancien collègue de Substrat, l'a rejointe. Bien que ce soit elle qui l'ait présenté à son nouvel employeur, il a le titre de commercial et est payé le double d'elle. Mais tous deux sont floués : ils découvriront plus tard qu'ils travaillent au noir pour cette entreprise. En effet, ils recevaient bien des feuilles de paie tous les mois, mais aucune cotisation n'était versée pour eux.

À Top Prest, Samira ne supporte plus de tourner en rond : « On commençait à développer un chiffre d'affaires conséquent, où il fallait une société solide », explique-t-elle. La petite entreprise n'est pas suffisamment riche pour détacher beaucoup de main-d'œuvre chez les géants du bâtiment, dits « grands comptes ». Ceux qui commandent le plus de main-d'œuvre sont aussi ceux qui se permettent de payer le plus tardivement, avec parfois trois ou quatre mois de délai. Pour s'y frotter, une entreprise d'intérim doit être en mesure d'avancer l'argent qu'elle versera aux intérimaires dès la première semaine de détachement. L'agence pour laquelle travaillent Samira et Alexandre paraît avoir



RÉALISATION : NORD COMPO À VILLENEUVE-D'ASCQ

IMPRESSION : CORLET À CONDÉ-SUR-NOIREAU

DÉPÔT LÉGAL : NOVEMBRE 2014. N° 117432 ()

Imprimé en France