

CREDOC

LES PETITS COMMERÇANTS

FACE A LA

CESSATION D'ACTIVITE

Sou1972-2110

● 1972

Les petits commerçants âgés face à
la cessation d'activité - Essai
d'analyse psycho-sociologique / Paul
Reynaud. (Mai 1972).

CREDOC•Bibliothèque



LE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
RE - PARIS 13^e - TÉL. : 707-97-59

25 05

LES PETITS COMMERÇANTS AGES

FACE A

LA CESSATION D'ACTIVITE

(Essai d'analyse psycho-sociologique)



Etude effectuée pour le compte du
Comité de la Recherche Commerciale.

S O M M A I R E

	Pages
<u>INTRODUCTION</u>	1
1 - Finalités de l'étude	
2 - Méthodologie: de l'inconscient et du langage	
3 - Les difficultés du contact et du dialogue	
4 - La structure de l'échantillon	
<u>1ère PARTIE : LA DETERIORATION ET LA PERTE DE L'IDENTIFICATION SOCIALE</u>	11
<u>CHAPITRE I - L'HERITAGE DU PASSE</u>	12
1 - <u>Les déterminants sociologiques du "choix" du métier de commerçant</u>	14
1.1. <u>La perpétuation d'une tradition familiale et sociale, obstacle possible au changement social</u>	14
1.2. <u>La recherche d'une promotion sociale</u>	15
1.2.1. Le désir d'être son propre maître	
1.2.2. La volonté d'échapper à une condition salariale vécue comme profondément aliénante	
1.3. <u>Le poids de l'aléatoire ou les vicissitudes de l'existence</u>	17
2 - <u>La personnalité sociale du petit commerçant âgé</u>	18
2.1. <u>L'esprit d'indépendance et son corollaire l'individualisme</u>	19
2.1.1. Attitudes envers le placement immobilier comparativement au rachat des points de retraite ou à l'augmentation du taux des cotisations	
2.1.2. Attitudes et comportements envers l'option placement mobilier/retraite	

2.2.	<u>L'éthos pré-capitaliste</u>	25
2.3.	<u>Du plaisir de se faire plaisir au plaisir de faire plaisir</u>	27
	2.3.1. Satisfaire un certain amour-propre	
	2.3.2. Faire plaisir au client	
2.4.	<u>L'importance attachée au statut social et à certaines formes de respectabilité sociale</u>	28
2.5.	<u>Les différents types de relations sociales : d'une indépendance petite bourgeoisie à l'attachement au quartier</u>	29
	2.5.1. La crainte des contacts sociaux répétés et soutenus	
	2.5.2. Un milieu d'interconnaissance apportant chaleur humaine, joie et solidarité	
 <u>CHAPITRE II - LE POIDS DU PRESENT OU LA FIN DES PETITS COMMERCANTS AGES</u>		32
1	- <u>La vie quotidienne : réalité objective et réalité vécue</u>	33
1.1.	<u>La réalité objective de la vie quotidienne</u>	33
	1.1.1. L'allongement de la durée du travail quotidien	
	1.1.2. L'allongement de la durée du travail hebdomadaire	
	1.1.3. Les vacances d'été sont inexistantes sauf pour quelques catégories de privilégiés	
	1.1.4. Des loisirs généralement très conformistes	
1.2.	<u>La réalité subjective de la vie quotidienne</u>	35
	1.2.1. "Resquiller pour survivre"	
	1.2.2. "A n'en plus pouvoir dormir"	

2 --	<u>Défaitisme, passivité, insatisfaction à l'égard des conditions actuelles d'exercice de leurs métiers</u>	38
2.1.	<u>Une attitude franchement défaitiste</u>	40
2.2.	<u>Une attitude faite de résignation et d'indifférence</u>	41
2.2.1.	Premier sous-groupe : les résignés pauvres et âgés	
2.2.2.	Deuxième sous-groupe : des résignés mieux pourvus qui ont pu prévoir	
2.3.	<u>Une attitude conflictuelle engendrée par la perte probable de leur statut social</u>	43
2.3.1.	Les craintes suscitées par l'imminence de la perte du statut social de petit commerçant	
2.3.2.	Les transformations de la société globale vue à travers le prisme d'un métier dégradé	
2.4.	<u>La conscience de l'échec, source d'injustice</u>	51
2.5.	<u>Les chanceux capables de se défendre</u>	52
3 -	<u>Le champ clos de la Revendication</u>	53
3.1.	<u>La précarité de leur situation, mobile essentiel de leur demande de protection sociale</u>	55
3.1.1.	"Des avantages sociaux que nous n'avons pas"	
3.1.2.	Une sécurité enviable	
3.1.3.	Les agriculteurs : une catégorie méconnue à laquelle on ne se réfère pratiquement pas	
3.2.	<u>La certitude d'être éliminés par les "Grandes Surfaces"</u>	57
3.2.1.	Des avantages perçus comme discriminatoires	
3.2.2.	Une toute puissance très dangereuse	

- 3.3. Les préjugés défavorables de la clientèle à leur égard accroissent leur désarroi 60
- 3.4. Une vaine protestation d'honnêteté 61
- 3.5. "Un Etat qui ne nous aide guère" 63
- 3.5.1. De l'expectative au scepticisme
- 3.5.2. "Un Etat qui nous rejette et même veut nous éliminer"
- 3.6. La carence de la solidarité professionnelle et la peur de l'engagement 65
- 3.6.1. De trop rares regrets sur la carence de la solidarité professionnelle des petits commerçants
- 3.6.2. Attitudes envers les syndicats professionnels et les mouvements de commerçants

2ème PARTIE : UN DENOUEMENT DIFFICILE 68

CHAPITRE III - AGRESSIVITE ET INDIGNATION A L'EGARD DES CONDITIONS FINANCIERES DE RETRAITE 69

- 1 - L'insuffisance des retraites : de l'agressivité à l'indignation 69
- 1.1. Une attitude empreinte d'agressivité 69
- 1.1.1. Dans l'obligation de poursuivre
- 1.1.2. Dans l'obligation de s'arrêter brutalement
- 1.1.3. Une attitude moins impliquante
- 2 - L'inégalité des retraites : une situation discriminatoire ou simplement regrettable 72
- 2.1. La certitude de ne pas être traité comme les autres 72
- 2.2. Une attitude moins nettement revendicative 73

3 - <u>Des aspirations sociales déçues</u>	74
<u>CHAPITRE IV - LA DECISION DE CESSATION D'ACTIVITE ET LES ATTENTES DE LA RETRAITE DEFINITIVE</u>	75
1 - <u>Une décision et une retraite lointaines (type 1)</u>	77
1.1. <u>Des commerçants encore à part entière</u>	77
1.1.1. Un métier auquel on cherche encore à s'identifier	
1.1.2. Une succession plus ou moins préoccupante	
1.2. <u>L'impréparation psychologique de la retraite définitive</u>	80
1.2.1. De l'impossibilité ou des difficultés d'y songer	
1.2.2. Les illusions de la "Retraite-Miracle"	
2 - <u>Un cas privilégié de départ anticipé (type 2)</u>	83
2.1. <u>Une retraite bien préparée</u>	84
2.2. <u>Une conception particulière de la retraite : "La retraite-hédoniste"</u>	84
2.3. <u>Un idéal : le retrait progressif de l'activité</u>	85
2.4. <u>Une chance : pouvoir rester dans son milieu d'appartenance et conserver ou nouer des relations sociales</u>	86
3 - <u>Un départ possible (type 3)</u>	87
3.1. <u>Un départ décidé et une retraite attendue sinon désirée</u>	88
3.2. <u>Un départ recherché lié à un transfert d'activité nettement positif</u>	88
3.3. <u>Un départ envisageable vers 65 ans lié à un transfert positif probable</u>	90

- 4 - Un départ redouté par peur de l'inactivité, désiré en raison du marasme du petit commerce (type 4) 94
- 4.1. Premier type de conflit : entre le plaisir et le déplaisir du métier 94
- 4.1.1. 1er cas : "le souci que l'on se fait ne compense pas la distraction que j'y trouve"
- 4.1.2. 2ème cas : la vaine justification d'un départ plus subi que voulu
- 4.2. Deuxième type de conflit : entre l'attachement au travail et la peur de l'inactivité 98
- 4.2.1. Le plaisir de conserver un "métier-distraction"
- 4.2.2. "Attention ! Quand vous allez vous arrêter, vous aurez le diable à la maison"
- 4.2.3. Des évocations de l'enfance à la recherche de compensations
- 5 - Un départ souhaité mais souvent difficile et parfois impossible (type 5) 101
- 5.1. Un commerce profondément dégradé 101
- 5.1.1. Qui sont-ils ?
- 5.1.2. Un métier "pourri"
- 5.2. Le difficile et souvent impossible départ 102
- 5.2.1. Un métier médiocre qu'on aime par force
- 5.2.2. L'impossible ou l'improbable départ
- 5.3. Leurs attentes à l'égard de la vieillesse 105
- 5.3.1. Un avenir vide de tout projet
- 5.3.2. Un avenir un peu moins pessimiste

6 - <u>Un départ non-souhaité : de la retraite par lassitude à la retraite-catastrophe (type 6)</u>	107
6.1. <u>Des conditions d'existence et de travail particulièrement dures</u>	107
6.2. <u>De la lassitude à la révolte</u>	109
6.2.1. Lassitude et résignation	
6.2.2. "Si le peuple savait" !	
7 - <u>Les refus du départ : par peur de la "retraite-catastrophe" pour les uns et par attachement au métier pour les autres (type 7)</u>	114
7.1. <u>Refus du départ par peur de la "retraite-castrophe"</u>	115
7.1.1. Premier cas : La peur de déchoir de sa classe sociale	
7.1.2. Deuxième cas : Heureuse par force	117
7.2. <u>Les refus de départ par attachement au métier et (ou) au quartier ou les "heureux par plaisir"</u>	122
7.2.1. Quelques données objectives sur les conditions de vie des personnes appartenant à ce type	
7.2.2. Raisons justifiant la poursuite de leurs activités	
7.2.3. Des attentes de la retraite définitive plutôt sereines	
<u>CONCLUSION</u>	133

I N T R O D U C T I O N

"Et si nous faisons à l'identification originelle à tous les autres une place à part dans les grandes productions du génie humain, c'est que son auteur (J.J. ROUSSEAU) n'a pas seulement découvert avec l'identification, le vrai principe des sciences humaines et le seul fondement possible de la morale : il nous en a restitué l'ardeur, depuis deux siècles et pour toujours fervente, en ce creuset où s'unissent des êtres que l'amour-propre des politiques et des philosophes s'acharne, partout ailleurs, à rendre incompatibles : le moi et l'autre, ma société et les autres sociétés, la nature et la culture, le sensible et le rationnel, l'humanité et la vie".

C. LEVI-STRAUSS

in J.J. ROUSSEAU, fondateur des Sciences de l'homme.

1 - FINALITES DE L'ETUDE SUR LES PETITS COMMERCANTS AGES

Depuis une dizaine d'années, la structure de l'appareil commercial français est en pleine transformation. Au développement considérable des magasins à grand débit - les grandes surfaces comme disent les petits commerçants enquêtés - fait pendant la disparition continue des petits commerces, en particulier dans les secteurs de l'alimentation générale, de la droguerie, de la quincaillerie, des textiles et des cuirs.

Si les jeunes menacés peuvent résister, se moderniser ou, s'ils ne le peuvent, devenir salariés comme bien d'autres agriculteurs ou artisans, les vieux, disons les plus âgés dont l'âge approche des 65 ans ou les dépasse, sont obligés de continuer comme ils peuvent ou de partir soit parce qu'ils en ont les moyens soit parce qu'aucune autre issue ne leur est offerte. Ce sont donc bien les personnes âgées les premières victimes des transformations économiques.

C'est pourquoi le Comité de la Recherche Commerciale a jugé utile de demander au CREDOC (Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation) de réaliser une enquête qualitative sur la situation des petits commerçants âgés face à la cessation d'activité.

Par ailleurs, cette recherche entraine tout à fait dans le champ de préoccupations de certains chercheurs du CREDOC qui viennent de terminer pour le compte du C.N.A.S.E.A. une importante étude auprès des agriculteurs bénéficiaires de l'Indemnité Viagère de Départ (1) et qui comptent entreprendre très prochainement d'autres enquêtes ou recherches sur certains problèmes de la vieillesse et de la pré-retraite.

L'étude réalisée auprès des agriculteurs nous permettra donc d'effectuer d'utiles et très intéressants rapprochements entre deux professions qui, bien que très différentes, ont cependant en commun le fait d'être des professions indépendantes.

Parallèles d'autant plus évocateurs que nous avons à faire à deux situations opposées, un peu comme dans un schéma expérimental. D'un côté nous avons des paysans qui ont pris leur décision dans des conditions honorables, de l'autre nous nous trouvons en présence de commerçants âgés qui, à part quelques exceptions dues aux modalités de choix des interviewés, n'ont pas encore fait leur choix. De là, découlent des réactions très différentes et des comparaisons suggestives.

Quel est donc le but essentiel assigné à cette étude uniquement qualitative pour l'instant ? Analyser les phénomènes psycho-sociologiques apparaissant au moment du passage de la vie active à la retraite : comportements, attitudes, attentes à l'égard du présent et surtout de l'avenir.

(1) Les effets psychosociologiques attribuables à l'I.V.D.
Décembre 1971 - Paul REYNAUD.

Les effets économiques et psychosociologiques imputables à l'I.V.D.
Tome 1 : Février 1972 - Tome 2 : Mars 1972 - Bernard ZARCA.

Conclusions de B. ZARCA et P. REYNAUD.

Mais loin de nous l'idée de les étudier de façon intemporelle. Au contraire notre but est de les resituer dans le contexte social qui constitue le lieu de leur apparition et la condition de leur production.

Par exemple, il sera intéressant d'étudier les variations de l'identification sociale selon le contexte socio-économique dans lequel se situe le petit commerçant.

De cette optique découle la méthode et les techniques choisies à savoir les entretiens centrés sur la personne et son commerce (entretiens non-directifs). Mais nous reviendrons plus amplement sur ce sujet dans la seconde partie de cette introduction consacrée à la méthodologie.

Avant d'en venir là, plusieurs remarques s'imposent pour compléter la définition des objectifs de cette étude.

Tout d'abord il importe de préciser, dès le début de ce rapport, que nous n'étudions pas le monde du petit commerce dans son ensemble. En effet d'une part nous nous limitons aux trois secteurs d'activité suivants : alimentation générale, quincaillerie et droguerie, et enfin textiles et cuirs et d'autre part nous n'avons interrogés que les petits commerçants âgés : au-delà de 65 ans et aux alentours de la soixantaine. (cf. composition de l'échantillon).

Au surplus, dans ces différentes catégories nous n'avons retenu que des commerçants ayant de faibles chiffres d'affaires, généralement moins de 100 000 francs par an (cf. structure de l'échantillon).

En conséquence, toute extension des résultats de cette étude à la totalité du corps social des petits commerçants, nous paraîtrait non seulement exagérée mais surtout non-scientifique.

Ensuite, nous avons dans notre échantillon essentiellement des personnes appartenant à la catégorie des pré-retraités : les sexagénaires et des retraités en activité bien sûr. Les retraités complets étant exclus de l'échantillon. Nous nous situons donc davantage dans le monde la pré-vieillesse que dans celui de la vieillesse proprement dite et sûrement pas dans celui des grands vieillards.

Enfin, comme on le verra tout au long de ce rapport, les nécessités de l'analyse imposent souvent de privilégier tel ou tel aspect et par conséquent, de lui donner plus d'importance qu'il peut en avoir dans la réalité.

C'est ainsi qu'on pourrait s'imaginer à la lecture de certains passages que ces petits commerçants pré-retraités vivent transis d'angoisse et seraient prêts, pour peu qu'on force ou déforme leurs pensées à aller se jeter dans le premier cours d'eau venu...!

En fait, il ne faut rien exagérer et surtout, il faut prendre la peine de resituer ces attitudes, ces comportements, ces inquiétudes dans toute l'épaisseur de leur vie quotidienne telle qu'ils la vivent au jour le jour. Tout n'est pas totalement noir. Grâce à Dieu, il y a aussi quelques lueurs d'optimisme ou d'espoir. Tout le problème est là précisément dans la détection de cette marge de liberté.

Il nous faut donc à chaque fois reprendre du champ, de la hauteur, et nous dire comme ces paysans anglais décrits par Ronald Blythe dans "les mémoires d'un village anglais" (1), que "dans toutes ces existences lourdes du labeur et du souci, il y a un ciel ouvert vers l'âpre saveur du monde, celle que représente le sonneur, celui qui pense aux cloches matin, midi et soir et ne vit que dans l'attente de son prochain carillon ; celle que représente aussi, aux marges de la communauté, cette famille de romanichels qui fabrique des paniers, répare des chaudrons et dont la plus belle fille s'appelle Océan". (2)

Ajoutons que si ces petits commerçants âgés nous semblent souvent inquiets c'est parce qu'ils se situent dans une période de leur vie où, comme on l'a entrevu et comme on aura l'occasion de le montrer amplement, les conflits individuels mais aussi sociaux (place des petits commerçants dans le reste de la société) dominent toutes leurs préoccupations. Mais le conflit n'est-il pas la trame constitutive de toutes nos vies comme de toute société ? Société et individu progresseraient-ils autrement que par la résolution de leurs conflits respectifs ?

Nous allons donc suivre pas à pas ce petit commerçant à travers les différentes étapes de sa double prise de conscience : en tant que membre d'un groupe social en voie de diminution progressive et en tant qu'individu ayant à assumer, seul, les difficultés du présent et les inquiétudes ou les espoirs de l'avenir.

Dans une première partie nous analyserons les principaux éléments constitutifs de sa décision. L'héritage du passé (chapitre I) puis le poids du présent (chapitre II) pour déboucher, toujours dans le même chapitre, sur la constatation du double isolement social du commerçant : au sein de son groupe d'appartenance d'une part, et en tant que catégorie sociale, ou partie de catégorie sociale, prise dans une sorte de "spirale" d'éjection qui tend à le rejeter du reste de la société d'autre part.

En possession de ces données sur le passé et sur le présent, nous nous interrogerons sur les attitudes qu'adopte ce petit commerçant âgé, et souvent d'un bas niveau de vie, face à l'avenir. Après avoir décrit (chapitre III) ses réactions à l'égard des conditions financières de la retraite qui l'attend ou parfois dont il bénéficie déjà, nous exposerons les différents types de décision face à la cessation d'activité (chapitre IV). Ce qui nous amènera à décrire quelques uns des principaux processus psychosociologiques, caractéristiques des conduites des personnes âgées.

(1) Collection Terre humaine - Plon.

(2) cf. Le Monde du 12 Mai 1972.

2 - METHODOLOGIE: DE L'INCONSCIENT ET DU LANGAGE

Comme nous l'avons indiqué au début de cette introduction, nous nous proposons de décrire et de tenter d'expliquer, au moins partiellement, les phénomènes conscients mais aussi inconscients qui se produisent chez la personne âgée, en l'occurrence le petit commerçant, en passe de prendre définitivement sa retraite.

Pourquoi s'attacher à l'analyse de ces processus inconscients et ne pas se limiter, seulement, aux données conscientes qu'un petit questionnaire classique posé à une centaine de personnes nous aurait fourni. Parce que nous pensons, après bien d'autres, que l'inconscient détermine largement nos conduites. Comme le dit G. Mendel "Mais quand, à force d'avoir ainsi observé de manière quasi expérimentale l'Inconscient dans toutes ses manifestations, on est parvenu à percevoir sa présence et à compter avec elle comme avec une sorte d'être familier, à la vie à la fois exubérante et pleine de subtilité, il arrive que la plupart des perspectives au travers desquelles on est accoutumé de considérer l'existence humaine se trouvent modifiées" (1).

Sans l'examen de ces données inconscientes, notre explication serait nécessairement pauvre et incomplète. Si on les prend en compte, alors "tout remonte en plein jour", alors on voit apparaître en pleine lumière l'angoisse, l'anxiété, l'effroi, la peur, la joie et l'espoir aussi qui y sont mêlées, et qui habitent tous ces "petits vieux". Alors, on découvre toutes les composantes du processus d'identification (2), processus fondamental qui, en nous renseignant sur les modes de constitutions de la personnalité, nous aidera aussi pour comprendre comment elle opère dans sa lutte contre sa propre déconstruction, ou mieux, dans sa tentative pour se redonner une nouvelle image de soi, une nouvelle identité de soi-même. Car c'est bien cela, en définitive, le problème fondamental de la vieillesse, la pierre de touche qui devrait nous permettre de dire de quelqu'un s'il a ou n'a pas une vieillesse relativement heureuse.

Mais bien sûr, nous n'étudions pas ces phénomènes en eux-mêmes, c'est-à-dire indépendamment de leur contexte sociologique et économique. Notre tâche sera donc d'éclairer l'apparition ou la non-apparition de cette "crise d'identification" par ses déterminants sociologiques et économiques.

(1) La Révolte contre le Père - Une introduction à la sociopsychanalyse.

(2) Identification : "Processus psychologique par lequel un sujet assimile un aspect, une propriété, un attribut de l'autre et se transforme, totalement ou partiellement, sur le modèle de celui-ci.

La personnalité se constitue et se différencie par une série d'identifications". (cf. Laplanche et Pontalis - Vocabulaire de la Psychanalyse).

A cet objectif ne pouvait correspondre qu'une méthode clinique facilitant l'apparition de ces phénomènes. C'est pourquoi nous avons réalisé des entretiens non-directifs ou mieux des entretiens centrés sur les préoccupations de la personne elle-même face à la retraite toute proche.

Nous avons donc effectués 39 interviews non-directifs qui ont tous été enregistrés sur magnétophone et presque tous retranscrits intégralement (35 sur 39) (1). Ces interviews ont fait l'objet d'une analyse de contenu thématique - ce travail de bénédictin ! - qui nous a permis de dégager des hypothèses de travail et, accessoirement, de détecter les passages les plus significatifs des interviews, passages que nous avons cités abondamment dans ce rapport.

Le lecteur ne s'étonnera donc pas devant les nombreuses citations dont est émaillé ce travail. Si nous avons agi de la sorte ce n'est pas par souci de l'illustration ou goût de l'anecdote mais pour démontrer la nature des phénomènes psychosociologiques rencontrés. Les citations ce sont nos chiffres, c'est-à-dire nos preuves, nos arguments.

Si la technique d'interview qu'elle soit d'inspiration psychanalytique ou rogérienne, nous a permis de découvrir, en cours d'entretien mais aussi d'analyse du texte, le contenu latent sous-jacent au contenu manifeste, elle nous a en plus, apporté un langage qui pourrait faire l'objet d'une analyse psycho-linguistique systématique. Or à travers ce langage comme dans le contenu latent nous découvrons indubitablement un sens qui dépasse souvent - et de beaucoup - le sens littéral que le sujet y a mis. L'utilisation des deux techniques conjointes : psychanalytique d'une part et linguistique ou mieux, psycho-linguistique d'autre part, devrait donc nous permettre de faciliter l'appréhension des mobiles inconscients de la conduite humaine. Comme le dit E. SAPIR (2) "quand un homme parle... c'est qu'il veut faire part de quelque chose à quelqu'un. Ce n'est pas nécessaire. Il se propose de dire quelque chose, mais ce qu'il dit peut être très différent de ce qu'il avait l'intention d'exprimer. Ce qu'il ne dit pas nous renseigne sur ce qu'il est et nous serons bien avisés de ne pas fonder notre jugement uniquement sur le contenu explicite de ses paroles (3). Il faut lire entre les lignes, même si elles ne sont pas écrites en noir sur blanc".

(1) En outre, à chaque compte rendu dactylographié était joint une fiche signalétique de trois pages contenant l'essentiel des renseignements sociologiques (état-civil, profession des parents, des frères et soeurs, curriculum vitae très sommaire du commerçant, scolarité, etc...) démographiques (âge etc...) et enfin économiques concernant l'entreprise (emplacement du magasin, superficie, C.A. réel et forfaitaire), le logement (résidence principale et secondaire éventuellement) et pour terminer les retraites (classe de cotisation montant trimestriel etc...)

(2) Edward SAPIR - Anthropologie - Ed. du Seuil

(3) C'est nous qui soulignons

A propos du langage nous voudrions faire une remarque très importante qui, d'ailleurs, nous introduira directement à la suite de cet exposé et, finalement, au coeur même de notre sujet.

Quand on compare le langage des agriculteurs âgés interrogés dans une enquête précédente et celui des petits commerçants de la même classe d'âge on ne peut manquer d'être frappé par le contraste qui les oppose.

Le langage des agriculteurs nous apparaît comme franc, vigoureux, reflétant d'une part la dure mais attachante réalité du labeur quotidien et d'autre part, comme l'expression d'un groupe social encore uni et solidaire.

Comme nous l'avons constaté des dizaines de fois à l'occasion des entretiens effectués auprès des agriculteurs, la façon dont ils s'expriment : leur syntaxe, leur vocabulaire, évoquent bien l'expérience vécue dans son immédiateté, sans aucun intermédiaire. Leur langage dit bien, traduit exactement la peine et la joie de leur travail, mais surtout la manière dont ils assument ce travail. Leur métier les valorise et les transforme. Et c'est précisément cela que l'on détecte à travers leur langage comme nous aurons l'occasion de le redire au cours de ce rapport.

Par ailleurs, le langage, mais aussi l'ensemble du comportement du paysan, considéré dans sa "totalité culturelle", est profondément révélateur par sa vigueur sa dureté, sa netteté, de l'existence de profonds liens de solidarité entre ce paysan et tous les autres paysans. S'il s'exprime avec autant de force c'est parce qu'il sait qu'il fait partie d'une corps social homogène sur lequel il peut compter pour un temps encore.

A l'inverse, le langage du petit commerçant appartenant aux mêmes classes d'âge apparaît fade, banal, courant, nous dirions presque insipide, inodore et incolore. Nous ne sommes pas linguiste mais cela n'a cependant pas manqué de nous impressionner fortement.

Pourquoi un tel décalage ? Sans vouloir anticiper sur l'exposé des faits et des conclusions qui nous apporterons une réponse se voulant complète, nous pouvons cependant émettre deux hypothèses.

Tout langage exprime une culture comme l'ont démontré les ethnologues à maintes reprises. Si donc le langage des commerçants nous apparaît quelque peu "fadasse" oserions-nous dire, c'est parce qu'il n'exprime pas, comme celui du paysan, une culture authentique au sens d'E. Sapir c'est-à-dire se définissant par son harmonie interne où "tous les éléments y sont animés d'un sens et contribuent au fonctionnement de l'ensemble sans provoquer un sentiment d'effort mal employé, de frustration ou de contrainte".

Plus précisément - mais ce n'est là qu'une hypothèse - nous pensons que le travail de l'agriculteur fait appel plus profondément aux ressources les plus intimes de la personnalité, exige une créativité plus authentique un peu comme le travail de l'artiste. Alors que celui de commerçant, de petit épicier, n'exige pas autant de génie inventif, n'apporte pas autant de richesses et de satisfactions pour la personnalité.

Mais s'il en est ainsi pour le petit commerçant âgé, ne serait-ce pas parce que - et ce sera là notre seconde hypothèse - nous avons affaire à une catégorie de déclassés, de marginaux, venus au commerce parce qu'ils "ne savaient rien faire d'autre" ou pour faire comme papa et maman, ce qui, peut-être, revient au même.

Nous aurons l'occasion de revenir sur ces différents points tout au long de ce rapport et surtout dans sa conclusion.

Cette remarque sur le langage qui demanderait - on s'en doute bien - des développements beaucoup plus importants, nous introduit bien au coeur de notre sujet et à ce qui sera une de nos principales conclusions.

Mais avant d'en venir là, ou plutôt pour nous y préparer, il importe de dire quelques mots des difficultés rencontrées pour contacter les commerçants et, surtout, pour engager un dialogue valable et utile pour nous et pour tous.

3 - LES DIFFICULTES DU CONTACT ET DU DIALOGUE

Comme nous venons de le voir, leur langage est très révélateur de l'isolement social dans lequel se trouvent beaucoup de ces petits commerçants âgés et, bien souvent, pas très aisés. Les difficultés rencontrées pour les trouver et pour nouer le dialogue sont, elles aussi, éminemment révélatrices de leurs difficultés d'être.

Nous tenons tout d'abord à remercier très chaleureusement toutes les personnes qui nous ont aidés à trouver des commerçants correspondant aux critères exigés. En premier lieu, la direction du C.E.F.A.C. qui nous a introduit auprès de Messieurs les présidents des Chambres de commerce de Créteil, Corbeil, Roubaix et Carcassonne auxquels nous tenons à exprimer notre gratitude. En second lieu, nous remercions les assitants techniques du commerce qui ont tout de suite compris l'intérêt d'une telle enquête et se sont démenés pour nous trouver des adresses. En troisième lieu, nous exprimons notre satisfaction aux deux ou trois représentants d'associations de commerçants qui nous ont beaucoup aidés par leur connaissance de ce milieu.

Nous avons donc rencontré des difficultés.

Difficultés pour trouver les intéressés correspondant à peu près aux normes de l'échantillon d'abord. (cf. Annexe). Dans la région parisienne, trois contacts environ ont été nécessaires pour obtenir une interview valable. En province pour avoir 10 interviews il a fallu contacter 20 personnes environ à Roubaix et un peu moins à Carcassonne.

Ces chiffres n'ont probablement pas une valeur statistique rigoureuse mais ils expriment bien la crainte et la méfiance de cette population.

Difficultés aussi pour nouer le contact.

Dans l'ensemble et, contrairement à ce qui s'était passé chez les paysans, les conditions matérielles de l'entretien ont été médiocres.

Tout d'abord il a fallu se présenter, expliquer le but de notre visite et, si possible, celui de l'enquête, sur l'issue de laquelle ils ne se font guère d'illusion. Pour eux, cela ne servira à rien ou pas grand'chose.

Après nous avons dû faire accepter l'emploi du magnétophone qui, généralement est bien admis dans d'autres populations et, en tout cas, n'a soulevé absolument aucune réticence chez les agriculteurs. Il est vrai que, pour ces derniers, nous étions introduits personnellement et que, comme nous l'avons déjà mentionné, la situation était fort différente, il ne faut pas l'oublier.

Quant aux conditions matérielles elles-mêmes, on peut dire qu'elles étaient dans l'ensemble mauvaises. N'étant pas attendu nous n'avons pas été bien accueillis ce qui était normal.

L'entretien avait généralement lieu dans le magasin, car n'ayant personne pour le remplacer il ne pouvait guère s'absenter. De toutes manières, sauf pour un cas ou deux, ce n'est pas l'afflux de clients qui nous a gêné au cours de l'entretien ! Heureusement car sans cela nous n'aurions pas pu réaliser ces entretiens de manière à peu près convenable.

Il se déroulait le plus souvent debout, le magnétophone étant posé sur le coin du comptoir entre le roquefort et les cageots de pommes ou sur quelque pile de tissus ou de boîtes de chaussures. D'autrefois, il avait lieu dans l'arrière boutique ou dans l'appartement dans des conditions à peu près normales.

Comme bien souvent le commerçant refusait de se livrer, il a fallu relancer la discussion, preuve supplémentaire de leurs difficultés pour s'exprimer et dévoiler leur situation sociale.

Certes bien des différences seraient à établir entre les individus interrogés car tous n'ont pas été aussi réticents que nous le laissons entendre.

En réalité, toutes ces hésitations, ces dissimulations, ces sous-entendus cachent, bien souvent, un certain isolement social, qui se traduit par une sorte de transposition sur la personne de l'enquêteur des problèmes et des difficultés préoccupant le petit commerçant.

Le psychosociologue est pris à témoin de la situation déplorable dans laquelle se débat le petit commerçant. D'où des interpellations fréquentes de l'enquêteur par l'enquêté du type : "Vous voyez bien, Monsieur" ou "Alors, Monsieur", ou encore : "Et, à ma place, qu'est-ce que vous feriez" ? Parfois même l'enquêté va jusqu'à interroger à brûle-pourpoint l'enquêteur en disant : "Mais qu'est-ce que c'est ce que vous faites" ? ou "à quoi que ça sert tout ça" ?

A la limite nous pourrions presque parler de transfert, au sens psychanalytique du terme sur la personne de l'enquêteur, encore que la situation ne pouvait permettre, en aucune manière, l'éclosion d'un tel transfert, ne serait-ce qu'en raison de la brièveté de la rencontre.

Si nous développons ce point c'est précisément parce que nous voyons là, à travers ces difficultés matérielles et surtout psychologiques, une preuve de première main, irréfutable, du processus de marginalisation, ou mieux, "d'éjection" du système social dans lequel se trouvent pris ces petits commerçants.

En effet s'ils en veulent ainsi à l'enquêteur, c'est parce qu'ils n'ont personne d'autre à qui parler, à qui exposer les critiques virulentes, valables ou non, adressées à l'Etat, aux grandes surfaces, aux syndicats de commerçants et même à leurs clients. C'est pourquoi ils sont bien contents, lorsqu'ils ont quelqu'un sous la main, de dire ce qu'il pense, encore que beaucoup demeurent assez ou même très réservés.

Comme on s'en apercevra, nous avons cité textuellement les critiques adressées à l'Etat comme à l'ensemble de la société.

Ces jugements sont parfois durs surtout en ce qui concerne l'Etat. Cela ne veut pas dire que nous prenions nécessairement à notre compte leurs observations, leurs griefs ou leurs sarcasmes. Il s'agit pour nous de rapporter aussi objectivement que possible ce qu'ils ont dit et dans le langage par lequel ils se sont exprimés. Cela peut paraître un point mineur mais il était quand même important de le dire.

4 - LA STRUCTURE DE L'ECHANTILLON

S'agissant d'une étude qualitative, genre étude de motivations pour prendre une comparaison dans le langage courant, il ne pouvait être question de viser à une représentativité de l'échantillon comme nous le disions dans notre projet d'étude. En effet, le but de toutes ces études n'est pas d'obtenir un échantillon représentatif - ce qui en l'occurrence n'aurait aucun sens - mais de choisir les enquêtés en fonction de leurs connaissances d'un sujet donné. Ce qu'on vise c'est, en définitive, davantage la pertinence de l'information que la préreprésentativité au sens statistique du terme. Toutes les études de ce genre partent de ce principe.

Comme nous ne pouvions réaliser qu'un nombre réduit d'enquêtes - au demeurant suffisant pour ce genre de travail - nous avons essayé d'avoir un échantillon aussi homogène que possible. Sinon nous n'aurions obtenu qu'un émiettement de cas d'où il aurait été impossible de dégager des tendances.

Aussi nous avons demandé aux personnes qui avaient la charge de nous fournir les adresses de tenir compte autant que possible des critères suivants : âge : soixante ans environ et soixante cinq et au-delà, secteur d'activité économique : alimentation générale, habillement, chaussures, quincaillerie, droguerie, et enfin emplacement du commerce par rapport à une grande surface ou à un magasin type superette ou Monoprix.

En outre, ces personnes devaient se vouer uniquement au commerce c'est-à-dire, qu'il convenait d'exclure tous ceux dont le conjoint exerçait une profession de salarié tous ceux qui n'étaient pas strictement indépendants : gérants salariés, salariés de leur propre entreprise etc..., et enfin tous ceux dont le chiffre d'affaires était, grosso modo, supérieur à 100 000 pour l'alimentation et à 50 000 francs pour les autres secteurs, ceci pour la région parisienne. Ces chiffres ont été adaptés en fonction de la situation locale des villes de province où nous sommes passés.

En réalité, il y a quelques cas où ce dernier critère n'a pas été respecté soit en raison de l'ignorance du C.A. réel du commerçant, soit parce que dans la région parisienne nous avons dû contacter certains commerçants par d'autres filières où il ne nous était possible ni de connaître leurs chiffres d'affaires réels ou forfaitaires ni d'effectuer une pré-sélection pour des raisons de temps et de coût. Mais cela porte sur 4 unités seulement. De toutes manières nous avons su mettre à profit cette légère défectuosité.

Il ne faut pas oublier cependant que, dans la région parisienne, il nous a fallu près de 4 semaines pour réaliser une vingtaine d'interviews contre deux pour la province, sans compter un kilométrage très important d'abord pour prendre les rendez-vous et, ensuite, pour retourner réaliser les entretiens eux-mêmes.

On trouvera en annexe, un tableau donnant la répartition de l'échantillon selon quelques critères.

PREMIERE PARTIE

LA DETERIORATION ET LA PERTE DE L'IDENTIFICATION SOCIALE

Tout individu s'identifie au milieu auquel il appartient. Il en adopte les comportements et, d'une manière plus générale, la mentalité. Ce milieu constitue son groupe d'appartenance.

Ainsi le paysan a appris, par l'éducation spécifique transmise par son entourage familial et social, comment il convenait de se comporter dans la vie de tous les jours, si bien que devant une situation sociale donnée, le paysan du Rouergue comme celui des Flandres, et même comme bien d'autres paysans européens par exemple, adoptera une attitude, sinon identique, du moins très proche de celle de son collègue.

Cette attitude est donc le fruit de l'appropriation du milieu par l'individu et des réactions de ce dernier à l'égard de son entourage social au sens large. Il s'agit bien d'une certaine façon de sentir, de penser et d'être, propre à chaque milieu social.

De là découle une certaine fierté d'appartenir à un groupe social qui possède des valeurs auxquelles on adhère et des règles morales qu'on s'efforce d'appliquer.

Il en va de même pour le petit commerçant. Il s'est, lui aussi, "fabriqué" une personnalité sociale de commerçant en s'identifiant à son milieu ou, si l'on veut, en s'assimilant ce milieu, en se "naturalisant" à ce groupe social.

Mais, alors que le paysan âgé, retraité ou pas, peut encore s'identifier à son milieu, c'est-à-dire se présenter devant la société comme paysan qui est fier de l'être et de le rester, le petit commerçant âgé, lui se demande si cela est encore possible. Sait-il encore qui il est, socialement parlant ? C'est la question principale qu'on se posera au cours de cette première partie.

Arrivé mal assuré, mal préparé dans une profession qu'il a davantage accepté sous la contrainte que réellement désiré, il a cherché à monter dans l'échelle sociale, à passer devant l'ouvrier ou, tout en restant dans la même classe que ses parents, à franchir quelques échelons supplémentaires. Tel était son groupe de référence. Mais a-t-il réussi réellement à l'atteindre ? Est-il parvenu au but fixé par son niveau d'aspiration sociale. Même si nous n'avons pas toutes les informations nécessaires pour y répondre, il convenait cependant de s'interroger sur ce point.

Quoiqu'il en soit, il a réussi, tant bien que mal, à s'accomoder à ce milieu au point de se fabriquer une personnalité sociale que nous décrirons rapidement au cours du chapitre premier.

En d'autres termes, il a pris les habitudes d'un métier, "ingéré" les idées, les conceptions et, souvent, accepté les limites voire les scléroses. Tout le problème est donc de savoir dans quelle mesure cet héritage du passé peut aider ou plutôt freiner la genèse de la prise de décision de cesser ou de poursuivre son travail.

Resté enfermé dans son milieu au sein duquel il avait, tant bien que mal, réussi à "faire son trou", comment va-t-il réagir devant la disparition rapide des petits commerces analogues au sien ? Quelle va être son attitude face à cette extension progressive, non plus des seuls petits commerçants, mais des autres catégories composant les classes moyennes : petits industriels, professions libérales et notamment artisans les plus proches de lui ?

Quelle va être sa réaction face aux conditions de travail et, plus généralement, d'exercice d'un métier considéré par beaucoup d'entre eux, comme "pourri" ? Si ce à quoi il tenait le plus, ce qui faisait l'intérêt et le centre de sa vie, disparaît, alors lui-même que va-t-il devenir ? Lui reste-t-il encore quelque chose, quelqu'un, quelque groupe social à qui se raccrocher ? Pourquoi ne peut-il pas, lui aussi, parvenir à conserver quelque chose de ce qui fait son identité sociale ? Pourquoi ne peut-il pas être comme ces paysans bénéficiaires de l'Indemnité Viagère de Départ qui, eux, ont bien dans leur quasi totalité (88 %) "le sentiment de ne pas être à l'écart de ceux qui sont actifs. Le milieu agricole n'a pas rejeté ses retraités, lesquels y demeurent profondément enracinés. C'est dirions-nous, l'essentiel" (1). Pourquoi lui, petit commerçant, pauvre parfois et âgé, serait-il rejeté du corps social comme il en a la certitude ou le pressentiment ? Telle est la principale question à laquelle nous tenterons d'apporter quelques éléments de réponse.

Toutes interrogations qu'il faut bien formuler au cours de cette première partie avant de se demander dans la seconde partie de cette étude, ce que deviendra ce petit commerçant âgé, et bien souvent relativement démuné, face à l'abandon du métier et à la période de la retraite définitive.

*

* *

(1) Cf. Les effets économiques et psychosociologiques imputables à l'Indemnité Viagère de Départ - Tome 2 - Conclusion de B. ZARCA et P. REYNAUD.

CHAPITRE I

L'HERITAGE DU PASSE

Parmi les éléments constitutifs du champ décisionnel du petit commerçant âgé, il ne fait pas de doute que l'héritage du passé soit une des composantes majeures.

Celui qui avant d'être commerçant a été paysan ne réagira pas de la même façon que le fils de petit commerçant par exemple, lorsqu'il faudra décider de fermer la boutique. Selon qu'on a choisi plus ou moins volontairement ce métier ou, au contraire, qu'on l'a pris parce qu'on ne pouvait rien faire d'autre, on se comportera de manière bien différente.

Ensermé dans un milieu socio-professionnel bien particulier, le commerçant a plus ou moins adopté certaines de ses façons d'agir, si bien qu'il s'est constitué une personnalité sociale dont on décrira quelques uns des aspects les plus marquants : esprit d'indépendance et d'individualisme, morale pré-capitaliste, penchant pour les échanges sociaux et la relation humaine, souci de l'étiquette sociale, relations privilégiées avec l'entourage social en particulier le quartier.

Tous déterminants qu'il est nécessaire d'analyser et d'avoir présent à l'esprit pour comprendre la dynamique du choix que le petit commerçant âgé devra faire tôt ou tard.

*

*

*

1 - LES DETERMINANTS SOCIOLOGIQUES DU "CHOIX" DU METIER DE COMMERÇANT

Toute étude ou recherche auprès des personnes âgées implique une connaissance plus ou moins approfondie, selon les objectifs du travail, du passé des individus. L'histoire individuelle apparaît donc comme une dimension fondamentale susceptible d'aider à une meilleure compréhension des problèmes des pré-retraités et des retraités, disons d'une manière plus générale, de la pré-vieillesse.

Aussi, il nous a paru utile de rappeler, fût-ce brièvement, les déterminants sociologiques du choix du métier de commerçant, laissant au lecteur le soin de se reporter à d'autres études sur les phénomènes de mobilité sociale notamment. Ces indications, comme beaucoup d'autres, vont donc nous servir à prendre une mesure plus exacte de l'environnement social de la décision.

Deux raisons principales ont été à l'origine du "choix" de ce métier : la continuation d'une tradition familiale d'une part et la recherche d'une promotion sociale d'autre part.

Ceci n'empêche pas que cette décision puisse être la conséquence des aléas de la vie, ou mieux, des vicissitudes de l'existence, beaucoup de commerçants ayant accédé à ce métier plus ou moins contraints et forcés par les hasards de la vie.

1.1. La perpétuation d'une tradition familiale et sociale, obstacle possible au changement social

Comme nous le laissons entrevoir dans le préambule ci-dessus, pour bien comprendre le comportement actuel de ces commerçants, il est indispensable de tenir compte de l'état de la société au cours de l'entre-deux-guerres ou, pour les plus âgés, pendant l'immédiate après-guerre (14/18).

Nous avons donc affaire à une société répétitive où le comportement et, en particulier le choix du métier, est régi par des règles sociales, bien souvent contraignantes, que la plupart accepte comme allant de soi, comme quelque chose de naturel, dirions-nous, qu'on avalisait sans rien dire puisque tout le monde autour de soi agissait de la sorte.

Bien souvent la fille ou le fils prend la succession de sa mère ou de son père. Il ou elle a vécu pendant de nombreuses années dans son intimité, aussi rien de plus normal que de reprendre, à la mort de l'un des parents, la suite de l'affaire.

"Je l'ai toujours été (commerçante) parce que je vivais avec ma mère qui était veuve elle avait ce magasin depuis 1922 alors la pauvre femme, elle est morte à 80 ans elle versait, elle touchait 10 000 francs par mois... je ne l'ai jamais quittée je me suis mariée je suis restée dans la ville alors évidemment je l'ai aidé et puis finalement quand elle est morte, je n'avais pas d'enfants, je n'étais pas une personne à coudre, à ... puisque j'avais toujours été dans le commerce et je l'ai gardé, je suis restée là ma foi, parce que ça me plaisait évidemment" ..

"Oui c'est ma vie, je suis née pour ainsi dire là quand elle a été veuve elle a pris ce fonds de commerce, elle... et j'étais toute jeune et j'ai toujours vécu là dedans vous voyez et... jusqu'à maintenant, et je ne sais pas combien d'années". (62 ans - confiserie - mariée - pas d'enfants, mari architecte).

Ainsi le fils de commerçant succédait à son père tout comme le jeune paysan reprenait l'exploitation familiale ou le fils de notaire, l'étude de son père.

Mais ce phénomène n'est pas purement passif. Parfois, il se double, comme dans l'exemple cité ci-dessus d'un processus d'identification à l'un des membres du couple parental, c'est-à-dire de l'assimilation par le fils ou la fille de tel ou tel aspect de l'autre afin de se transformer lui-même en fonction de cette image parentale.

Or, ces deux processus souvent complémentaires l'un de l'autre, sont importants à connaître et à retenir car ils constituent le premier chaînon d'une série de conditionnements susceptibles d'éclairer ses prédispositions à l'égard de la décision de cesser ou pas son métier.

D'ailleurs, avec le recul du temps cette soumission apparaît parfois bien rude et, combien différente, des moeurs actuelles...!

"Nos parents ne nous ont pas demandé ce qu'on aimait... on nous mettait dans le commerce et puis c'est tout, on ne nous demandait pas... on n'allait pas dire : oh ! non je veux ça, je veux çà... les enfants ne comprennent plus"

(femme célibataire - 62 ans - magasin de chaussures).

1.2. La recherche d'une promotion sociale

Il est bien rare qu'un commerçant ait été commerçant toute sa vie, souvent il a exercé un autre métier soit au cours de son existence, soit au début de sa vie adulte qu'il a commencé, bien des fois, comme salarié.

Or la condition salariale ne lui plaisait guère. Pour certains, elle constituait un obstacle au développement de leur désir d'indépendance. Pour d'autres, elle était devenue tellement insupportable qu'il fallait, à tout prix, essayer de la quitter, de se "caser" ailleurs, par exemple en "se mettant" dans le commerce selon l'expression courante d'ailleurs très suggestive.

1.2.1. Le désir d'être son propre maître

Rester sous la coupe de quelque contremaître ne paraît souvent guère intéressant pour un jeune désireux d'affirmer son autonomie et de prendre des initiatives. Le commerce paraît alors comme le métier le plus compatible avec les exigences d'indépendance et les capacités et moyens de ces candidats au petit commerce.

D'autant plus que certains d'entre eux, à commencer par les plus jeunes, sont entrés dans le négoce après la guerre de 39/45 à une époque où le petit commerce était plus que florissant :

"Quand vous avez passé 5 ans de captivité, 5 ans à être mené là hein, on a besoin de liberté, je ne voulais plus être sous les ordres de supérieurs, tiens votre chiffre d'affaires a baissé cette année, ah ! il faut faire

attention et ceci et cela hein, alors j'ai cru bien faire en rentrant dans le commerce, et puis on avait été séparés avec ma femme... on va être tous les deux ...et puis on sera chez nous, alors on sera nos patrons"

(66 ans - profession du père : représentant - Droguiste -
chiffre d'affaires forfaitaire : 150 000 - Région parisienne)

Comme le souligne une autre personne, un poissonnier, l'avantage du commerce, c'est "l'indépendance si vous voulez, on n'a pas de patron... on fait son travail quand on veut le faire à part les ouvertures bien entendu et l'indépendance, je l'admets... c'est l'essentiel". (cf. la deuxième partie de ce chapitre).

Mais avec les difficultés actuelles du commerce on trouve que cette indépendance a été chèrement payée surtout si, comme c'est souvent le cas, on n'a pas réussi comme on l'aurait souhaité ou, en tous cas, on a été plus ou moins déçu par les multiples difficultés rencontrées ces dernières années. De là des regrets bien vains d'ailleurs. C'est toujours le droguiste, ancien prisonnier de guerre qui parle :

"J'étais chef de rayon... j'aurais bien mieux fait d'y rester en rentrant de captivité... aujourd'hui je serais à la retraite et la retraite que m'aurait fait la sécurité (sociale) et la retraite que la maison m'aurait fait hein... et puis je n'aurais pas ce souci de dire : "qu'est-ce que je vais faire de cette camelote... hein..." C'est pourquoi je vous dis, si j'avais su je n'aurais pas pris de commerce..."

Encore ce dernier interviewé a-t-il la chance de pouvoir formuler des regrets car bien d'autres, surtout parmi les plus défavorisés, n'ont même pas le temps de se bercer de nostalgie.

Quoiqu'il en soit ce désir d'autonomie est tellement ancré chez le petit commerçant qu'il constitue un des principaux facteurs de résistance au changement. Aussi, ne soyons pas étonnés devant l'attachement au métier qu'on rencontre chez beaucoup d'entre eux, malgré sa dégradation.

1.2.2. La volonté d'échapper à une condition salariale vécue comme profondément aliénante ou le mirage du petit commerce

Si les commerçants cités ci-dessus sont généralement issus du milieu commerçant lui-même ou des classes moyennes, il en est d'autres, originaires de la classe ouvrière ou de la classe paysanne pour lesquels devenir commerçant constitue, sinon une promotion sociale, du moins une façon de mener une vie moins pénible. Comme les précédents, un désir d'indépendance les anime, mais il n'a pas la même origine. Pour les premiers, il s'agit de se débarrasser d'une autorité tatillonne mais pas de fuir des conditions de vie dégradantes. Pour les seconds, et c'est particulièrement le fait du cas ci-dessous, la motivation principale réside dans la fuite devant une condition ouvrière particulièrement pénible.

Il s'agit d'une petite épicière, âgée de 74 ans, veuve, ancienne ouvrière, bobineuse dans une usine textile du Nord de la France, mariée à un ouvrier boulanger, dont les parents étaient ouvriers : père : garçon-brasseur, mère : confectionneuse à domicile. Elle avait 7 frères ou soeurs. Elle est mère d'une seule fille qui a 4 enfants et est mariée à un employé de la Sécurité Sociale et qui n'exerce pas de profession.

Son commerce situé en plein quartier ouvrier est très pauvre. La superficie ne dépasse pas 25 à 30 m² remise comprise. Il n'a pas été refait depuis plus de 10 ans et l'intérieur est plutôt vétuste et délabré. Il faudrait parler d'un "commerce-taudis".

Elle a donc quitté cet emploi de bobineuse, où elle était restée trois ans, pour avoir un logement mais surtout dans l'espoir de mener une vie meilleure qu'en restant ouvrière d'usine. Dans le commerce, les conditions de travail sont moins dures, le gain est supérieur, et, en plus, on est libre et indépendant :

"Il n'y a que nous. On est son maître. On n'a pas de commandant derrière nous tandis qu'un ouvrier, ça bien sûr, il doit travailler, il doit faire du travail... Et puis voilà, on est son maître. Il n'y a personne, quand on est assis, qui dit : "Allez, lève-toi". On fait ce qu'on veut on est son maître, mais autrement c'est dur... oui..."

Mais au terme d'une vie de labeur (elle a fermé boutique fin décembre 1971, soit 15 jours à 3 semaines avant le passage de l'enquêteur) elle regrette de ne pas être restée ouvrière tant la condition salariale a changé par rapport à ce qu'elle avait connu dans le premier quart de ce siècle.

"Oui, oui mais si j'avais su, Monsieur, que c'était si dur le commerce, qu'on économisait moins d'argent, j'aurais continué à travailler... parce que, je gagnais assez bien moi, j'aurais continué, la vie c'est comme ça, on ne savait pas que l'ouvrier, il allait... il est mieux servi que nous dans tout hein, Monsieur ! Dans tout hein Monsieur, mais non... il a des avantages qui sont beaucoup meilleurs pour un ouvrier que pour un commerçant..."

1.3. Le poids de l'aléatoire ou les vicissitudes de l'existence

Bien souvent ces petits commerçants ont choisi ce métier sous la pression des circonstances, des aléas de la vie. Alors que les commerçants cités au paragraphe précédent, avaient apparemment choisi cette profession pour des raisons précises (ce qui ne veut pas dire qu'ils étaient libres de leur choix : des contraintes pesaient aussi sur leurs décisions), ces derniers sont devenus commerçants par accident, oserions-nous dire.

C'est souvent le fait de femmes qui, à la suite du décès de leur mari ou d'un parent ont été conduites à prendre un commerce. Parmi les différents emplois possibles, le commerce leur est apparu comme celui qui leur convenait le mieux étant donné leurs aptitudes et parfois leurs origines sociales.

Ainsi cette femme célibataire qui a repris avec ses parents un magasin de chaussures à la suite de divers échecs professionnels du père : "Nous n'y connaissions rien du tout : alors on a été là".

C'est aussi le cas de cette personne de 65 ans, dont le mari était patron et qui, à la suite de sa mort, a pris un magasin de diététique pour pouvoir continuer à élever ses enfants, s'occuper dans la vie et conserver son statut social. Devenir salarié eût été impensable pour elle.

Bien sûr, dira-t-on, on rencontre des situations analogues dans d'autres métiers. Certes oui. Mais nous faisons l'hypothèse que pour des personnes de cet âge et compte tenu de la situation du commerce il y a 15 ou 20 ans, le petit commerce a représenté pour certaines couches sociales une issue convenable à beaucoup d'égards pour bien des membres des classes moyennes.

Quelles que soient les origines déterminantes du choix de ce qui, au fond, représente davantage un emploi qu'une profession, il reste néanmoins qu'elles ont conditionnées toute la vie du petit commerçant et qu'elles pèsent sur sa décision d'arrêter ou de poursuivre ses activités. Ce développement, comme les suivants, ne se proposait pas autre chose que de décrire, très rapidement, quelques uns des déterminants constitutifs du champ social.

Mais le plus important n'est pas là, on peut en effet se demander si ces petits commerçants ont été ou non frustrés dans leurs désirs d'ascension sociale. Il est bien difficile d'apporter une réponse définitive compte tenu des éléments possédés. Il est probable que les plus "vexés" de se voir dépassé par d'autres couches sociales sont ceux qui ont repris le commerce de leurs parents. Mais ce n'est là qu'une hypothèse que seules des études quantitatives pourraient confirmer ou infirmer. (cf. chapitre III page 73: des aspirations sociales déçues)

2 - LA PERSONNALITE SOCIALE DU PETIT COMMERCANT AGE

Cet épicier, ce marchand de chaussures ou d'articles textiles, ce droguiste jeté dans ce métier par un hasard qu'on connaît trop bien, quel visage a-t-il ? Quelle personnalité sociale lui dessiner, bref quel type d'homme est-il ?

- L'homme fier et parfois jaloux d'une indépendance qui va, dans beaucoup de cas, jusqu'à un individualisme étroit et borné ? Oui pour une part.

- L'homme d'une morale pré-capitaliste cherchant plutôt des satisfactions professionnelles et personnelles que le profit pour lui-même ? Oui aussi pour certains de ces commerçants.

- L'homme affable, serviable cherchant avant tout à faire plaisir au client ? Oui encore dans la majorité des cas.

- L'homme attachant beaucoup de prix à un statut social et à certaines formes de respectabilité sociale ? Evidemment sans cela que serait-il ? Un homme réservé dans certains types de contacts sociaux ou immergé dans un milieu d'interconnaissance dont il apprécie les avantages ? Oui selon les cas.

Tels sont les éléments essentiels de cette personnalité sociale. Ils vont nous servir pour mieux appréhender la nature et l'importance de la crise d'identification sociale que redoutent la plupart des personnes âgées. Tous ces facteurs pèseront dans la balance lorsqu'il s'agira de prendre l'inévitable résolution.

2.1. L'esprit d'indépendance et son corollaire l'individualisme

En tant que travailleur indépendant le commerçant doit, à lui tout seul, assurer une bonne gestion de ses propres affaires.

S'il est originaire de milieux commerçants, il a appris dès sa jeunesse, à gérer la boutique en s'identifiant à ses parents commerçants comme lui.

S'il est issu d'une autre catégorie socio-professionnelle, il a dû se plier aux exigences du métier qui ont eût tôt fait de le ramener à la réalité c'est-à-dire à la nécessité de se débrouiller tout seul sans l'appui de quiconque le plus souvent.

Cette caractéristique est d'ailleurs le propre de tous les travailleurs indépendants. Mais il semble bien que pour les commerçants et, en particulier, pour ceux des classes d'âges composant cet échantillon, cette autonomie ait pour conséquence un individualisme souvent fortement marqué notamment pour les plus aisés.

Comme le terme individualisme prête souvent à équivoque, il importe de le préciser dès à présent. Par individualisme, nous entendons le refus d'accepter certaines formes de solidarité du groupe socio-professionnel auquel on appartient. C'est, si l'on veut, l'aspect négatif, péjoratif de l'indépendance ou de l'autonomie dans la conduite de ses propres affaires. A la limite, cet individualisme confine à l'égoïsme comme nous allons pouvoir le constater grâce aux exemples ci-dessous.

Trois indices révèlent la présence, plus ou moins importante selon la catégorie socio-économique d'appartenance, de cet esprit d'individualisme ou mieux de protectionnisme. Il s'agit de l'attitude à l'égard du logement et plus généralement du placement immobilier, du placement mobilier ou plus précisément de la faculté de pouvoir disposer librement de son argent pour soi et les siens.

2.1.1. Attitudes envers le placement immobilier comparativement au rachat des points de retraite ou à l'augmentation du taux des cotisations.

Il semble, mais ce n'est là qu'une hypothèse, qu'on puisse distinguer deux sortes d'attitudes et de comportements selon la catégorie socio-économique dans laquelle se situe le commerçant :

a) l'inévitable recours à la solidarité professionnelle et sociale.

S'ils sont très pauvres et qu'ils n'aient pas acheté de logement, il semble bien que leur préférence aille vers le placement de leurs quelques économies dans le paiement des cotisations de retraite. N'ayant pas, par eux-mêmes, les moyens de se débrouiller tous seuls, leurs seules économies ce sont encore les ressources des autres c'est-à-dire, la retraite.

S'ils sont propriétaires du logement et parfois du fonds de commerce, c'est qu'ils ont donné la préférence au logement sur la retraite, par désir d'autonomie et surtout pour assurer la sécurité de leurs vieux jours. Pour eux, comme pour d'autres catégories sociales, l'achat d'un logement représente d'abord une garantie pour l'avenir en cas de diminution de ressources pendant la vie active et surtout en prévision de la période de la retraite:

H. "Cotiser à une classe supérieure je n'ai jamais pu..."

F. "Nous on voulait être chez nous, on a cette maison depuis longtemps et c'est ce que nous avons toujours cherché... Et pouvoir être chez nous... (si on n'avait pas fait ça) on n'aurait pas pu rester ici, alors quand même comme c'était, nous vivons ici depuis 1927".

(67 ans - débit de vins - marié - propriétaire murs 20 m²

C.A. forfaitaire : 40 000-Cot. 6bis- retraite : 6 000 francs par an pour deux).

Plus on est démuné plus on est amené à faire confiance aux caisses de retraite qui, alors, représentent pour les plus pauvres, la seule garantie valable d'une retraite quelque peu décente. Très démuné ou très riche car dans ce dernier cas, on peut se permettre de verser à la fois des cotisations élevées et s'assurer par ailleurs des revenus ou des garanties solides et monayables.

Cette observation concernant les moins bien nantis, si fragmentaire soit-elle, constitue une explication du déséquilibre financier des caisses de retraite où il ne restera bientôt que les moins riches pour assurer le financement des prestations vieillesse.

b) vers le refus et parfois la négation de l'entr'aide professionnelle et sociale.

Comme nous l'examinerons à propos du choix placement mobilier/retraite il semble que cette catégorie se recrute essentiellement dans la petite bourgeoisie de province. Ce sont des personnes qui souvent possèdent un petit patrimoine immobilier ou foncier hérité ou acquis et qui jouissent de revenus plutôt élevés comparativement à ceux de notre échantillon (C.A. : 10 millions ou parfois davantage). De là leur choix en faveur de l'accession à la propriété par rapport au placement en cotisations de retraite choix qu'attestent les quelques réactions ci-dessous :

"Vu les conditions qu'ils nous faisaient, oui qu'ils nous faisaient quand nous avons demandé, nous avons considéré qu'il valait mieux mettre notre argent ailleurs, sur des immeubles ou comme ça qu'acheter des points".

(Femme - 65 ans - mari, 70 ans - 2 enfants - propriétaire murs et logement cotisation : VI bis.

Mais plus significatif est le cas de cette mercière, femme d'un sous-officier en retraite décédé depuis plusieurs années, âgée de 62 ans, dont le magasin est bien situé et, semble-t-il, très fréquenté. De plus elle est propriétaire de son logement mais locataire du fonds et possède en outre un petit patrimoine foncier composé de quelques hectares de vignes.

Ce cas, dont nous allons citer quelques extraits, témoigne bien de l'absence quasi-complète de toute solidarité sociale, contrairement à ce qui se produit par exemple chez les agriculteurs et a fortiori chez les salariés.

F. "En cotisant plus fort ? Ah ! mon Dieu non. Moi je ne suis pas de cet avis, il y en a qui le sont parce que moi je n'ai pas de réversibilité, si je mets en dehors ça me sert à rien, à quoi ça me servira que je donne, non... je le donne parce que on est obligé de le donner, mais je ne veux pas mettre davantage."

E. "Si vous n'étiez pas obligée vous ne le feriez pas.
(1)

F. "Non, je ne le ferai pas, ce n'est pas intéressant... je n'ai pas besoin d'eux, Moi."

E. "Vous pensez que vous pouvez vous débrouiller toute seule pour assurer votre retraite" ?

F. "Bien sûr, bien sûr, parce que c'est du cumul qu'ils font, ils nous le gardent l'argent, ils nous le prennent, ils nous le prennent, même si on n'a pas envie de le donner. Alors moi je n'ai pas cette idée, non parce que depuis le temps que j'en verse de l'argent, c'est pas la peine, hein, c'est pas utile, moi j'ai un cousin qui était à M. il est mort d'un cancer aux reins...

... Mais l'immeuble on peut le donner et au moins on vous donne une belle rente et vous en bénéficiez, quand vous êtes morts vous n'en avez plus besoin".

"Si j'avais encore quelqu'un je verserais des points encore, je me ferai une retraite plus belle et ça reviendrait à ma famille vous comprenez là... ce nombre de points, la moitié toujours... Mais moi ce n'est pas le cas, alors je parle évidemment en égoïste, je parle comme je pense, je dis ce que je pense, je n'ai pas besoin d'eux, Moi, bout à bout, si je le mettais eh bien il y en aurait de l'argent que j'ai donné à l'Etat"..

- (1) E. = enquêteur
F. = enquêtée

Quelque soit le caractère peut être extrême de cette attitude et de ce comportement, il n'en demeure pas moins vrai qu'il tranche nettement avec ceux des commerçants plus démunis comme on l'a déjà souligné et comme on aura encore l'occasion de l'indiquer à propos du placement mobilier. Se débrouiller tout seul, quand on le peut, constituerait donc pour cette catégorie, la solution à leurs problèmes de retraite. On voit bien que pareille attitude est bien la négaration de toute solidarité sociale.

S'ils sont poussés à se débrouiller tous seuls, au mépris de la plus élémentaire solidarité sociale, c'est aussi parce que ces commerçants ont souvent le sentiment d'appartenir à une catégorie socio-professionnelle, sinon à une classe sociale, rejetée du reste du corps social. Nous aurons d'ailleurs l'occasion de revenir sur ce sujet fort important. (cf. le champ clos de la Revendication).

2.1.2. Attitudes et comportements envers l'option placement mobilier/retraite.

En réalité il vaut mieux parler de la faculté de pouvoir disposer librement de son argent et pas seulement de placement immobilier.

Comme on l'a déjà souligné, le petit commerçant, quelqu'il soit, entend demeurer le maître de son argent. Il veut pouvoir en disposer à sa guise aussi bien pour faire face aux dépenses imprévues de son commerce ou à certains investissements (lorsqu'il en faisait) que pour satisfaire ses propres besoins personnels.

Mais étant donné que leur niveau de vie est variable, seuls certains, les mieux "assis" le plus souvent peuvent se permettre de donner la priorité aux placements mobiliers par rapport à la retraite. Les autres sont bien obligés d'avoir recours à l'entr'aide professionnelle, même si paradoxalement certains d'entre eux préfèrent garder leur argent par devers eux plutôt que de racheter des points par exemple.

- a) Le placement mobilier plus avantageux que la retraite tend à dissoudre la solidarité professionnelle de certaines catégories de petits commerçants mieux pourvus que d'autres

Pour cette classe de petits commerçants il vaut mieux placer son argent à la Caisse d'Épargne ou en valeurs mobilières plutôt que de mettre la même somme en rachat de points ou en paiement d'augmentations du taux de leur cotisation. Deux raisons à cela :

D'abord on conserve, ce faisant, la liberté de disposer de son argent. Qu'on vienne à mourir ou tout simplement qu'on ait besoin de ces sommes pour le commerce il est évident qu'on ne peut plus l'utiliser comme on l'entend si on l'a mis à la Caisse de retraite.

Ensuite on peut le placer comme on veut : en épargne liquide ou semi-liquide le plus souvent. D'où un petit rapport qui, même modeste, vaut toujours mieux que de le mettre dans le "gouffre" des caisses de retraite.

Le but premier de tous ces petits commerçants est donc, d'abord, d'assurer leur indépendance, quand bien même cela nuirait à l'esprit de mutualité des commerçants :

"Placé à 10 % quelque part ça rapporterait davantage que d'acheter des points, moi, j'ai calculé ça... j'estime que c'est plus valable, moi je crois, je l'ai calculé comme ça".

(63 ans - femme 58 ans - boulanger - marié - 2 enfants - bail - cotisation VII - locataire du logement principal mais propriétaire d'une maison acquise en prévision de la retraite)

Semblable attitude se retrouve chez ce droguiste dont voici le témoignage :

E. "Pourquoi n'avez-vous pas essayé de cotiser davantage ?

H. "Eh ! pour quoi faire ? oui et dans 15 jours je serais au cimetière... et ils encaisseront... j'ai un copain à moi, un plombier il a acheté un million de points, il était aux métiers un an après qu'il a pris sa retraite il est mort. Vous savez combien qu'on donne à la veuve, 9 francs par jour... Et le million il est parti, il ne l'a plus tandis que s'il l'avait placé il aurait touché les intérêts et il aurait eu le million et comme ça il n'a rien voilà...

"Je préfère, au moins si j'en ai besoin je peux le prendre tandis que là vous ne le touchez plus c'est fini, c'est perdu... là c'est fini..."

Rien d'étonnant dans ces conditions d'apprendre dans la suite de l'entretien que ce droguiste est propriétaire de deux logements : le sien, c'est-à-dire son appartement situé au-dessus du magasin, plus une maison qu'il loue pour 230 francs par mois.

Bien sûr il s'agit là de données relativement fragmentaires. Notre intention n'est pas de dresser un tableau exhaustif des comportements à l'égard de la préparation financière ou autre de la retraite. Nous désirons simplement souligner les conséquences qu'entraîne ces choix économiques sur la mentalité du petit commerçant et, surtout, sur son degré de solidarité professionnelle et sociale.

b) La retraite représente une sécurité d'autant plus grande que les revenus sont plus faibles

Cette attitude du : "je me débrouille tout seul que les autres en fassent autant" semble être l'apanage de ceux qui, dans notre échantillon, sont relativement bien pourvus.

Quant aux autres, comme on l'a signalé à propos du logement ils préfèrent mettre leur confiance dans la caisse de retraite parce qu'ils n'ont pas les moyens de faire autrement. Et pourtant ! leur métier de commerçant les oblige, eux tout autant que les autres, à avoir besoin de liquidités.

"Si j'avais pu je me serais mis à la classe de cotisation la plus forte, pour toucher une retraite plus forte parce que j'en connais qui touchent bien plus que moi... C'est davantage une sécurité...il vaut mieux toucher 50 000 par trimestre que 42 000 A.F. comme moi j'ai touché. Cela irait mieux."

(mère - célibataire - 1 enfant - bonneterie-bail - 20 m2 - locataire logement principal - cotisation : VI)

S'il en est qui désirent racheter des points, mais ne le peuvent, il en est d'autres, toujours dans la même classe de revenus qui s'y refusent. Et cependant ils disposent des sommes nécessaires mais préfèrent les garder par devers eux par crainte d'entamer, peut-être de détruire, la solidarité familiale. Cette attitude est trop énigmatique pour qu'on ne s'y arrête pas quelques brefs instants.

Il est probable que ce comportement est le propre des plus pauvres parmi les plus démunis. Dans ces conditions, il est tout à fait logique, de leur logique à eux et non pas de celle du technocrate, du sociologue ou de l'économiste, des s'appuyer davantage sur la solidarité familiale que sur celle du groupe social laquelle demeure lointaine, donc précaire.

C'est le cas de cette femme veuve, marchande de volailles sur les marchés qui a dû interrompre brutalement son travail "parce qu'elle a été prise d'un malaise (cardiaque probablement) sur le marché". Cette personne mère de 4 enfants, avait un chiffre d'affaires de 6 000 francs par an et cotisait en classe 6 bis. Depuis qu'elle est à la retraite elle touche 480 F par trimestre. Elle est propriétaire d'un logement très ancien, vétuste, ne comportant que l'eau courante. Elle y vit avec un de ses enfants et sa famille.

Cette commerçante sur laquelle s'est abattue brutalement la retraite-catastrophe selon l'expression de S. de BEAUVOIR, a refusé de racheter les 5 ou 6 000 francs de points comme le lui proposait le directeur de la caisse de retraite parce qu'elle préfère que cet argent reste dans la famille et profite à ses enfants : (1)

"Eh ! pourquoi monsieur ? Et si j'étais morte.. on peut mourir Monsieur, 500 000 francs de points, 5 000 francs de points, ils m'auraient rapporté si j'étais morte hein ! Monsieur, de suite ils encaissaient ces 500 000 francs hein vite fait !..."

"Ben si j'étais morte autant vaut que mes enfants en profitent écoutez, ça serait bien le coup des étrangers eh bien mon Dieu surtout pour faire le palais qu'ils ont fait..."(il s'agit du siège et des nouveaux bureaux de la caisse de retraite)

Une autre personne de revenus et de conditions de vie quelque peu supérieurs ou a fortiori se situant dans une classe nettement au-dessus aurait effectué semblable opération car, elle aurait trouvé là une solution, sinon efficace, du moins appropriée à sa situation personnelle.

(1) A moins que ses enfants se refusent à l'aider, ce qui serait une autre hypothèse davantage pessimiste.

Si cette marchande de volailles ne l'a pas fait c'est parce que pareille solution, quoique non négligeable en elle-même, ne lui aurait probablement pas apporté un remède efficace à sa situation de "marginale". En effet dans ce milieu d'ouvriers pauvres auquel elle appartient comme ses parents et ses frères et soeurs, l'entraide familiale en l'occurrence, constitue une valeur sûre et une protection efficace contre l'adversité et, en particulier, contre les maux inévitables de la vieillesse.

Or "donner" de l'argent à la caisse de retraite pour reprendre son langage eût été le retirer à sa fille avec laquelle elle vit. Ce faisant, elle aurait enfreint le code implicite qui régit les relations du groupe familial, règle bien plus importante pour sa vie quotidienne que les propositions de la caisse de retraite.

Au surplus, pourquoi aurait-elle couru le risque de perdre un de ses points d'ancrage les plus sûrs : la famille, la vie avec les enfants et les petits enfants, bref tous ces liens affectifs et matériels qui font toute la valeur de la solidarité familiale ? Pour quelques "sous" de plus par mois ? Cela ne lui a pas paru valable. Où l'on voit donc que le choix n'est pas aussi irrationnel qu'il veut bien paraître aux yeux d'une autre rationalité appartenant à d'autres classes sociales et qui n'est pas basée sur les mêmes critères.

2.2. L'éthos pré-capitaliste

Il y a dans la société actuelle deux objectifs économiques possibles pour un commerçant : la recherche du profit ou la poursuite de satisfactions professionnelles auxquelles on subordonne le désir du gain pour lui-même.

Or, il est bien évident qu'il ne faut pas s'attendre à trouver chez les petits commerçants âgés et souvent défavorisés qui sont ceux de cet échantillon, des personnes poursuivant la recherche du profit pour lui-même dans un authentique esprit capitaliste.

Bien au contraire pour ces commerçants il s'agit d'abord de "vivre honnêtement" c'est-à-dire de mener une vie bourgeoise : être à l'aise sans plus, mais surtout ne pas courir éperdûment après le profit et l'argent. Il ne s'agit pas d'échafauder une fortune mais de faire prospérer son patrimoine et d'en jouir en "bon père de famille". Donc, dans toute la mesure du possible c'est-à-dire de ses revenus, on s'efforcera de profiter au maximum des avantages de la vie :

"Et puis maintenant nos affaires ne sont plus intéressantes sur le plan financier, sans parler de faire fortune parce que mes parents étaient dans les affaires et ils n'ont pas réalisé une fortune (troisième génération de commerçant dans la même affaire)... pour réaliser une fortune à l'heure actuelle il faut être spéculateur..."

"Alors un commerçant n'est pas un spéculateur en principe. Eh bien il a que donc des gains absolument normaux de bon employé..."

(66 ans - marié - 2 enfants - Diplômé école commerciale - bail magasin de textile linge de maison, vêtements de travail, confection masculine, C.A. réel 300 à 400 000 francs - cotisation classe VIII - retraite : 1 200 francs par mois environ pour deux)

Cette attitude fondamentale, bien que peu explicitée dans nos entretiens, nous semble constituer une des principales dimensions de la personnalité sociale du commerçant.

Pour bien la comprendre, il faut la rapprocher de ce que nous avons dit des origines sociales de ces petits commerçants.

Parfois elle est sous-tendue par certaines valeurs morales où l'intérêt du métier, la recherche de satisfactions professionnelles priment la course à l'argent ou au profit pour lui-même, comme en témoigne, de façon plus qu'éloquente, ce ménage de petits commerçants tenant un débit de vins :

- H. "C'est un petit travail qui nous plaît, ça ne serait pas rentable question de vivre dessus"
- F. "Oui, on connaît les gens, je ne sais pas, c'est notre vie, ce n'est pas l'argent qui compte... Oh ! non. Ca y fait vous savez ce n'est pas l'argent qui compte toujours mon Dieu ceux qui ont beaucoup d'argent qu'est-ce qu'ils font des bêtises, on voit tous les jours sur les journaux, parce qu'ils veulent toujours plus, nous nous n'avons jamais voulu plus".
- H. "Quand on ne doit rien à personne on est riche vous savez c'est justement quand on cherche à être honnête, ne rien devoir à personne".
- F. "C'est plus agréable... savoir prendre sa vie, hein !

L'argent est donc subordonné à un autre ordre de valeurs où se mêlent la poursuite de satisfactions professionnelles et l'attachement au quartier comme on aura l'occasion de le lire dans les pages suivantes. Ceci ne veut pas dire que ces gens-là mènent une vie d'ascète. Absolument pas.

Nous ne nous étendrons pas davantage sur ce sujet qui demanderait de plus amples développements. Retenons simplement que ces valeurs morales et professionnelles exercent une influence non négligeable sur la décision de poursuivre ou pas l'activité professionnelle.

Quand le métier vous plaît, quand le quartier vous plaît, quand parfois, mari et femme entretiennent de bonnes relations comme c'était le cas dans l'exemple du marchand de vins cité ci-dessus, pourquoi donc fermer boutique ? Est-il possible, à cet âge, de retrouver un nouvel équilibre de vie aussi chèrement acquis, fait de dosages aussi subtils entre toutes sortes d'éléments psychologiques, sociologiques, économiques, ... pour notre part nous en doutons beaucoup. Mais n'anticipons pas sur la suite de notre exposé.

2.3. Du plaisir de se faire plaisir au plaisir de faire plaisir

Le commerçant est, par nature, disions-nous, un personnage sympathique, affable chez qui, en principe, prédomine le désir de satisfaire le client.

Bien sûr il ne s'agit pas d'un état donné d'avance (la nature humaine n'existe pas en tant que telle) mais de la résultante de deux facteurs : l'un tenant au tempérament individuel, l'autre découlant de la situation psycho-sociale de face à face client-commerçant. On ne né pas commerçant, on le devient contrairement à l'affirmation courante. On peut donc distinguer la satisfaction d'un certain amour-propre d'une part, et le souci d'être agréable au client pour s'attacher sa confiance d'autre part.

2.3.1. Satisfaire un certain amour-propre

"Parce que moi j'aimais vendre... j'étais furieux quand on me prenait un client parce que moi j'aurais voulu réaliser cette vente, je n'y avais aucun intérêt je vous dis, mais c'était le plaisir de vendre, le plaisir de dire : j'ai réussi à lui vendre tel livre, comprenez-vous on aime ça ou on ne l'aime pas. ... Mais enfin c'est ce contact avec le client qui... oui, ça me plaît, et puis je ne sais pas, il y a l'amour-propre de réaliser une bonne affaire".

(59 ans - marié - 4 enfants - propriétaire murs, droguiste - C.A. effectif 500 000 francs - 1 vendeur - cotisation : 6 bis)

2.3.2. Faire plaisir au client

Inutile de s'attarder sur ce point qui est très connu. Cela fait partie de la situation psycho-sociale de face à face dans laquelle, client et commerçant, se trouvent engagés.

Nous retiendrons simplement des réflexions que nous ont livrées les commerçants celle d'un marchand de chaussures qui présentait cette recherche de la satisfaction du client comme une justification du rôle, selon lui irremplaçable, du petit commerce face aux "grandes surfaces".

"Oui surtout avec les grandes surfaces il y a une différence parce que chez nous le client, chez nous, chez tous les marchands de chaussures, le client est assis, peut choisir, et on s'occupe d'eux et bien souvent qu'on les conseille, or ça les grandes surfaces ne le font pas ça, donc les clients le commerçant qui a une affaire qui traite bien son client, gentiment eh ! bien elle tient debout".

..."Tandis que nous on tient le client, on essaie gentiment, on a un service après-vente : s'il y a un pépin ben ces gens-là comptent sur nous voyez-vous sur le... c'est ça le petit commerce qui sera tenu, comme ça celui-là il tiendra encore, si on sert les clients c'est trop grand, c'est trop petit, c'est ça bon ben hop alors là il peut aller dans un supermarché, c'est pareil voyez-vous, il faut donc s'occuper de son client, il faut le tenir".

(marchand de chaussures - 62 ans - a mis son commerce en gérance et s'est mis en retraite sans percevoir les prestations - Propriétaire des murs - 170 m2 C.A. élevé - 3 vendeuses - cotisation VI bis).

Une analyse psycho-linguistique de ce texte nous apporterait certainement de précieuses informations quant à la psychologie du commerçant. Sans aller jusque-là, on voit combien le rôle de conseiller au service du client est mis en valeur, combien aussi ce commerçant est fier d'avoir réussi alors que tant d'autres, moins bien placés, il faut le dire, échouent ou stagnent.

Rien d'étonnant, dans ces conditions, de constater que ce ménage ait pris par anticipation sa retraite (sans toucher les prestations) et ait mis son magasin en gérance. Suprême privilège, il a pu garder l'aspect agréable du métier : les achats et abandonner le côté fatigant : la vente des chaussures.

Comment quand on est autant attaché à son métier, arrivé à s'en détacher ?

2.4. L'importance attachée au statut social et à certaines formes de respectabilité sociale

Exercer le métier de détaillant, comme c'est le cas pour les plus âgés habitant les vieux quartiers de centre-villes désertés, c'est souvent engager un dialogue avec un entourage social tantôt homogène, tantôt varié. Ce qui signifie que le commerçant se présente devant eux avec un statut social et avec sa personnalité individuelle. En retour les clients répondent soit le plus souvent par une attitude anonyme soit, surtout lorsqu'on se trouve en présence de quartiers socialement homogènes, par l'établissement de liens privilégiés plus ou moins forts entre eux et le commerçant. A travers ces relations de réciprocité le commerçant âgé y cherche la consécration de son utilité, de la valeur de son rôle, ainsi qu'un accroissement de son statut social de petit commerçant au service d'un quartier :

"Des gens que je connais depuis l'âge que j'étais gosse, enfin c'est agréable vous savez les gens qui vous appellent, qui viennent vous chercher".

L'ancienne bobineuse déjà citée et qui habite un quartier ouvrier attache beaucoup de prix à l'estime que les habitants du quartier lui accordent :

"Il y a des ouvriers, le quartier, Monsieur... Ah oui ! c'est tous les ouvriers par ici qui n'ont pas beaucoup de ... on est pris beaucoup en considération oh oui ! parce que quand on est longtemps dans le commerce les gens ils voient qu'on est sérieux... c'est comme ça, il faut croire qu'ils étaient bien servis pour toujours revenir... C'est-à-dire qu'il faut être sérieux, ne pas carotter les gens, toujours bien les servir, vous ne perdez pas le client".

Or, précisément c'est ce statut social auquel ils sont particulièrement sensibles qu'ils devront, quoiqu'ils en aient, abandonner lorsque sera venu le redoutable moment de cesser. On comprend dans ces conditions que beaucoup cherchent à reculer le plus tard possible cette échéance, sauf si la dégradation de leur situation économique les en chasse brutalement ou par des voies plus subtiles mais non moins efficaces. Mais de tout cela nous reparlerons de façon plus précise lors de la description des différentes attitudes face à la décision. (c). chapitre IV).

2.5. Les différents types de relations sociales : d'une indépendance petite bourgeoise à l'attachement au quartier

Nous l'avons vu : les origines sociales de ces petits commerçants sont assez mêlées, si la plupart viennent des classes moyennes, beaucoup sont aussi originaires de milieux ouvriers et parfois ruraux. Dès lors, il n'est pas étonnant de voir que le style de leurs relations sociales prenne pour les premiers, des allures que nous qualifierions de "petites bourgeoises" et, pour les seconds, des caractères propres à leur classe d'origine qui parfois est encore celle de leur quartier, sauf pour quelques rares fils de ruraux qui sont dans une situation spécifique.

2.5.1. La crainte des contacts sociaux répétés et soutenus

C'est la veuve d'un patron d'une usine de textiles du Nord, obligée de prendre un magasin de diététique à la suite du décès de son mari qui s'exprime Après avoir évoqué son déménagement récent d'un quartier mal fréquenté, elle poursuit :

"Oui je suis plus dans mon milieu si vous voulez que là-bas, Oh oui ! là c'est tout de même beaucoup mieux et puis c'est-à-dire qu'on est très indépendant, on ne se fréquente pas, on ne se fréquente pas du tout mais je crois que s'il arrivait un coup dur tout le monde serait serviable pour aider. Mais enfin on ne se fréquente pas. J'ai simplement une dame en-dessous de chez moi qui est veuve également, qui est plus âgée que moi et qui est très heureuse le soir quand je rentre d'aller lui dire un petit bonsoir à l'occasion.

Ben on ne se fréquente pas, on ne va pas chez l'une chez l'autre mais quand on se rencontre bon... on se dit bonjour on parle un petit peu, ça va, la santé, on s'inquiète de l'une et l'autre mais enfin on ne se fréquente pas... je ne pourrai pas supporter quelqu'un qui vienne continuellement chez moi"...

On ne saurait mieux évoquer par le concret et le vécu la nature même des relations sociales de caractère typiquement bourgeois.

Il est donc probable, compte tenu de ses origines sociales bourgeoises, de sa manière d'être socialement, de sa non-insertion dans le quartier (elle habite dans une résidence "chic" à plusieurs kilomètres du magasin) et contrairement aux cas que nous évoquerons ci-après, que la nature des liens contractés avec sa clientèle doit en être affectée.

Ce qui est certain, en tout cas, c'est que lors de la cessation définitive d'activité, elle ne rencontrera pas du tout le même type de difficultés pour rompre avec son entourage social, que ceux vivant en étroite symbiose avec leurs quartiers et que nous allons étudier à présent.

2.5.2. Un milieu d'interconnaissance apportant chaleur humaine, joie et solidarité

Comme nous l'avons déjà indiqué, ces petits commerçants habitent souvent depuis 20 ou 30 ans dans de vieux quartiers qui ont parfois gardé une unité et une vie sociales plus ou moins intenses.

Entre eux et cet entourage, de multiples relations de réciprocité se sont créées au fil des jours et des ans. Si bien qu'ils sont devenus mutuellement indispensables. S'ils partent, le quartier perd sa vie et voit se fermer des lieux de rencontre parfois précieux. S'ils quittent ils auront, quant à eux, à assumer cette rupture et à tenter de redéfinir de nouveaux rapports avec un nouvel entourage, à moins, ce qui arrive hélas trop souvent, "qu'ils ne laissent tout tomber". Nous reviendrons sur ce point lorsque nous établirons une typologie d'attitudes face à la décision d'arrêt.

a) un milieu d'interconnaissance avec lequel on entretient de multiples rapports de connaissance, d'amitié et de bon voisinage

F. "Les gens viennent parce qu'ils nous connaissent.

H. "Nous avons une clientèle par ici des amis, c'est des amis, ils viennent parce qu'ils nous connaissent sans ça ils ne viendraient pas. C'est des amis qu'on a comme clients.

F. "Voilà..."

H. "Oui parce qu'ils veulent bien venir... des amis quoi.

F. "Depuis que nous sommes là (1927) tout le monde nous connaît dans la rue alors quand même ils sont convenables tous.

L'attachement au quartier est indissoluble de l'intérêt porté au commerce

F. "Ah moi ! j'aime cette rue ICI, d'être placée ICI

E. "Vous aimez la rue !

F. "Oui.

H. "Le quartier oui.

F. "Ah ! j'aime le quartier... Ben les gens, TOUT LE MONDE, dans le quartier TOUT LE MONDE a toujours été très gentil avec nous... même si c'est un quartier bourgeois plutôt ils sont très gentils, oh ! ça C'EST MA VIE.

H. "Il y a très longtemps que nous sommes là

F. "C'EST MA VIE, même vous voyez je lui dis des fois : on me le reprendrait ben tant pis mais moi je veux rester ici... aller dans une autre place non non ça ne... je ne changerai pas, je ne chercherai pas à le vendre..."

Une présence permanente au sein du quartier

H. "Le lundi et le dimanche ICI il n'y a personne dans la rue, il n'y a que nous, hein nous, nous sommes toujours là, nous, nous sommes LES PILIERS.

b) Un milieu où l'on se sent solidaires les uns des autres

Il y a des commerces ouvriers comme il y a des commerces bourgeois. Quand on est une ancienne ouvrière, qu'on habite depuis 1925 un quartier des environs de Roubaix typiquement ouvrier, on se doit de s'adapter à leurs demandes :

"Je restais ouverte jusqu'à 8 h 30 le soir pour les ouvriers qui travaillaient chez K et j'étais ouverte Pour Eux hein !... les ouvriers qui venaient acheter pour souper en allant travailler un litre de bière et une boîte de ... ou bien du fromage. Je restais ouverte Pour Eux ...

En retour la solidarité d'autrui à son égard ne se fait pas attendre :

"J'ai toujours tenu mon commerce toute seule... je n'ai jamais eu un coup de main, si quand ils voyaient que j'avais de la misère avec une caisse il y avait quelqu'un là il m'aidait avec moi mais autrement jamais je n'ai eu personne c'est moi toute seule."

"... les gens viennent me dire bonjour en passant, qui demandent si ça va ... si je m'habitue à ne rien faire!" (a cessé son commerce depuis le 31.12.71, trois semaines avant le passage de l'enquêteur).

Nul doute que cet attachement au quartier et cette satisfaction d'être dans un milieu jusque là solidaire, n'influence profondément la décision de cesser le travail. Par ces évocations nous voulions simplement rappeler l'importance de cet enracinement sociologique et la nécessité devant laquelle se trouve le planificateur ou l'administrateur d'en tenir compte.

CHAPITRE II

LE POIDS DU PRESENT

OU

LA FIN DES PETITS COMMERCANTS AGES

Le sous-titre de ce chapitre peut paraître de prime abord, quelque peu exagéré ou alarmiste pour qui est familier des problèmes du petit commerce. En fait, comme nous allons le montrer, vaine est cette crainte.

Pour nombre de ces petits commerçants, désavantagés sur beaucoup de plans, il ne faut pas craindre de voir la réalité en face et d'affirmer que, pour eux, c'est à proprement parler la MORT de leurs petits commerces.

Issus parfois de milieux pauvres, agriculteurs ou ouvriers, le plus souvent de classes moyennes, le petit commerçant qui, au fond, s'est davantage laissé poussé vers ce métier qu'il ne l'a délibérément choisi a, au fil des ans, contracté les habitudes de son milieu ainsi que celles de sa clientèle ouvrière ou petite bourgeoise. D'où un certain type de personnalité sociale que nous avons ébauché à grands traits.

Coincé derrière son comptoir, ligoté par des habitudes de travail dont il ne peut se défaire, il n'a pas su pressentir la très rapide évolution du commerce qui commençait à peine il y a dix ans. Et il était encore moins armé pour y faire face vu son âge et son niveau économique et culturel.

L'imminence de la fin est donc proche pour la plupart.

Leur vie quotidienne est bien souvent devenue invivable. Qu'on l'envisage sous son aspect objectif, c'est-à-dire sous l'angle des comportements dits objectifs, selon une terminologie behavioriste, ou sous leur jour subjectif, dans sa réalité vécue, la vie de chaque jour devient de plus en plus pesante et pénible pour la grande majorité de ceux qui ont bien voulu accepter de se confier au psychosociologue.

Quant aux conditions actuelles d'exercice de leur métier, c'est bien pire encore comme nous aurons l'occasion de le montrer dans ce chapitre. Si quelques rares privilégiés par l'âge, "la fortune" ou la santé, ne connaissent, pour l'instant du moins, que peu de difficultés et de peines, la plus grande partie s'avère absolument incapable de faire front. Bien plus, elle se réfugie dans le défaitisme, la passivité, l'inertie, le doute, l'insatisfaction amère à moins qu'elle ne trouve des accents pour clamer bien haut l'injustice qu'elle subit. C'est ce que nous exprimions dans une précédente note de travail lorsque nous parlions d'échec.

Mais semblable attitude de passivité à l'égard de la situation de leur propre commerce, est trop profonde pour ne pas cacher autre chose. Derrière cet "à quoi bon, il n'y a plus rien à faire" on décèle une agressivité mordante à l'égard de la société dont ils se savent exclus, rejetés. Aussi adressent-ils de dures critiques à l'égard des pouvoirs publics qui ne font rien et, d'ailleurs, n'ont jamais rien fait ou pas grand'chose, des grandes surfaces et même - et c'est un comble ! - de l'opinion publique c'est-à-dire de leurs propres clients qu'ils ne comprennent plus et à qui, parfois "ils en veulent" de les avoir eux aussi "laissés tomber".

Nous nous trouvons donc en présence d'un sentiment d'exclusion sociale profond et généralisé qui touche, à des degrés divers, tous les différents types de commerçants interrogés au cours de cette enquête.

Nous serons donc particulièrement à l'écoute de cette Parole Sociale qu'elle exprime à travers les réalités du quotidien, la dégradation de l'exercice du métier ou sous cette vigoureuse protestation d'un groupe social menacé d'exclusion.

*

*

*

1 - LA VIE QUOTIDIENNE : REALITE OBJECTIVE ET REALITE VECUE

Sous ce terme de vie quotidienne nous englobons aussi bien les conditions concrètes de travail : rythme de travail (horaires hebdomadaires, horaires quotidiens, possibilités ou pas de prendre des vacances) que les occupations journalières du commerçant : temps libre, loisirs, sous toutes leurs formes etc...

Ceci étant précisé, nous envisagerons cette vie quotidienne sous ses deux aspects complémentaires en tant qu'elle constitue une réalité objective qui pourrait être rigoureusement mesurée par voie d'enquêtes détaillées d'une part, et envisagée de l'intérieur de l'individu c'est-à-dire à partir de la réalité vécue d'autre part.

1.1. La réalité objective de la vie quotidienne

Notre objectif n'est pas - on s'en doute bien - de procéder à une description minutieuse et rigoureuse des conditions de vie de cette catégorie particulière de petits commerçants, car le matériau dont nous disposons ne le permet pas. Il reste cependant qu'une telle enquête apporterait d'utiles renseignements.

Nous nous contenterons donc de présenter quelques remarques qui, bien qu'hypothétiques, n'en contribuent pas moins à éclairer d'une lumière vive les conditions de vie actuelles de ces petits commerçants défavorisés. Voici les constatations que nous avons pu faire.

1.1.1. La durée du travail quotidien (heures d'ouverture et travaux annexes) ne cesse de s'allonger dangereusement surtout chez les plus démunis

Chez ces derniers, qu'on rencontre plus particulièrement dans l'alimentation générale et la droguerie-quincaillerie, il n'est pas rare de trouver des horaires d'ouverture atteignant 11 heures par jour sans compter les travaux annexes de rangement du magasin et d'administration.

Par contre les plus aisés sembleraient travailler un petit peu moins longtemps environ de 9 à 10 heures, la pause de midi étant plus longue et, souvent, mieux respectée par la clientèle.

1.1.2. La durée du travail hebdomadaire tend elle aussi à s'allonger par la suppression du jour de congé du lundi et parfois du dimanche matin pour les plus exposés

Ne pouvant lutter contre la dure concurrence des grandes surfaces de vente, dans le domaine des prix notamment, le petit commerçant est bien souvent obligé de compenser, par l'allongement des horaires quotidiens et surtout hebdomadaires, les pertes financières subies.

Les commerçants les moins exposés à l'évolution économique du commerce ont encore la possibilité de fermer le dimanche évidemment mais aussi le lundi.

Mais les autres, les petits épiciers, les petits droguistes ou quincaillers habitant des centres-villes désertés ou des quartiers pauvres comme c'est fréquemment le cas dans cet échantillon, sont souvent obligés d'ouvrir le lundi, ce qu'ils trouvent normal, et même le dimanche matin. Parfois même nous avons rencontrés des épiciers qui ouvriraient le dimanche en fin d'après-midi. Que leur reste-t-il donc pour se détendre et pour vivre ?

N'oublions pas cependant que même si le commerçant ferme le lundi, cela ne constitue pas pour autant un jour de congé car, bien souvent, il profite de ces quelques heures pour effectuer ses achats chez des grossistes.

Par conséquent, seuls disposent des congés hebdomadaires, ceux qui emploient du personnel et qui, de ce fait, peuvent utiliser plus librement leur temps de congé. Or ces derniers sont relativement rares dans cet échantillon.

1.1.3. Les vacances d'été sont inexistantes sauf pour quelques catégories privilégiées

Nous n'entrerons pas dans le détail si ce n'est pour distinguer trois catégories de petits commerçants.

Dans la première catégorie rentreraient tous ceux qui n'ont jamais pris de vacances de toute leur vie, grosso-modo ils représentent 17 personnes dans notre échantillon soit près de la moitié.

Dans le second groupe se trouvent ceux à qui il est arrivé une fois ou l'autre, de prendre des vacances d'été, notamment aux "bons temps" de l'après-guerre, ou qui, en prennent régulièrement depuis quelques années mais de très courte durée : 1 semaine à 15 jours selon les situations.

Quant à la nature de leurs vacances, il s'agit, dans le meilleur des cas, de vacances dans la région : chez des parents ou des amis. Mais bien souvent elles sont prises au domicile même.

Dans la troisième catégorie il y a ceux qui prennent régulièrement et depuis longtemps, des vacances dont la durée oscille actuellement entre trois semaines et un mois.

Généralement ils ferment complètement le magasin, en août de préférence. Quelques-uns cependant se débrouillent pour laisser ouvert le plus possible, soit en s'arrangeant avec une vendeuse, soit en restant eux-mêmes au magasin pendant que leur famille se repose dans quelque villa de bord de mer ou de montagne. Mais ces cas sont peu nombreux et font partie de catégories relativement privilégiées.

1.1.4. Des loisirs généralement très conformistes

Quelques rapides indications sur la nature de ces loisirs pour nous permettre de situer mentalement ces commerçants parmi les autres catégories sociales.

Les sorties du dimanche, pour ceux qui peuvent se les permettre, consistent à effectuer une promenade à la campagne ou, plus souvent, à rendre visite à des parents.

Quand leur temps n'est pas mangé par toutes sortes de besognes administratives, comptables ou autres, ils passent leurs soirées à regarder la télévision, à lire des revues professionnelles ou d'autres, parfois à quelque activité de bricolage.

Quant aux émissions de télévision préférées, il s'agit, le plus souvent, de celles qui ont une très large audience telles que les variétés (Cadet Roussel, émissions de Guy Lux) les films d'action, les émissions théâtrales en particulier "Au théâtre ce soir" et les actualités télévisées.

Les vacances sont tout ce qu'il y a de plus "petit français moyen". Visiter les régions de France car "il n'y a rien de plus beau que la France et, d'ailleurs, on n'a pas encore tout visité", comme s'ils avaient tracé un calendrier minutieux fixant les régions à découvrir chaque année.

Le but premier bien souvent n'est pas de "faire du tourisme" mais de rendre visite à des parents ou amis, ou d'aller faire une sorte de pèlerinage historique sur les lieux où on s'est battu pendant la guerre de 39/45 ou, de retourner en Allemagne dans les campagnes où l'on travaillait durant la captivité.

Parfois même - et nous rejoignons ici cet esprit d'individualisme évoqué plus haut - certains qui, pourtant ont les possibilités financières d'effectuer des voyages en France ou à l'étranger, préfèrent rester chez eux et rayonner dans la région en s'absentant le moins possible de leur domicile, comme s'ils étaient préoccupés de leur commerce au point de ne plus pouvoir s'en détacher.

1.2. La réalité subjective de la vie quotidienne

D'une manière générale nous pouvons dire que l'accroissement des horaires de travail et, plus généralement, des conditions de travail, est ressenti par ces petits commerçants de façon pénible voire épouvantable pour les uns ou tout simplement prenante pour les autres.

Nous touchons là un point particulièrement important sur lequel nous reviendrons à propos des réactions des commerçants à la dégradation du petit commerce et, surtout du sentiment qu'ont ces petits commerçants d'appartenir à une classe rejetée du corps social.

Pour cerner ce vécu quotidien nous nous appuierons sur deux cas choisis, l'un dans la catégorie des plus défavorisés et l'autre, dans le groupe intermédiaire entre le précédent et les plus riches dont les chiffres d'affaires atteignent parfois 20 à 50 millions d'anciens francs par an évidemment.

1.2.1. Resquiller pour survivre

Il s'agit d'un petit épicier, ancien agriculteur, habitant dans une rue principale d'une petite ville de province, face à l'église dont le magasin n'a pratiquement jamais été entretenu depuis plus de 10 ans. Ce ménage se chauffe au feu de bois et fait sa cuisine à l'aide d'un petit réchaud à gaz butane et d'un vieux fourneau datant d'après-guerre sinon d'avant-guerre. "Nous vivons comme des clochards" reconnaissent-ils eux-mêmes.

Pour ce ménage les conditions de travail, en particulier les horaires, paraissent épouvantables. Leur situation est tellement catastrophique qu'ils viennent à se considérer comme des resquilleurs c'est-à-dire comme des gens obligés de frauder pour pouvoir survivre. Ils ramassent les miettes que les autres ne veulent pas, les miettes c'est-à-dire les clients qui les considèrent comme des dépanneurs et qui vont chez eux uniquement, ou presque, pour acheter ce qu'ils ont oublié ou pas trouvé dans les super ou hypermarchés. Les miettes du festin des autres ! Écoutons :

- F. "Quant à nous, nous sommes là jusqu'à 9 heures et demi du soir. Nous dinons, demandez-lui le diner que je fais (en parlant de son mari présent à l'entretien) tous les jours, un pied en l'air."
- H. "Alors ILS viennent nous escagasser pour avoir un paquet de sel... 50 grs de râpé que nous faisons avec du bon..."
- H. "... Et alors On est là qu'On ouvre de 6 heures du matin jusqu'à 9 heures du soir".
- F. "... Oh de 6 heures à 6 heures 1/2..."
- H. " 6 heures 1/4"
- F. "On se lève à 6 h 1/4 mais à 7 heures moins le quart le magasin est tous les jours ouvert... Vous pouvez passer là à 7 h moins le quart Vous verrez le magasin ouvert".
- H. "Jusqu'à 9 h 1/2 du soir et le dimanche pareil".
- E. "Le dimanche vous êtes ouverts toute la journée" ?
- F. "Oui... si on ramasse quelque chose hein !
- H. "C'est le dimanche encore qu'On Resquille un peu, les grands magasins étant fermés".

Voilà donc à quelles conditions de vie peuvent être réduits des commerçants. Nous saisissons là, sur le vif, le déroulement du processus de marginalisation. Toutes choses égales par ailleurs, ils sont dans une situation comparable à celles de ces jeunes adolescents qui, ne trouvant pas à s'insérer dans la société, en viennent à resquiller, puis à voler pour tomber finalement dans un état de pré-délinquance voire de délinquance.

Certes pousser la comparaison trop loin serait déformer dangereusement la réalité. Nous voulons simplement souligner à quel point ces petits commerçants peuvent se sentir devenir, jour après jour, mois après mois, une catégorie exclue de la société, comme nous aurons l'occasion de le redire à maintes reprises au cours de ce rapport.

1.2.2. "A n'en plus pouvoir dormir"!

Le cas ci-dessous est bien loin d'être aussi dramatique que le précédent. Le travail, il vaudrait mieux dire le boulot, est pénible, accaparant, préoccupant sans pour autant confiner à la misère ou à la mendicité comme précédemment. D'autant plus que la mercière dont il s'agit ici, se situe dans une catégorie plutôt aisée par rapport au reste de l'échantillon : magasin bien placé, activité soutenue, possession d'un logement principal et d'un petit patrimoine foncier. L'épicier cité en exemple était locataire et ne possédait rien d'autre.

E. "Mais en dehors de votre commerce, quelles sont un petit peu vos occupations ?

F. "Eh ! bien, mes occupations, eh bien, merci ! Et commander la marchandise ou la recevoir, eh bien ! et payer, ben si vous croyez que j'en ai pas, même la nuit que je ne dors pas... je pense qu'il me manque du coton, ou une chose ou une autre. Eh bien ! merci. j'en ai assez comme ça, j'avais une femme de ménage quand je n'avais pas ma soeur vous... ou j'avais toujours quelqu'un pour m'aider mais vous ne vous rendez pas compte ce que ça donne comme boulot, il faut le voir... Je ne peux pas dormir tellement je suis énervée...
Ah ! oui, mais oui, et il faut être toujours à la page il faut toujours se demander qu'est-ce qu'il faut assortir, il y en a marre, non ce n'est pas vivable et moi j'y passe tout mon temps, tout mon temps...
Vous trouvez personne seulement, eh ben, il faut bien se le faire alors faire un peu de couture, aussi faire son travail et puis il ne faut pas commander les canevas, il me faudra commander les cotons qui me manquent, il me faut toujours penser à autre chose, j'aurais jamais, si vous voulez on ne s'arrêterait jamais, parce qu'il faut que tout le monde mette ou.. de l'ordre, ou vous envoie des boutons qui sont en vrac, on envoie des choses c'est inimaginable, il faut tout classer"...

Certes la mercerie demande certainement beaucoup plus de travail d'organisation que d'autres commerces. Il n'en demeure pas moins vrai qu'on retrouve une situation analogue chez la plupart des commerçants qu'ils soient aisés, comme dans le premier exemple ci-dessous, ou qu'ils soient plus démunis comme dans le second :

"J'ouvre le matin à 8 h 30, je ferme à midi et demi, je rouvre à 2 h 1/2 et je ferme à 7 h 1/2, j'ouvre le dimanche matin de 8 h 1/2 à midi, mais ça c'est de la théorie, c'est ce qu'il y a d'affiché sur la porte, et quand un client vient le dimanche je vais vous dire une chose on ne voit personne jusqu'à 10 heures du matin, mais à 1 heure 1 h 1/4 on est encore au magasin parce qu'il y a toujours les retardataires ... hein il y a toujours le client qui vient après la fermeture pour chercher une bouteille de gaz, alors je rouspète, mais je descends quand même... enfin on est pour vous dire, mobilisé pas 24 h mais 18 h sur 24 dans le commerce!"

Beaucoup de travail attend aussi cette crémère de 55 ans pratiquement obligée de se débrouiller toute seule parce que son mari est hémiplégique et âgé de 67 ans.

"Quand vous avez travaillé une année à la boutique, que vous faites votre petit ménage, le lundi qu'il faut faire la lessive et le ménage à fond de la boutique, le ménage à fond de la maison, votre lundi est passé, je n'ai pas eu d'arrêt, et, ma foi, pendant le mois d'août ben vous avez tout à faire à fond, parce que, ce que vous faites le strict nécessaire"...

"Et c'est l'éternel recommencement... sans arrêt, je n'ai pas d'arrêt, alors s'il faut compter les heures de présence ça présente beaucoup de travail pour pas grand'chose de rapport ! .. oui il y a toujours à faire, toujours et on en laisse encore".

D'ailleurs nous allons prendre une plus juste mesure des difficultés de leur métier en examinant les conditions générales d'exercice d'un métier qui, autrefois, présentait un réel intérêt.

2 - DEFAITISME, PASSIVITE, INSATISFACTION A L'EGARD DES CONDITIONS ACTUELLES D'EXERCICE DE LEURS METIERS

Riches ou pauvres, bien ou mal situés, retraités ou non, provinciaux ou parisiens, tous sont unanimes pour déplorer la dégradation profonde et continue du métier de petit commerçant.

Autrefois on vivait bien, autrefois on gagnait aisément sa vie. Le métier présentait un réel intérêt car on était à même d'exercer pleinement son rôle de commerçant : conseiller et guider le client. Autrefois les goûts de la clientèle étaient stables ou, tout au moins, variaient entre des repères bien connus.

Aujourd'hui, on vit mal. Aujourd'hui on ne gagne plus sa vie. On est devenu des distributeurs. Aujourd'hui on n'arrive plus à suivre les goûts et les habitudes de la clientèle et, encore moins, à les comprendre. Tout a changé, tout a basculé. Même les fabricants n'y comprennent plus rien. Personne d'ailleurs ne sait ce qui se passe. Bien malin celui qui pourrait dire où l'on va !

Face à ce délabrement dans lequel se trouve actuellement chacun de leurs commerces plusieurs attitudes se font jour.

Certains font preuve d'une passivité quasi complète. Leur situation est tellement catastrophique qu'ils ont perdu tout espoir de pouvoir, un jour, la redresser.

D'autres se résignent par force.

Parmi ceux-ci certains le font en raison de leur âge avancé. D'autres parce qu'ils ont acquis une certaine aisance soit qu'ils aient su arrondir un petit patrimoine, acquis ou généralement hérité, soit qu'ils aient été assez prévoyants pour se ménager des étapes bien conçues entre la vie active et leur état de semi-activité, soit enfin, parce que leur situation prise dans son ensemble, leur paraît relativement acceptable.

Beaucoup, semble-t-il sont dans une totale incompréhension de "ce qui leur arrive". Incertitude qui, à la vérité, recèle un conflit entre la conscience de la détérioration de leurs commerces et le désir qui les habite de tenter, sinon de redresser leur situation, du moins d'empêcher qu'elle ne se dégrade davantage.

Un quatrième groupe comprend ceux qui protestent ouvertement et sans ambages contre l'injustice qu'ils ressentent très vivement. Il s'agit, bien sûr, des plus déshérités de ces commerçants.

Le cinquième groupe serait composé de ceux qui, pour l'instant, ne se sentent pas directement menacés. Ce qui ne les empêche pas d'être aussi sévères dans leurs jugements sur la situation du petit commerce.

Seraient classés dans cette dernière catégorie les rares commerçants ayant su réagir positivement devant leurs difficultés. A la vérité, nous n'avons rencontré en tout et pour tout, qu'un seul cas susceptible d'entrer dans cette dernière classe. Il s'agit d'un cas assez exceptionnel en raison de son niveau de ressources.

Mais il ne faudrait cependant pas oublier ceux qui pour des raisons bien précises s'attachent encore à leur métier, ce qui ne les empêche pas - et c'est normal - d'y trouver beaucoup moins d'intérêt qu'auparavant. Mais nous reviendrons plus particulièrement sur l'analyse de ces situations au cours du dernier chapitre de ce rapport où nous aurons d'ailleurs l'occasion d'esquisser une typologie analogue par certains points à la précédente.

Avant de détailler cette analyse rappelons deux données typiques de la situation actuelle du petit commerce.

La désaffection de la clientèle, conséquence d'une modification des goûts et des habitudes d'achat, laquelle a son origine, rappelons-le, dans le phénomène central de l'économie moderne, la consommation de masse et son corollaire la distribution de masse.

La désertion des centres-villes à la suite de l'extension des banlieues. D'où des déplacements de population. D'où des créations de grandes surfaces qui perturbent l'équilibre socio-démographique.

Ce sont d'ailleurs les deux points le plus souvent évoqués par ces petits commerçants.

2.1. Une attitude franchement défaitiste

Entreraient dans ce premier type, les commerces-taudis.. Petites épiceries ou merceries qui n'ont jamais été rénovées depuis facilement une dizaine d'années, dont les propriétaires sont âgés, parfois malades ou fatigués physiquement ou moralement, mal placés, économiquement défavorisés et, pour tout dire, pauvres.

Pour eux, il n'y a absolument rien à faire. Ils savent qu'ils sont irrémédiablement condamnés. Aussi n'ont-ils même pas la force de revendiquer : "A quoi bon ! tout cela ne sert à rien, c'est foutu, il n'y a qu'à se débrouiller tout seul et tenir comme on pourra".

"Ben, tiens", se dit l'épicier venu au commerce à l'âge de 38 ans après 20 années passées derrière la charrue ou à courrir après les bêtes, "celui-là ne vient plus, celui-là ne vient plus... l'été on a quelques petits passants, des fois, je vous dis, étant bien placés (ils sont situés en plein centre-ville face à l'église) là c'est la route qui va sur R., alors ils passent. Des fois, si c'est ouvert, des fois il y en a qui s'arrêtent, des bricoles comme ça. On noue les bouts."

On attend le client, on le guette, mais que faire pour rattraper cette clientèle quand on achète le kilo de sucre au fournisseur plus cher que les grandes surfaces ne le vendent. C'est l'impasse.

Semblable découragement se retrouve chez cette mercière, mais avec bien plus de passivité encore.

Cela tient au bas niveau économique mais aussi et surtout, au très grave isolement social dans lequel se trouve cette personne. Il s'agit d'une mère célibataire de 68 ans, qui a eu, d'après ce que nous avons cru comprendre à travers les interactions du "dit" et du "non-dit", beaucoup de difficultés à s'intégrer à la société. A preuve le couple qu'elle forme avec sa fille unique (26 ans) célibataire elle aussi, et dont elle parle souvent avec affection.

A travers ce cas, si singulier soit-il, nous discernons ce monde si particulier de certains petits commerçants, fermés, méfiants, ayant toujours peur des autres et de la vie, bouclés derrière leur comptoir, ne sortant pas souvent de chez eux. Bref, des êtres refermés, tout entier accaparés par leurs propres affaires et n'ayant jamais su ou jamais pu entrevoir un horizon quelque peu plus large. (cf. chapitre 1, la crainte des contacts sociaux).

Après avoir mis beaucoup de temps pour accepter l'enregistrement et essayé à deux ou trois reprises d'interrompre le dialogue avec le psychosociologue, elle lui déclare :

F. "Ce n'est pas utile (de continuer), c'est des paroles";

E. "Pourquoi trouvez-vous que ce n'est pas utile"?

F. "Ben parce qu'on ne fait rien pour nous, alors... "

E. "Et vous semblez penser qu'on ne peut rien faire" ?

F. "Donner des souçis (ou des sous) on peut..."

Et plus loin, elle poursuit :

"Ce n'est pas à moi de vous dire ce qu'il faudrait faire, je ne sais pas..."

... Oui, Oh ! qu'est-ce que vous voulez, c'est comme ça, je n'y peux rien...
Nous (c'est-à-dire l'enquêteur et moi) n'y ferons rien, c'est comme ça, c'est comme ça..."

E. "Vous pensez qu'on ne peut rien faire ?

F. "Je ne vois pas : fermer la boutique et puis voilà, il y en a des commerces qui ferment"...

"Je n'ai pas peur, mais vous savez il y en a comme ça, j'en ai par dessus la tête..."

Et moi maintenant c'est fini il n'y aura rien pour moi après"...

N'ayant pas pu redresser la situation alors qu'il était peut-être encore temps, on ne voit pas ce qu'elle pourrait faire d'autre à 68 ans dans une petite ville du Sud-Est, ruinée par un sous-développement endémique.

2.2. Une attitude faite de résignation et d'indifférence

Comme nous l'indiquions dans l'introduction de ce chapitre, il importe de distinguer deux sous-groupes qui adoptent une attitude commune mais pour des raisons nettement différentes.

Le premier sous-groupe comprend les plus âgés et les plus pauvres.

Le second comprend des gens relativement aisés auxquels la situation actuelle paraît satisfaisante.

2.2.1. Premier sous-groupe : les résignés pauvres et âgés

Alors que les commerçants adoptant l'attitude précédente étaient profondément pessimistes, ceux que nous rangeons dans cette deuxième catégorie paraissent accepter leur sort et essayer d'en tirer le meilleur parti possible compte tenu de la situation dans laquelle ils se trouvent.

Ils sont âgés et pauvres. Autrefois, ils gagnaient bien leur vie, "l'activité était meilleure", "le commerce payait". Aujourd'hui ils savent que ce temps-là ne reviendra plus et que, surtout, leur âge leur interdit d'échaffauder beaucoup de projets. Aussi essayent-ils de tirer profit, autant que faire se peut, de la situation dans laquelle ils se trouvent. En d'autres termes on se contente de ce qu'on a, sans plus.

Comme le dit ce marchand de vins de 69 ans "on a passé de bonnes années... mais maintenant tout a évolué, c'est trop cher tout, on a des marges bénéficiaires qui sont petites là-dessus... eh ! pardi ! moi je plains en ce moment je plains les jeunes, moi".

"Maintenant ça m'est égal, nous sommes au bout du rouleau pour ainsi dire mais les jeunes je les plains".

"Autrefois, ajoute cet épicier de 77 ans qui est aussi pompiste, les routiers qui faisaient le trajet Marseille-Bordeaux, ils s'arrêtaient ici pour faire le plein de carburant... il fallait qu'ils comptent sur nous, alors on était là, c'était plus intéressant que maintenant, d'ailleurs on n'avait pas les payes qu'on a maintenant"...

..."C'était un plaisir, mais maintenant, on était assurés quand même, il y a trop de frais, il y a trop de charges.. et puisque à l'âge que l'on a on n'est pas exigeant : 77 ans je vais avoir au mois d'août maintenant vous comprenez"...

Et d'évoquer les enfants qui sont tous "casés". Bref la vie est finie on fait avec ce qu'on a : "C'est toujours ça de pris, après.. Dieu seul le sait" !

2.2.2. Deuxième sous-groupe : des résignés mieux pourvus qui ont pu prévoir

D'autres plus jeunes, économiquement mieux favorisés, raisonnent de la même manière mais pour des raisons diamétralement opposées. C'est qu'en réalité ils se trouvent confortablement installés dans une "petite vie bien tranquille" dans laquelle ils entendent demeurer. Aussi s'efforcent-ils d'éloigner tout ce qui pourrait perturber cet équilibre en modulant leurs désirs sur leurs possibilités.

Après avoir évoqué les avantages dont jouissaient autrefois les commerçants (absence de T.V.A., pas d'assurance vieillesse et surtout possibilité de se retirer, au soir de sa vie, pour vivre de ses rentes) ce poissonnier de 67 ans poursuit :

"Mon métier je le fais au ralenti pour tenir le plus longtemps possible parce que je fais la même chose, et puis ça, et notre petite retraite, ça nous permet de nous en tirer et puis c'est tout. La maison nous appartient or nous n'avons pas de frais excessifs, nous ne faisons plus de toilettes en frais, nous n'allons plus au restaurant pour raison de santé ou autre chose. Donc nous arrivons à vivre comme ça tranquillement, ça me donne des loisirs que j'occupe en allant au café faire une partie de cartes ou autre chose. J'aime bien faire ça et m'occuper d'énormément de cas de petits commerçants qui sont dans le besoin"...

En définitive qu'ils soient septuagénaires ou sexagénaires, favorisés ou non, toutes ces personnes âgées sont amenées par la force des choses, à prendre conscience de leurs propres limites, de leur finitude.

C'est là une des caractéristiques propres à la vieillesse. Nous y reviendrons lors du dernier chapitre à propos de la crise d'identification individuelle que traverse toute personne âgée notamment. Mais qui ne sent l'agressivité latente dont est chargée cette passivité. Menacés d'échec, au soir de leur vie ils ne savent que trop bien qui est responsable, qui les a conduits à la situation actuelle. On voit donc combien la conscience de leur échec personnel est indissociable de la conscience de la faillite complète ou partielle de toute la catégorie socio-professionnelle dont ils font partie.

2.3. Une attitude conflictuelle engendrée par la perte probable de leur statut social

Alors que les commerçants analysés ci-dessus étaient soit "inertes" soit résignés ou accommodants ceux, dont il va être question maintenant, ont une conscience aigüe de leurs difficultés professionnelles.

Parce que moins âgés, peut-être un peu moins défavorisés que les précédents, ils savent qu'ils vont devoir lutter encore quelques années. De là une perception aigüe de leurs problèmes. De là aussi un conflit sous-jacent entre leur désir de poursuivre et leur doute devant l'accumulation des obstacles, inquiétudes que l'âge ne peut qu'aviver.

Nous examinerons donc la crainte causée par l'imminence de la perte de leur statut et de leur rôle social, puis la vision qu'ont certains des transformations de la société globale corrélatives de celles de leurs petits commerces.

2.3.1. Les craintes suscitées par l'imminence de la perte du statut social de petit commerçant.

Ces doutes leur viennent à l'esprit en réfléchissant à ce qui se passe en aval et en amont de leur place dans le circuit de distribution des biens.

En aval, la clientèle dont les goûts, désirs et comportements se modifient jour après jour au risque de leur faire perdre leur rôle de conseiller qui leur tient beaucoup à coeur.

En amont, se trouvent les fabricants et l'industrie qui, en modifiant ses méthodes de production et de vente, conduisent le commerçant à devenir un distributeur.

Par conséquent de quelque côté qu'il se tourne, le petit commerçant est condamné à perdre tout ce qui faisait l'intérêt de son métier : l'accueil, le conseil de la clientèle, la recherche de la satisfaction pleine et entière du client. Ces deux miroirs que sont l'économie du petit commerce et les réactions de la clientèle le renvoient donc à lui-même, seul, devant ses propres problèmes.

a) Les modifications des goûts de la clientèle renvoient au commerçant sa propre image de commerçant mal assuré de son statut social.

Avant, les clients manifestaient des goûts précis. Une pratique patiente du métier avait permis de les localiser et d'en faire l'inventaire. C'était une donnée stable susceptible de guider le commerçant dans ses achats comme dans ses ventes.

Aujourd'hui, tout cela se volatilise. Les besoins changent si vite qu'apparemment on ne comprend plus ce qui se passe comme l'indique cette mercière de 62 ans dont pourtant le commerce semble faire recette si l'on se fie à ses déclarations :

"elles ne savent pas ce qu'elles veulent maintenant, elles ne s'habillent plus, il n'y a plus de fêtes, il n'y a plus rien, il n'y a plus de commissions, elles vont aux sports... en été alors elles s'en vont à moitié nues, alors si vous trouvez que c'est intéressant, le commerce maintenant, il est plutôt tranquille. Ah ! mon Dieu Seigneur, on se demande qu'est-ce qu'elles vont s'enlever bientôt. Eh ! oui c'est comme ça. Mais vous ne réalisez pas mais nous en sommes là...

Tel est le contenu manifeste du texte. Mais n'y-a-t-il pas aussi un contenu latent ? Ne peut-on dire, sans exagération aucune, qu'au fond, elle aussi, comme ses clientes, ne sait plus trop où elle en est ?

Si les habitudes des clients changent si profondément qu'allons-nous devenir effectivement ? N'allons-nous pas, nous aussi, être conduits, par un mécanisme inéluctable, à changer et plus précisément à perdre, peut-être, notre statut social de commerçant ?

Mêmes craintes auprès de ce droguiste (banlieue Sud Paris, 62 ans, femme 66 ans, C.A. forfaitaire : 55 000 francs, difficultés pour vendre son fonds de commerce) qui se demande si toutes ces transformations des habitudes de la clientèle ne risquent pas de lui faire perdre son statut social.

Va-t-il, lui aussi, après bien d'autres, devenir un distributeur ?

"Ben vous savez les jeunes savent mieux que vous, ils savent mieux que vous, vous pouvez leur donner des conseils, ils sont plus malins que vous.. ils sont... oui ils savent même pas le nom des outils, ils savent pas le nom des choses mais enfin ils sont plus malins... pour leur vendre des articles par exemple de la peinture, il faut pas qu'on ait à gratter, il faut qu'on étale ça comme ça, que ce soit tout de suite fait vous comprenez alors si vous avez un conseil, à quelqu'un de dire ben il faut préparer vos fonds, nettoyer etc... eh bien vous perdez le client, c'est trop compliqué, on perd le client, en principe on perd le client... il faut carrément lui vendre un kilo de peinture et puis vous barbouillez comme ça et puis ça y est... je dis des bêtises mais enfin"...

En réalité, il n'est pas dupe. Il sait pertinemment, lui comme beaucoup de de ses collègues, que l'évolution du petit commerce est inéluctable. Mais il ne veut, ou plutôt, il ne peut le reconnaître. Il sent qu'il n'est plus adapté. Le métier lui glisse entre les mains. Mais il ne peut se résoudre à devenir un distributeur. Son passé, ses habitudes, son goût de l'indépendance, du travail bien fait, du commerce honnête et, bien entendu son âge, ne l'y autorisent pas. Bref un métier qui vous donne comme un avant-goût d'échec.

Un autre commerçant tourne en dérision la façon dont la clientèle s'habille, "les gens ne s'habillent plus, la notion de s'habiller a disparu, on les voit vêtus mais ils ne sont pas habillés... on les voit plutôt en guignols qu'en autre chose... il y a des fois un cirque pourrait se monter".

b) Les méthodes de production et de vente des fabricants et de l'économie dans son ensemble obligent le détaillant à s'adapter ou à se démettre.⁽¹⁾

Or s'adapter n'est plus possible à cet âge sauf dans de rares cas. Il ne reste donc qu'à partir, ce qui soulève beaucoup de difficultés comme nous l'analyserons dans le dernier chapitre de ce rapport. Quoiqu'il en soit le commerçant craint de perdre son indépendance.

- Le fabricant a détruit le petit commerce.:

F. "Oui alors le fabricant impose. Le commerçant, si vous voulez n'a plus son rôle déterminant qu'il avait autrefois parce qu'il est devenu strictement un distributeur... alors qu'un commerçant autrefois bon ben je suis dans cette partie là, moi je suis née là dedans, j'en connais un petit peu, eh ! bien c'était le commerçant qui donnait l'orientation par le truchement des représentants et, à ce moment-là, nous avions des représentants, ... tandis que maintenant c'est l'inverse".

(1) Pour expliquer ceci on l'appuiera sur un cas particulièrement suggestif qui reflète bien la pensée de la majorité des commerçants.

H. "Les fabricants faisaient autant que possible ce dont vous aviez besoin, ils ne travaillaient pas à la chaîne, à cette époque, ils ne faisaient pas de la grande série, la grande série a tout tué forcément...nous faisons des articles que des parents achetaient et que nous ne faisons que pour eux...

F. "...Oui donc notre rôle de commerçant ne devient même pas intéressant, parce qu'on n'a même pas la possibilité de dire, tiens on pense à quelque chose qui conviendrait très bien à une certaine catégorie de clients. Eh ! bien on va demander à un fabricant de nous le faire.. mais ce n'est pas possible parce que ce n'est pas dans les normes.

- Après avoir fait disparaître le petit commerce le fabricant va être conduit à son tour à se retirer de la scène économique :

I. "Mes beaux-parents travaillaient avec une maison du Nord qui était extrêmement réputée, elle faisait des articles sans marque, il n'y avait pas de nom à cette époque-là".

"Mais depuis les marques se sont développées. La conséquence était inévitable".

F. "Oui, mais à ce jeu là le fabricant même s'est détruit lui-même."

H. "Oui, il s'est détruit lui-même"

F. "A tel point que les fabricants qui étaient concurrents sont obligés de mettre leur nom... Parce que s'ils ne fusionnaient pas ils ne seraient pas compétitifs!"

- Mais il n'y a pas que le petit commerçant et tel ou tel petit fabricant à se trouver en difficulté, c'est toute l'industrie textile qui est en crise :

Avec le marché commun et la concurrence étrangère "le textile qui était l'économie française ne marche plus, toutes les usines du Nord et de l'Est ferment, parce qu'elles n'arrivent pas à concurrencer les étrangers... ces grosses affaires elles brassent des milliards par an avec un petit taux apparemment.

- Un comble : autrefois on achetait les tissus français réputés pour leur qualité, aujourd'hui les français achètent les tissus anglais, allemands et même japonais. Nous assistons donc à un renversement total de la situation si on se place dans l'optique de ce commerçant:

"Mais les tissus japonais, allemands... avant c'était l'inverse, on venait en France acheter ces tissus : là pour le goût, la qualité, voilà où on en arrive c'est l'Effondrement".

Dans ces conditions on peut franchement affirmer que tout ce qui faisait l'intérêt du commerçant a complètement disparu comme nous allons le voir en conclusion de ce paragraphe.

- c) "On ne peut plus s'y intéresser, parce que l'agrément de ce métier c'était une relation humaine" :

F. "Il y a une évolution continuellement"

H. "Oh ! elle continuera c'est indéniable,"

F. "Alors naturellement le petit commerçant dans cette aventure là, il est balloté entre tellement de problèmes qu'il n'y a plus d'intérêt pour lui".

H. "Oh non le métier est décourageant, ou alors on le prend seulement sur le plan du monsieur qui dis "tiens je paye ça 20 sous, et je vais le vendre 1,50 francs, ça fera tout pour moi. Mais on ne s'intéresse plus à ce qu'on fait, on ne peut plus s'y intéresser... parce que l'agrément du métier c'était une relation humaine avec le client, de le satisfaire, d'acheter (ensemble) savoir la consommation de la clientèle, savoir ce qu'il fallait prévoir comme achats... s'interroger sur ce que le client désirait... je peux avoir ce que vous voulez, quand vous voulez et au prix que vous voulez. On ne peut plus rien discuter..."

Ce passage est éloquent. Il traduit bien la pensée de beaucoup d'autres commerçants qu'ils soient en état de conflit entre leurs désirs ou leurs préoccupations et la réalité, comme dans le cas présent, ou qu'ils aient déjà capitulés moralement ou matériellement.

Le contact avec la clientèle, aussi furtif et factice qu'il fût, a disparu. Qui plus est, ce désir d'échange, de discussion, de joute pacifique et verbale avec le client tend à s'éclipser. Il faut faire du profit pour le profit. Or beaucoup de ces commerçants s'y refusent tant leur mentalité s'y oppose. "Notre clientèle nous aime, papa" déclare un des protagonistes du roman de ZOLA.: "Au bonheur des Dames".

La perception qu'il a de son propre commerce fait de lui un exclu. Il se sent désadapté. Il a peur de perdre son statut social, son indépendance, tout ce qui faisait le charme et l'intérêt du métier.

De là à prendre conscience de son appartenance à une catégorie socio-professionnelle rejetée du corps social il n'y a qu'un pas et qui sera très vite franchi surtout lorsqu'un de vos fils, sur lequel autrefois vous comptiez pour "prendre la suite", vous déclare tout de go : "Papa, tu fais un métier de dingue".

Commentaire du père interviewé : "Je crois que ça veut bien dire ce que ça veut dire".

C'est d'ailleurs cette même personne qui, après avoir interrompu l'entretien pour accompagner dans son appartement son frère venu lui rendre visite inopinément a demandé à ne pas remettre en marche tout de suite le magnétophone. Il en profitera pour déclarer à l'enquêteur ses regrets de ne pas être resté salarié comme son frère. Ce dernier a maintenant une situation bien plus enviable que la sienne et surtout beaucoup moins de préoccupations quant à son avenir. Son frère est directeur d'une entreprise de peinture-vitrierie à caractère coopératif, alors qu'il n'était, après la guerre, qu'un petit contremaître.

Avant d'examiner ce sentiment d'exclusion du corps social, voyons comment certains commerçants prennent conscience, à partir de leurs situations vécues, de l'évolution de la société globale.

C'est précisément le sujet développé par ce commerçant en textiles, déjà cité, pendant une interview de plus de deux heures.

En fait, comme on s'en apercevra à la lecture des extraits d'interviews, rares sont ceux qui ont atteint le fond même de la réalité, avec un tel degré d'accuité dans leur analyse. Cependant cela est présent - de manière latente tout au moins - chez la plupart de nos interlocuteurs. Il vaut donc la peine de s'arrêter sur cette vision de la société globale. Les illusions entretenues sur son commerce disparaissant brutalement. Il se retrouve face à un monde qui a évolué et, finalement, en présence de ses propres désillusions.

2.3.2. Les transformations de la société globale vues à travers le prisme d'un métier dégradé.

La démarche suivie par ce couple de petits commerçants est particulièrement significative. Constamment les interlocuteurs passaient de l'analyse de leur propre situation à celle de la société toute entière.

Ainsi les changements survenus dans les désirs et comportements d'achats de la clientèle nous renvoient aux transformations corrélatives de la société. D'une éducation rigoriste on passe à une éducation libérale, et des goûts changeants de la clientèle on est renvoyé à l'instabilité du monde moderne.

a) de l'incompréhension apparente de la consommation ostentatoire à la crise de l'éducation: Où le petit commerçant devient "sociologue-amateur".

- le prix ça n'a aucune importance, du moment que ça plaît.

Autrefois, on savait, on connaissait les qualités. De plus, on maîtrisait ses envies. Ce n'est pas parce qu'un article vous plaisait qu'on l'achetait nécessairement. C'était une économie de rareté.

Aujourd'hui, nous sommes dans une économie d'abondance. Ce qui compte ce n'est plus le prix, mais se faire plaisir à soi-même. Au diable les pingres et leur parcimonie !...

"Leurs parents savaient quelque chose, mais les jeunes ne savent pas le prix, le prix ça n'a aucune importance du moment que ça plaît, à tort ou à raison d'ailleurs... mais le prix n'est plus.. n'est plus"

"La nouvelle génération, sur la connaissance de la marchandises c'est zéro, zéro... si la Chose les intéresse pour son coloris, pour sa forme. Si vraiment la Chose leur plaît, si Elle les tente, si c'est vraiment Ce qu'ils ont en tête, la question prix alors vraiment c'est la seule, c'est même la troisième question".

- C'est américain, alors c'est valable. Un exemple concret d'incompréhension de l'image de marque : le blue jean français et le blue jean américain.

De même que l'attitude des clients à l'égard du prix nous laissait entrevoir toute une civilisation de la consommation ostentatoire, de même l'exemple du blue jean va nous conduire à des réflexions sur l'éducation actuelle des jeunes.

Ce commerçant vendait des "blue jeans" français de qualité égale sinon supérieure aux "jeans" américains. Selon sa logique, les clients auraient dû jeter leur dévolu sur le français et non sur l'américain. Or, c'est précisément l'inverse qui s'est produit. Ce qui conduisit ce commerçant à se mettre à "faire" aussi du jean américain que le client paye plus cher et qui n'est pas meilleur.

"Alors du moment qu'il y a le bouton avec le nom en question ça c'est à vendre, c'est vendable, le même article enfin le même article, pas le même bien sûr, mais enfin semblable, le même tissu, des modèles qu'on peut dire être copiés... mettez les deux là l'un s'appelle X, l'autre s'appelle Y, on achètera Y mais plus que X, en valait 60 francs l'autre en valait 50, usage semblable, c'est le 60 qui part!"

"Alors au début nous avons lutté contre ça. On a dit Non, c'est ridicule, ça vaut 10 francs de moins, il y a 20 ans qu'on en fait (?), alors je suis resté au moins un an ou deux sans vouloir en faire. Je me suis dit : c'est Idiot, du moment que je manque des ventes tous les jours", je me suis mis à en faire, après on en a fait pendant plusieurs années".

"Alors les gens achètent le nom, ils ne s'occupent pas du prix, du moment qu'il y a le nom donc c'est l'article qui est en vogue l'article qui peut leur convenir".

Dans tout ceci, ce n'est pas bien sûr le phénomène en lui-même qui nous retient mais l'attitude d'hésitation du commerçant et surtout les extrapolations élaborées à partir de ces cas concrets, extrapolations touchant aux conceptions même de l'éducation actuelle.

- F. "Les gens ne sont pas éduqués pas plus sur le civisme que sur leurs achats c'est tout pareil vous savez, la France a besoin de se rénover complètement, complètement, refaire une génération valable vous voyez moi je vous le dis parce que c'est lamentable, quand on voit des gamins de trois ans qui discutent avec leur mère sur la couleur d'un article, je ne le mettrais pas, je ne le prendrais pas, non c'est pas ça, c'est celui-là que je veux, c'est pas celui-là".
- H. "Oui ou bien la maman qui demande à une fillette de 5 ans l'avis sur la couleur du pantalon de son père.
- F. "Voilà... Oh ! non il ne faut pas acheter ça papa ne le mettra pas... Des gamines de 5 ans, c'est inimaginable".
- H. "Non c'est une éducation, c'est l'éducation des gens qu'il faudrait refaire".
- F. "Je m'en suis aperçue... on laisse faire... c'est l'effondrement d'une vie, c'est commercial, c'est intellectuel".
- H. "Oui dans les moeurs, c'est pareil vous savez tout est lié là-dedans".

b) Des goûts changeants de la clientèle à la crainte du changement, valeur-clef de la société post-industrielle :

Commentaires touchant aux idées nouvelles sur l'éducation mais, bien au-delà encore, au changement lui-même, à la mobilité que la société actuelle valorise énormément, mais que, eux petits commerçants, redoutent et rejettent. En présence de ce monde en constante et rapide évolution ils s'avouent incapables de s'adapter. C'est pourquoi ils ont décidés de cesser leur activité à fin 1972 alors qu'ils espéraient bien continuer quelques années encore.

C'est donc à une double lecture qu'il faut procéder pour le texte ci-dessous tant est mêlé dans son discours ce qui concerne l'évolution du petit commerce, de l'industrie textile (cf. Supra) et celle de la société globale.

- H. "Tout ça je vous dis c'est certainement en grande partie les séquelles de l'affaire de 39/45 en partie (ailleurs il avait évoqué l'élimination actuelle du petit commerce par l'application des lois allemandes et des décrets de Vichy (?). Dans la matière on répare les choses, mais dans les esprits c'est beaucoup plus difficile, ça, ça crée un climat alors forcément j'avoue que maintenant nous ne sommes plus aptes à nous adapter à ce genre de..."
- F. "Oh ben surtout que il n'y a pas un système, il n'y a pas une adaptation".
- H. "Il n'y a rien, ... il n'y a rien".

F. "Parce que effectivement aujourd'hui c'est comme ça, demain ça sera comme ça... après ça sera comme ça, si on disait encore... il y a un lot de produits on peut s'y référer, mais ce n'est pas le cas. A l'heure actuelle il n'y a rien de stable, depuis une dizaine d'années c'est la girouette sur le toit selon le vent... alors ce n'est pas des principes commerciaux..."

Ces quelques cas de conflits entre l'intérêt porté à un métier et les difficultés actuelles ne sont qu'une des façons qu'ont les commerçants de réagir à leur propre situation présente. D'autres se réfugient dans la passivité, d'autres, comme nous allons le voir, se sentent victimes d'une injustice, sans oublier ceux à qui l'âge et une situation favorables permettent d'envisager l'avenir plus sereinement et parfois de se défendre.

2.4. La conscience de l'échec, source d'injustice

Certes tous les interviewés ont peu ou prou conscience de finir leur vie professionnelle, voire leur vie tout simplement, sur un échec plus ou moins grave. Mais peu l'expriment aussi ouvertement que ceux entrant dans ce groupe.

Il s'agit, bien souvent, de commerçants relativement jeunes, autour de la soixantaine, pas très fortunés, appartenant aux secteurs d'activité, droguerie, épicerie, les plus touchés par l'évolution économique:

"Pécuniairement 30 ans de travail pour en arriver à cela, zéro... il y a 30 ans que nous sommes là, quand même, ce n'est pas un jour... oui, monsieur, 30 ans qu'on fait ce métier, 30 ans, alors au bout de 30 ans la satisfaction de 30 ans de travail c'est de pouvoir disparaître, je trouve ça tout à fait absurde... qui a vu le commerçant avant et maintenant..."

Ca c'est quelque chose plus jamais de la vie je n'en parlerai d'une chose pareille en travaillant honnêtement, hein, honnêtement et proprement, c'est une chose que jamais je n'oublierai ça, jamais..."

"Vous le croyez, vous êtes là, regardez les gens (les clients) qu'il y a ..."
(1 seule cliente pendant toute la durée de l'interview : 1 h 30, entre 11 h 30 et 13 h).

"Avant c'était intéressant, maintenant il n'y a plus rien à faire"

"Ben on gagnait, on gagnait ce qu'il fallait, on pouvait manger c'était tout, c'était intéressant, on vivait mais maintenant..."

Arrivé à 58 ans, encore valide bien que sa femme soit malade, ce commerçant, comme bien d'autres, se trouve donc bloqué dans une situation sans issue. Il n'a pas su ou pas pu s'adapter et maintenant c'est trop tard. D'où un profond sentiment d'échec personnel qui deviendra rapidement sentiment de la défaite de tous les petits commerçants.

Il faudrait aussi citer le cas de cette veuve de 68 ans qui venait de cesser brutalement le travail, pour "raison de santé", travail qu'elle poursuivait à cause de l'insuffisance de sa retraite : (150 F par trimestre). Tout l'entretien n'est qu'un cri de protestation devant la situation qui lui est faite. Mais nous en parlerons au cours du chapitre sur les conditions de retraite réservées aux vieux commerçants.

2.5. Les "chanceux" capables de se défendre

Après les passifs, les résignés, les "conflictuels" et les révoltés viennent, mais ils sont très rares et - à vrai dire - quelque peu hors échantillon - ceux qui, mieux favorisés par le sort, ne partagent pas le scepticisme des autres parce qu'ils ont pu se défendre contre l'impitoyable concurrence des nouvelles formes de distributions de masse.

Qu'importe qu'un supermarché s'installe près de chez eux et se mette à leur faire directement concurrence en vendant, par exemple des pantoufles et des tennis à des prix déifiant toute concurrence, car ils ont assez de ressources financières et intellectuelles pour faire face. Il suffira pour cela de réorienter les achats et les ventes vers des articles que les supermarchés ne peuvent pas faire en vendant des produits plus élégants, en améliorant le service à la clientèle, bref en choisissant une stratégie économique adaptée. Encore, faut-il posséder les moyens financiers de sa politique, ce qui n'est possible qu'à quelques privilégiés en tous cas pas à la très grande majorité des petits commerçants interrogés.

*

* * *

Semblable typologie rappelle à bien des égards celle décrite par les sociologues américains au sujet des chômeurs. "A la suite des nombreuses recherches entreprises depuis la grande crise, on peut distinguer trois attitudes fondamentales chez les chômeurs :

- 1) L'attitude des chômeurs que l'on peut désigner comme tendus, non brisés (LAZARSELD) ou non résignés (GATTI) ; ils sont préoccupés de leur avenir, mais combattifs et pleins d'espoir.
- 2) L'attitude des chômeurs déprimés, désespérés, (LAZARSELD), anxieux (GATTI) ; ils ont perdu tout espoir de trouver du travail, sont très agités et vivent dans l'angoisse.
- 3) L'attitude des sujets apathiques qui se sont résignés et se montrent inconscients indifférents et indolents (R. LEDRUT).

Notre analyse, bien que très incomplète - car tel n'était pas son but - se rapproche par certains points de celles faites par ces auteurs. Leur niveau d'anxiété et d'angoisse est, comme pour les chômeurs, fonction de plusieurs variables: le niveau des ressources, la durée du "chômage", et l'âge.

Ainsi ce n'est pas par hasard que les "défaitistes" sont plus âgés et les plus pauvres, c'est-à-dire ceux qui n'ont plus grand chose à espérer de la société et à attendre de l'avenir. Ils se rapprocheraient du groupe 3 (apathiques).

On pourrait effectuer des comparaisons analogues entre les types un et deux, cités par les spécialistes et ceux que nous avons tenté de dégager. Mais cela demanderait des approfondissements et un matériau approprié à ce genre de recherches.

Quoiqu'il en soit le rapprochement est pour le moins suggestif.

Il serait d'ailleurs intéressant de procéder à des analyses comparables auprès de certaines catégories de paysans par exemple ou d'autres professions indépendantes.

Jusqu'à présent, nous nous sommes davantage intéressés au "je", au "moi", qu'au "On" ou au "Nous", c'est-à-dire que nous avons cherché à cerner son expérience personnelle.

Désormais, dans la suite de ce chapitre, nous nous préoccupons davantage des "On" et des "Ils" plutôt que des "moi" ou des "je". C'est-à-dire que nous essayerons d'appréhender la conscience collective d'un groupe socio-professionnel s'estimant écarté, rejeté, éliminé du corps social, bref condamné à plus ou moins brève échéance, quoiqu'il en ait et quoiqu'il fasse, à disparaître.

Mais sauront-ils passer du "Ils" ou du "On" (les pouvoirs publics, les autres, la société) au "Nous" (Nous-autres-commerçants). Tout le problème de la cohésion du monde du petit commerce ne tient-il pas dans l'usage du pronom personnel pluriel "Nous" plutôt que du pronom impersonnel "On" ?

3 - LE CHAMP CLOS DE LA REVENDICATION

Derrière l'inertie, la passivité, l'insatisfaction, la révolte que nous venons de décrire, on sentait déjà comme un profond mouvement d'agressivité, une rancoeur devant la situation réservée aux petits commerçants. Nous allons maintenant la voir s'étaler et se lancer en attaques ironiques, mordantes, vengeresses parfois à l'égard de la société. Zola le notait déjà dans son roman "Au bonheur des Dames":

"Et alors, le flot contenu depuis le matin creva, tous se soulagèrent, en tapant sur le monstre..."

..."Il (BAUDU le petit boutiquier propriétaire du magasin de textiles : Au vieil ELBOEUF, draps et flanelles, BAUDU, successeur de Hauchecorne) s'adressait à Denise, mais il parlait pour lui, remâchant, par un besoin fiévreux de se satisfaire, cette histoire (du Bonheur des Dames) qui le hantait. Dans la famille, il était le bilieux, le violent aux poings toujours serrés. Madame BAUDU n'intervenait plus, immobile sur sa chaise ; Geneviève et Colomban, les yeux baissés, ramassaient et mangeaient par distraction des miettes de pain. Il faisait si chaud, si étouffé dans la petite pièce, que Pépé s'était endormi sur la table, et que les yeux de Jean lui-même se fermaient".

Comme cette atmosphère pesante, pleine de lourds silences ressemble étrangement à celle que nous avons ressentie lors de nos enquêtes ! (*)

(*) Cette citation nous introduit donc directement au cœur de leur protestation.

Ces petits commerçants se perçoivent d'abord comme une catégorie à part : ils n'ont pas les avantages des salariés, ni ceux des paysans, parfois même ils envient la sécurité de l'ouvrier ou du contremaître.

Mais, si ce n'était que cela ! il n'y aurait rien à dire ! seulement ils ont la certitude qu'On veut les éliminer, les faire disparaître, selon leurs propres expressions. Qui On ? Les grandes surfaces bien sûr qui disposent seules, ou avec la complicité de l'Etat, de tous les moyens pour y parvenir.

Les commerces de masse leur en veulent, mais aussi l'opinion publique, c'est-à-dire leurs propres clients, qui les considèrent parfois comme des profiteurs sinon des voleurs.

Et pourtant, se disent-ils, après tous les services qu'on leur a rendus, après tous les efforts d'une ou parfois, de plusieurs générations ayant oeuvrés dans le même commerce, après avoir travaillé durement, honnêtement, se voir ainsi traité de voleurs, c'est le comble ! Devoir partir en catimini, comme d'autres qui font faillite, n'est-ce pas insupportable ?

Alors que faire ? vers qui, vers quelle autorité se retourner pour crier son indignation et demander justice et réparation ?

Vers l'Etat. Oui bien sûr, mais encore faudrait-il qu'Il soit pour nous. Ce qui, de l'avis de beaucoup, n'est pas le cas. Au contraire, il est contre nous, "Il nous en veut", c'est lui le fautif, la cause de tous nos maux, ou presque, car il ne faut rien exagérer, c'est l'évidence même !

Si l'Etat est contre nous, comment sortir notre corporation de la situation dans laquelle nous sommes ?

Au fond, pourquoi ne pas essayer de faire appel à la solidarité des commerçants ? Peine perdue. Il ne semble pas qu'elle soit très solide. N'oublions pas que le commerçant est concurrent du commerçant. En tous cas, rien de comparable avec la solidarité ouvrière ou paysanne.

Alors, mais à qui donc s'adresser ? Aux syndicats professionnels. Oui, bien sûr. D'ailleurs on y est déjà inscrits. C'est bien pratique pour certaines démarches.

Aux mouvements de commerçants comme le CID.UNATI ou d'autres du même genre ? Après tout, pourquoi pas ? Mais "Ils" font trop de politique et, de plus, ils emploient parfois des méthodes que notre éducation réproouve. De toutes façons, rien n'empêche de s'associer verbalement à eux. Quant à verser une cotisation, c'est autre chose. Et puis, on est trop vieux pour tout cela !

Mais alors, se dit le petit commerçant âgé, qui s'occupera de notre sort, comment briser, enfin, le cercle qui nous isole du reste de la société ? Question, peut-être, sans réponse.

Nous ne le souhaitons pas. En tous cas nous sommes bel et bien enfermés dans le champ clos de la Revendication, dans un état probablement très voisin de l'anomie sociale dont parle DURKHEIM dans "le Suicide".

Or que se passe-t-il lorsque dans une société, un groupe social ou une classe sociale se trouve coupée du reste du corps social ? Nous laissons au spécialiste de sociologie politique le soin de répondre.

Cette analyse psychologique que chaque commerçant fait intuitivement, n'a rien d'étonnant pour qui connaît la diminution progressive des classes moyennes traditionnelles (artisans, commerçants) depuis une dizaine d'années et les prévisions élaborées pour 1978 pour les commerçants notamment (1970 : 918 000 - 1978 : 847 000).

Telle est, en substance, la dynamique de l'attitude du petit commerçant âgé. Cela va faire l'objet du présent paragraphe.

Mais avant ces développements on peut s'interroger sur l'utilité de cette analyse compte tenu du but de ce rapport. A cela deux réponses.

Premièrement il s'agit des réactions de certains petits commerçants âgés et défavorisés et non de l'ensemble des commerçants petits et grands. Certes des rapprochements sont possibles. Mais toute application de ces résultats à la totalité de la profession nous paraît totalement injustifiée. D'autant plus que ces interviewés répondent d'après l'état de leur commerce mais aussi dans la perspective d'une retraite définitive.

Deuxièmement, il n'est pas sans intérêt - pour notre étude même - de s'interroger sur le sentiment d'isolement qu'éprouvent, peut-être, ces commerçants au sein même de la catégorie socio-professionnelle à laquelle ils appartiennent, et pas seulement par rapport au reste de la société.

3.1. La précarité de leur situation, mobile essentiel de leur demande de protection sociale

3.1.1. Des avantages sociaux que nous n'avons pas

Les salariés, les fonctionnaires, touchent des allocations familiales plus fortes que les nôtres, sont mieux assurés en cas de maladie et de plus, déclarent certains, ils ont moins d'impôts que nous.

"Les autres, peut-être ils ont plus que ça les salariés, les autres salariés ils ont beaucoup plus que nous..."

... parce que eux, eux ils ont le droit aux prestations, ils ont le droit aux déplacements, ils ont le droit à beaucoup de choses que nous n'avons pas les petits, les petits commerçants, on a le droit de rien, tout le monde peut vous le dire même ceux qui ont des enfants ils n'ont pas du tout, du tout les mêmes allocations, c'est pareil... ah ! mais non, moi, nous, on ... est la vache à lait, on a le droit de payer mais de ne rien dire, voilà c'est comme ça oui, moi si je suis malade, que je ferme mon magasin, j'ai des pertes hein, tandis qu'un salarié on lui donne un demi-salaire ou ceci, ou cela, il a droit à quelque chose, moi, rien, moi rien, tout le monde vous le dira...

.... Nous on stocke hein, il faut avoir un roulement, une fortune il faut mettre sur les planches, pour travailler... tandis que lui (le salarié = un voyageur de commerce cité dans l'entretien) il se fait sa cure sans arrêt de travail".

On ne pouvait mieux dire. On notera que le milieu de référence n'est pas l'ouvrier mais plutôt le petit cadre moyen, ou parfois le fonctionnaire, ce qui nous conduit à l'examen de la sécurité enviée aux salariés.

3.1.2. Une sécurité enviable

Ces petits commerçants sont parfois jaloux de la sécurité, de la protection sociale dont bénéficient les salariés, à tel point qu'ils en "rajoutent" jusqu'à oublier leurs propres avantages comme l'indépendance dans le métier à laquelle pourtant ils sont beaucoup attachés ainsi qu'on l'a déjà vu.

Ceux qui jouissent d'un bon niveau de vie font, semble-t-il, plus souvent référence aux avantages des fonctionnaires.

Mais la plupart du temps on se compare aux salariés du secteur privé, ouvrier, employé et petit cadre. Ils envient leur sécurité, c'est-à-dire la régularité de rentrée des ressources, mais surtout la tranquillité d'avoir un travail sinon assuré, du moins d'appartenir à un groupe qui saura, le cas échéant, lui venir en aide. Les salariés sont organisés, chez eux, il existe une entr'aide réelle et plus efficace que chez les commerçants (ex. indemnités de chômage).

C'est une ancienne ouvrière (déjà citée) qui parle : "L'ouvrier a des avantages qui sont beaucoup meilleurs pour un ouvrier que pour un commerçant, un commerçant n'a pas d'avantages de rien, de rien du tout. On est là pour payer, ça pour payer...!"

... Il y a un de mes petits enfants qui aurait venu ici. J'ai dit : "Non, il faut continuer à travailler, tu es mieux à l'usine, qu'ici, beaucoup mieux... j'ai dit : "Toi, tu dois continuer à travailler... ils ne savent pas ce qu'on gagne, et lui, je savais qu'est-ce qu'il gagnait"...!"

Ne voit-on pas aussi des commerçants aisés (30 millions d'A.F. de C.A. réel) jalouser le sort et surtout les protections de toutes sortes dont jouissent leurs propres salariés ? Rien d'étonnant à cela, car ce n'est qu'une manifestation de plus de l'insécurité d'emploi, oserions-nous dire, dans laquelle vivent certains de ces petits commerçants :

"Nos employés vivent mieux que nous, ils ont leur mutuelle, ils vont en vacances, ils vivent très bien, ... ils ont un certain standing... le salarié il a encore plus de garanties... il sera entouré, protégé, tandis que nous, personne ne nous plaindra".

Curieux retour des choses. Lorsqu'ils étaient jeunes ou quant ils se sont installés, les ouvriers étaient moins bien lotis que maintenant. De nos jours ce serait, à les en croire, le commerçant.

Dans ces conditions, on comprend mieux leur amertume et parfois leurs outrances. Se voir dépasser dans la course au confort social par ceux qu'on croyait derrière soi, n'est pas le moindre paradoxe de la situation de ces détaillants.

3.1.3. Les agriculteurs : une catégorie méconnue à laquelle on ne se réfère pratiquement pas

Sur la quarantaine d'interviewés, deux ou trois sont au courant et encore ! Parmi ceux-ci, le plus averti est un ancien cultivateur venu à Paris entre 25 et 30 ans.

Est-ce à dire que nos petits marchands ignorent leurs avantages sociaux ? sûrement pas. Il semblerait, à première vue, que leur situation est par trop différente pour que le rapprochement ait quelque intérêt.

Quoiqu'il en soit celui qui nous a répondu avec le plus de précision, sait bien, quant à lui, de quoi il retourne :

"Le gouvernement ne nous aide pas du tout... Il est contre nous complètement, absolument puisque les paysans qui n'ont jamais rien versé ont une retraite plus forte que nous..."

"Le Gouvernement a subventionné les paysans, pourquoi il ne nous subventionne pas nous... parce que eux les paysans ils n'ont jamais payé les paysans... Ils sont plus favorisés que nous. Nous on n'a rien, absolument rien et on veut nous supprimer... on nous enterre... on nous fait crever pour ainsi dire".

(Graineterie - 67 ans - ex.agriculteur - banlieue Paris - 8 enfants
140 m2 - 30 millions C.A. réel - cotisation VI bis)

Quant aux autres ils estiment que l'Indemnité Viagère de Départ est une chose "merveilleuse" que les agriculteurs sont bien gâtés et qu'ils ne demanderaient pas mieux "d'être alignés sur leur sort".

En résumé si les autres catégories sociales leur apparaissent comme mieux protégées c'est donc que, eux-mêmes, se sentent dans un état d'insécurité, plus ou moins fort selon leur niveau de vie et leur âge. Nous ne tarderons guère à nous en apercevoir.

3.2. La certitude d'être éliminés par les "grandes surfaces"

Elles jouissent de tous les avantages : peu d'impôts, une meilleure organisation permettant de bons prix etc... Rien d'étonnant dans ces conditions à ce qu'ils nous écrasent aussi facilement.

D'autant plus, avouent certains, qu'ils sont de mèche avec les pouvoirs publics. On ne peut donc que se résigner à l'inéluctable, c'est-à-dire pour eux la fermeture à plus ou moins brève échéance, ou à protester de leur honnêteté professionnelle, de la qualité du travail bien fait.

3.2.1. Des avantages perçus comme discriminatoires

Ces avantages sont connus : dégrèvement fiscaux en raison de la création d'emplois - ce que nos commerçants formulent en disant qu'ils paient moins d'impôts qu'eux - et facilités dans la fixation des horaires d'ouverture.

Or, ces atouts sont perçus comme étant la cause essentielle de leurs difficultés à vivre et plus souvent à survivre. D'où le ton habituel d'ironie amère : "Ils ne paient pas d'impôts et c'est les petits qui doivent les payer pour eux... alors qu'est-ce que vous voulez" déclare un petit épicier aux faibles ressources. Et un autre beaucoup plus fortuné (C.A. réel : 50 millions d'A.F.) renchérit :

"Je ne connais pas exactement les impositions des Grandes Surfaces mais il n'y a pas de doute que pour travailler avec une marge aussi réduite, n'est-ce pas qu'il faut qu'ils aient des avantages, parce que moi je sais que ça ne serait pas possible".

Outre ce qu'on pourrait appeler des passe-droits si l'on forçait un peu la pensée des petits commerçants, il faut mentionner tous ceux que leur confère la puissance de leur organisation : achats en grosse quantité d'où des prix très bas. Toute cette supériorité ne peut que susciter méfiance et crainte chez ces petits détaillants âgés, comme ils ne vont pas manquer de le souligner.

3.2.2. Une toute puissance très dangereuse

a) Les grandes surfaces c'est l'ennemi, celui qui veut les faire disparaître :

- "Les grandes surfaces ce n'est pas pour nous"

- "Ils ont voulu tuer le petit, nous sommes tous tués oui... (à propos de la mévente des fonds)... et combien il y en a qui disparaissent dans le vin, le tonnelier a disparu, il n'y en a plus de tonnelier, voilà un métier qui a disparu... c'est pour dire tout ça, ça disparaît aussi, parce que les grandes surfaces nous prennent le travail.

Ils l'ont voulu ça... Eh ils l'ont voulu, il les laissent faire. En ce moment-ci il s'en monte un là-bas il paraît que ça va être de qualité alors celui-là bouffera les autres vous comprenez... Ils vont se manger entre eux après. Ils nous auront mangé nous, ils se mangeront entre eux.

A écouter certains commerçants on a l'impression, sinon la certitude, d'assister à une débandade, à une dérouté :

T. (1) "des petits magasins"

F. "Il y a au moins trois épiciers, trois petites épiceries qui ont fermé depuis le début de l'année".

(1) Tierce personne intervenant dans l'entretien, dans le cas présent une employée à temps partiel.

- T. "Des petits épiciers qui se sont arrêtés... Ils ont presque tout liquidé... et puis un autre, là, un petit magasin, aussi, qui est fermé, aussi, ça fait déjà deux.. Et puis aussi un primeur".
- F. "Le primeur ça fait trois ans... dans la rue en montant, en montant la rue de Verdun, là...
... Moi voilà et je crois qu'ils veulent éliminer les petits commerçants".

Ces énumérations qu'on retrouve assez souvent dans les entretiens rappellent étrangement certains passages de Zola dans "Au Bonheur des Dames" : "Ce Mouret les ruine... Tiens ! Bédoré et soeur, la bonneterie de la rue Gaillon a déjà perdu la moitié de sa clientèle. Chez Mademoiselle Tatin, la lingère du passage Choiseul, on en est à baisser les prix, à lutter de bon marché. Et l'effet du fléau, de cette perte, se fait sentir jusqu'à la rue Neuve-des-Petits-Champs, où je me suis laissé dire que Messieurs Vampouille frères, les fourreurs, ne pouvaient tenir le coup..."

b) Un ennemi devant lequel la lutte est illusoire

La vieille histoire du pot de terre contre le pot de fer dont voici quelques illustrations :

- "Ils peuvent faire faillite, eux, on ne leur prendra pas leur pavillon tandis que nous on nous vendra notre salle à manger. C'est pas vrai ?" dit-il en prenant l'enquêteur à témoin.
- "qu'est-ce que vous voulez, on ne joue pas sur le même instrument, c'est impossible, quant on voit, par exemple, si je vendais certaines lessives au prix coûtant, j'aurais bien sûr mes impôts à payer, mon loyer, je serais encore plus cher qu'eux.., alors, il n'y a pas de solution, on ne peut pas lutter, malgré nos groupements, malgré..."

"Donc ça ne peut faire que s'accélérer, ça c'est irréversible cette chose là, il n'est pas question pour nous de lutter contre cette forme-là".

D'autant plus qu'il existe une connivence entre l'Etat et les grandes surfaces. Connivence plus subjective que réelle il faut bien le dire. Car, dans la mentalité du commerçant si on n'est pas avec nous on est nécessairement contre nous. Donc l'Etat a partie liée avec les grandes surfaces. Nous aurons d'ailleurs l'occasion de revenir sur ce point.

Nous n'avons, à vrai dire, rencontré un seul et unique cas qui ne manifestait aucune crainte envers les grandes surfaces.

Il faut dire qu'il s'agissait d'une graineterie, c'est-à-dire d'un magasin relativement spécialisé. A cela s'ajoute aussi les rares qualités d'accueil et de sympathie du ménage qui ont contribué efficacement au succès de ce commerce. Le fait est trop extraordinaire pour manquer de le citer :

"Oh ! mais ça ne me fait pas peur,... et puis les clients ils aiment bien parler avec le commerçant, ils aiment bien demander des renseignements pour les semences, pour n'importe quoi, même pour faire la cuisine si ça se trouve... là (c'est-à-dire dans les grands magasins) ils ne savent rien du tout, j'ai une cliente qui est venue, elle vient d'en face, je l'ai vue encore aujourd'hui, elle a été acheter des petits oignons de fleur d'automne elle est venue me demander si ça gelait"...

"Et pourtant disent ces commerçants, nous n'avons fait de mal à personne, au contraire nous travaillons avec honnêteté, souvent avec acharnement, à un métier qui nous a beaucoup plu! Vaine protestation d'honnêteté professionnelle ! sur laquelle nous reviendrons après avoir étudié les réactions de la clientèle à l'égard des petits commerçants.

3.3. Les préjugés défavorables de la clientèle à leur égard accroissent leur désarroi

Nous sommes déjà victimes de l'inéluctable évolution de la machine économique, dont les instruments les plus efficaces sont les grandes surfaces. Si en plus, l'opinion publique, c'est-à-dire nos propres clients, sont contre nous, si eux nous lâchent alors qu'allons-nous devenir ? Voilà le raisonnement que tient le petit commerçant âgé.

Avouons qu'il y a de quoi le surprendre lui qui cherche bien souvent à faire de ses clients des amis.

Au surplus, le commerçant était autrefois quelqu'un de considéré, c'était un petit personnage social. Or s'entendre traiter de tricheurs signifie pour lui que ce monde d'autrefois n'est plus : "Il était considéré comme le Monsieur qui rend service, on savait bien que les commerçants gagnaient largement leur vie, ça, ça a toujours été (le commerçant en question fait un C.A. de 500 000 francs) si vous voulez dans la pensée du public mais enfin ! le commerçant était considéré, c'est peut-être pas le mot qui convient, mais enfin estimé!"

Il y a donc de quoi déchanter. D'où des réactions empreintes d'amertume, de rancune, pour certains :

"Nous sommes mal vus de tout le monde"

"Les épiciers sont des voleurs : un commerçant ça gagne beaucoup"

Et plus sereines pour d'autres :

"C'est certain, nous ne sommes pas des gens à plaindre. Le commerçant c'est quelqu'un de pas très correct, un petit peu arrangeur... c'est l'esprit populaire l'esprit public, c'est un peu l'idée : ils ont gagné assez".

Certes toutes les catégories du public ne partagent pas le même point de vue. Généralement les jeunes leur paraissent défavorables, tandis que les vieux sont davantage de leur côté : "les vieux sont pour nous, les jeunes sont contre nous, c'est normal, c'est l'évolution, la propagande, la réclame".

Même les ouvriers, pour certains qui étaient autrefois ouvriers, et qui se considèrent comme des travailleurs dont le sort est comparable, ne sont plus de leur bord :

"Les ouvriers ne nous aiment pas parce qu'on est des commerçants..Vous les commerçants vous êtes tous des voleurs, personne ne veut de nous, personne".

Si tout le monde n'est pas contre nous, il n'en demeure pas moins vrai qu'un courant d'opinion défavorable à leur égard existe. D'autant plus que les habitudes d'achat des consommateurs tendent à transformer le petit commerçant en dépanneur comme ils le reconnaissent souvent.

De là une protestation qui paraît bien être l'inutile plainte de victimes du progrès économique.

3.4. Une vaine protestation d'honnêteté

Défavorisés par rapport aux salariés, éliminés souvent impitoyablement par une concurrence contre laquelle ils sont totalement impuissants, suspectés par l'opinion publique, ces petits commerçants là, âgés et pauvres, (il ne faut pas oublier que nous traitons de ceux-ci et non de tous les commerçants) protestent de leur honnêteté professionnelle.

Il semble bien que nous atteignons là un point particulièrement sensible pour le petit commerçant, peut-être, le fond de son malaise.

Comme nous allons l'étudier il essaye, par cette protestation d'honnêteté, de conscience professionnelle, de se justifier vis-à-vis d'autrui. Comme s'il avait quelque chose à se reprocher ! Il se dit : "Comment se fait-il que moi, je suis obligé de disparaître au profit des grandes surfaces, alors que je vends de la bonne qualité contrairement à ce qui se passe souvent dans tous ces supermarchés"?

Mais au fond il n'est pas dupe. Il sait fort bien que la partie est perdue. Seulement si cet intérêt du métier, disparaît que lui reste-t-il ? Rien. Alors autant faire comme si on était encore ce commerçant respecté, socialement reconnu.

Et pour cela pas d'autres moyens que de valoriser ses qualités professionnelles qui font l'essentiel de ce qu'il est ou a voulu être ou paraître.

"Et alors on nous traite de voleurs... des dames qui sont pas bien intelligentes... vous savez nous sommes des imbéciles..."

"(Mais nous avons du bon Roquefort)" alors ça c'est le supérieur que nous avons (à côté) de l'amateur, comme nous avons par exemple M. B. ici, le professeur du lycée, le maire qui disent : "Ah ! Monsieur C., le bon, du bon Roquefort"... il veut pas ça (désigne celui sous emballage plastique, le roquefort amateur), on pèse, il paye, et puis il part content avec ça, on n'est pas des voleurs".

Un autre commerçant, marchand de légumes secs et de charcuterie italienne n'a eu de cesse pendant une bonne partie de l'entretien de vanter la qualité de ses produits d'étaler sa satisfaction du métier bien fait :

"Moi je fais de la marchandise ultra plus belle qu'eux, le premier choix, jamais de deuxième choix, ce qu'il y a de plus beau, de plus bon et qui coûte encore moins cher".

"Les haricots secs des supermarchés ne veulent pas cuire... il n'y a que chez moi parce que c'est toujours frais ça c'est ma satisfaction... c'est notre satisfaction... si on faisait comme les gros il y a longtemps qu'on serait parti... on est content... tout le monde nous dit ça... la satisfaction du client qui revient chez nous... 10, 20 centimes moins cher, chez moi c'est la queue, la queue... on n'a pas le temps de fumer une cigarette".

Derrière ces semblants de fanfaronnades il faut bien voir que là, et pas ailleurs, réside l'essentiel de leur métier et de leur statut social. Le jour où ils perdront ceci et ils en ont grand peur - ce sera la fin, leur fin.

Cette crainte de perdre son statut social se lit très nettement dans les réactions de ce commerçant textile, aisé, ayant décidé de fermer fin 1972 un magasin ouvert depuis deux ou trois générations. C'est tout de même beaucoup plus sérieux que la peur du "qu'en dira-t-on". Qu'on en juge :

"On va partir comme des voleurs, comme des gens qui ont mal fait alors qu'on ne cesse de protester de notre honnêteté, nous devons un sou à personne et au contraire, on a aidé beaucoup les gens, on a aidé, ce n'est pas encourageant, ce n'est pas encourageant, c'est assez décevant pour ça, c'est décevant de finir si mal, moi, je dis "c'est finir mal ! hein, on s'en va comme des voleurs, les gens vont dire : "Ben ! ils ont fait faillite", Oui le rideau baissé c'est quelqu'un qui a fait de mauvaises affaires, hein ! on va mettre les clefs sous la porte, les gens vont dire pourquoi, ça marchait bien pourtant, ben oui on croyait que ça marchait bien et puis ça ne marchait pas si bien que ça... il y aura des réflexions de ce genre, sûrement."

Nous retrouvons ici cette hantise de la perte du statut social déjà entrevue à propos de l'attitude de dégoût face au métier actuel.

Là encore, il faudrait se reporter à Zola.

3.5. "Un Etat qui ne nous aide guère"!

"Ils vont disparaître petit à petit. Oh ! il en a disparu, il en meurt un petit peut chaque jour. Ben ça a toujours été dit qu'il fallait que le petit disparisse!" Tel est le refrain qui revient perpétuellement au cours des entretiens.

Seul l'Etat devrait pouvoir les aider à s'en sortir. Or ce n'est pas du tout ce que pensent les détaillants interrogés.

Si quelques uns se limitent à réaffirmer le rôle de sauvegarde et de défense de l'Etat, la plupart sont au minimum sceptiques. Nous dirions plutôt qu'ils perçoivent l'Etat comme "quelqu'un qui leur en veut", davantage, qui est Contre Eux. (1)

3.5.1. De l'expectative au scepticisme

Sceptiques ou réservés, ils ne le sont probablement qu'en apparence. Ils ont tellement attendus que maintenant ils n'espèrent plus. Aussi n'est-ce pas quelque chose qui les tracasse réellement.

3.5.2. Un Etat qui nous rejette et même veut nous éliminer

- a) des pouvoirs publics qui ne font pas grand'chose pour nous éviter d'être mis à l'écart du reste de la société.

De toutes les réactions, et elles sont nombreuses et bien connues, nous n'en retiendrons qu'une, mais qui nous paraît particulièrement significative de l'état d'esprit qui caractérise les commerçants et, tout particulièrement, ceux objets de cette étude.

On peut formuler cette attitude de la façon suivante : "Nous sommes bien français, nous aussi, pourquoi y-a-t-il plusieurs catégories et pourquoi, nous, ne sommes-nous pas comme les autres, tous pareils".

Nous pensons trouver là une expression particulièrement vive de l'isolement dans lequel ils se trouvent en tant que détaillants, âgés et souvent pauvres. Ils reprochent donc à l'Etat de ne pas faire beaucoup d'efforts pour les sortir du mauvais pas où ils ont été conduits par l'évolution économique.

Pour illustrer ce phénomène nous nous appuierons sur deux cas très différents.

(1) on rencontre des réactions analogues chez les agriculteurs.

Dans le premier, il s'agit d'une confiserie, d'un niveau de revenus assez élevé (mari architecte), une vendeuse, pas d'enfants. Après avoir évoqué les disparités dans les prestations de retraite entre les salariés et les commerçants, elle ajoute :

"On a l'impression qu'il y a trois ou quatre catégories de français, ni plus, ni moins... alors on se demande vraiment pourquoi nous ne sommes pas considérés comme ayant travaillé toute notre vie ... nous sommes des laissés pour compte". Et elle poursuit son entretien par des remarques contre l'Etat "qui veut éliminer le petit", ou en tout cas qui "ne fait rien pour les arranger", laissant ainsi suspendue au-dessus de leurs têtes "une épée de Damoclès."

Le second cas est encore plus instructif mais demande quelques explications. Il s'agit d'un marchand forains (déjà cité) vendant des légumes secs. Il fait les marchés dans la banlieue Sud de Paris et se désole de voir sa clientèle française l'abandonner, si bien que le gros de ses clients compte désormais beaucoup plus d'immigrés que de français.

On y discerne cette crainte de se voir devenir un marginal à l'instar des portugais ou nord-africains qu'il sert journallement. Aussi réplique-t-il par une symbolique profession de foi française et régionaliste :

"Les portugais c'est trop cher... alors maintenant on ne travaille qu'avec des gens comme ça. Des français ! il y en a même pas 20 % des clients.

Je dois parler en quatre langues : ils se figurent que je suis de chez eux.. et non. Je ne le suis pas. Je suis morvandiau, moi, alors, je suis du lac des Settons... je suis du centre de la France aussi bien".

Il est donc réduit à accepter et à servir cette clientèle, qui ne lui plaît pas tellement car il regrette beaucoup la clientèle française. On voit cependant percer quelques traces de racisme.

b) "Une politique qui est contre nous"

Alors que les autres commerçants se contentaient de se plaindre des tracasseries de l'Etat, comme bien d'autres français probablement, ceux-ci pensent qu'il s'agit en réalité d'une politique dont le but essentiel est l'extension des grandes surfaces et donc, leur élimination à plus ou moins brève échéance :

H. "Le Gouvernement ne nous aide pas du tout, il est contre nous complètement absolument, complètement puisque les paysans qui n'ont jamais rien payé ont une retraite plus forte que nous".

H. "Au contraire on nous enterre, on nous fait crever pour ainsi dire..."

E. "Quest-ce qu'il faudrait faire à votre avis ? "

H. "Ah ! ça c'est parce que le Gouvernement il est contre nous, c'est tout, c'est une politique qui est contre nous ce n'est pas difficile, moi j'estime que ça date depuis 1920 ce truc-là mais le Gouvernement actuel en a fait autant à lui tout seul que tous les autres mis ensemble".

Bien d'autres critiques lui sont encore adressées. Pour certains l'Etat incite les ménagères à comparer les prix ce qui ne peut que leur être défavorable. Pour d'autres l'Etat c'est toujours le "preneur" d'impôts à moins qu'il ne soit qu'un des rouages d'un plus vaste mouvement irréversible, le progrès technologique qui change toutes les habitudes.

Quoiqu'il en soit, il est certain qu'ils ne peuvent compter sur l'appui des pouvoirs publics. Peut-être la solidarité professionnelle saura-t-elle combler ce vide ?

3.6. La carence de la solidarité professionnelle et la peur de l'engagement

Nous ne nous étendrons pas longuement sur ce point en raison de la rareté de nos informations et parce que ce n'est pas directement notre sujet. Mais ne pouvons cependant manquer de le signaler. C'est en effet un argument^o de plus qui prouve l'isolement des petits commerçants, de ceux de cet échantillon en particulier, comme nous l'avons laissé entrevoir dès les premières lignes de ce paragraphe 3.

3.6.1. De trop rares regrets sur la carence de la solidarité professionnelle des petits commerçants

Les intérêts des commerçants sont trop divergents pour qu'une quelconque entente soit possible. L'esprit d'indépendance condamne d'avance toute action concertée voire toute tentative de grève. Tels sont les principaux obstacles rencontrés par les petits commerçants dans leurs efforts pour s'unir et coordonner leur action.

De plus on connaît l'absence de solidarité entre les retraités de toutes origines. Mieux vaut d'ailleurs ne pas trop oser de comparaisons avec d'autres classes sociales, agriculteurs, ouvriers, cadres, car elles mettraient sûrement en lumière l'insuffisance de la solidarité et de l'organisation de la profession.

C'est un responsable d'associations de commerçants qui s'exprime après avoir évoqué la situation des agriculteurs :

"Ils sont dans la contestation eux aussi... ça a bagarré aussi... certainement peut-être plus unis que nous. D'ailleurs c'est plus facile parce qu'il y a moins de diversité chez eux que chez nous"

Ceci ne veut pas dire qu'il n'y ait pas une entente entre les commerçants. Cela existe bien sûr. Nous avons rencontré des cas, notamment entre marchands forains, ce qui est déjà un peu particulier.

En tout cas, il faut regretter cette absence de cohésion sociale pour les plus âgés et les plus démunis, car, au bout du compte, ce sont eux qui risquent le plus d'en pâtir.

3.6.2. Attitudes envers les syndicats professionnels et les mouvements de commerçants

Beaucoup de commerçants sont inscrits à un syndicat professionnel mais ils n'en parlent pas. Seuls quelques uns fustigent leur inefficacité : "ce sont des transmetteurs d'information, ils transmettent en clair les textes officiels un peu érudés, ils disent il faut faire ceci, cela, mais c'est tout !"

Quant aux mouvements de commerçants et, en l'occurrence, le C.I.D. UNATI, ils adoptent deux sortes de positions à son égard.

a) Première attitude : un assentiment timoré

En termes plus explicites on pourrait dire : "Je les comprends bien, au fond je suis d'accord avec eux ; mais il y a quelque chose qui me gêne : ce sont leurs méthodes d'action. Alors là, plus du tout d'accord".

Au fond tous ceux qui s'expriment ainsi ne représentent-ils pas la grande masse des sympathisants ?

b) Deuxième attitude : le refus du politique

"Ce n'est plus du syndicalisme corporatif c'est du politique, ils ne défendent plus la cause des petits commerçants, ça ne débouche sur rien du tout" dit un commerçant plutôt aisé.

Pour d'autres c'est un principe moral : dans le commerce on ne fait pas de politique "Je ne suis pas un homme à faire la politique... (mais) ça ne m'empêche pas d'être français moyen, comme j'appelle".

Il faudrait rattacher à cette dernière tendance tous ceux qui ont une attitude démissionnaire : "C'est au Gouvernement à " ou encore : "il y a parmi nous assez de gens compétents pour ..."

Ils sont probablement beaucoup plus nombreux qu'on ne le pense.

Le cercle vient donc de se refermer. C'est l'enfermement avec toutes les conséquences qui s'ensuivent surtout pour les plus démunis. Comme le disait une mercière de la banlieue parisienne menacée de non-renouvellement de bail par son propriétaire, "il n'y a plus que moi et moi je (le) gêne" "il reste juste les petites mémères et les petits pères du coin..."

*

* *

La vie quotidienne devient intenable, le métier est "pourri", la société, qu'il découvre puisque les barrières protectrices du milieu des petits commerçants se sont écroulées, est-elle même profondément perturbée. Fortement concurrencé par les "grandes surfaces", peu aidé, pense-t-il par l'Etat, sans appui réel et efficace de sa classe sociale, (le commerçant est concurrent du commerçant) il se trouve, au soir de sa vie, seul, isolé, bref il ne sait plus qui il est, il a perdu son identification sociale ou est entrain de voir disparaître ce qu'il en restait.

Comme le souligne J.C. FILLOUX (1) "dans nos cultures complexes, l'individu se pense cependant non point tant en fonction de la culture globale que des groupes dans lesquels il vit et auxquels il s'identifie souvent effectivement : famille, classe, catégorie professionnelle etc..."

Certes cette dégradation varie beaucoup selon les situations socio-économiques. Mais il n'en reste pas moins vrai que ces petits commerçants se sentent menacés dans leur être social. Ils ne savent plus exactement qui ils sont. Le paysan âgé peut encore s'affirmer paysan. Le petit commerçant, à peine, s'il ose encore se déclarer commerçant.

Dans ces conditions on peut se demander quelles seront leurs réactions à l'égard des conditions de vie et de retraite à eux réservées et, finalement, quelles décisions ils s'appêtent à prendre.

Ceci fera l'objet de la deuxième partie, chapitres 3 et 4.

(1) cf. La Personnalité - Que sais-je ?

DEUXIEME PARTIE

UN DENOUEMENT DIFFICILE

Du passé du commerçant nous savons qu'il l'a peu préparé à la décision prochaine. Au contraire, il lui a permis de se construire une personnalité sociale, avec tous ses aspects positifs et négatifs, dans laquelle le petit commerçant s'est complu au point, peut-être, de s'y aliéner.

Du présent, il n'en goûte que l'amertume aussi bien dans la vie quotidienne que dans le métier qui a perdu beaucoup de son intérêt pour lui mais, peut-être aussi pour les jeunes, car la relève se fait attendre.

Aussi a-t-il la conviction d'être "éjecté" d'un système qui autrefois lui avait permis de progresser mais qui, aujourd'hui, n'a nul besoin de lui.

Un passé médiocre, source d'illusions que la vue du présent rend amère, telle est la première étape de sa réflexion.

Mais alors face à l'avenir que peut espérer ce petit commerçant âgé et souvent pas très fortuné ?

Et d'abord qu'est-ce qui l'attend ? Des conditions financières de retraite au minimum peu alléchantes et au maximum déplorables, ce qui, malheureusement risque d'être le cas de beaucoup plus de gens qu'on le croit.

Il lui faut donc se décider. Il a en moins tous les éléments pour dresser un bilan et dessiner l'orientation souhaitée face à la cessation définitive d'activité.

On comprendra aisément que tous ne prennent pas des attitudes et des comportements identiques en présence de cet avenir et de cette retraite.

A l'analyse des faits, il nous est apparu possible de définir une typologie d'attitudes en sept points.

Cette typologie est basée, entre autres choses, sur deux critères principaux : l'attitude à l'égard de la situation actuelle de son propre commerce et du contexte économique, sociologique, psycho-sociologique l'entourant d'une part, et les attentes formulées à l'égard de la retraite d'autre part.

Ces deux critères se combinent pour donner naissance à sept types d'attitudes qu'on présentera de façon plus détaillée dans l'introduction du chapitre 4.

CHAPITRE III

AGRESSIVITE ET INDIGNATION

A L'EGARD

DES CONDITIONS FINANCIERES DE RETRAITE

N'étant parvenu à s'identifier à leur groupe social que dans la négativité et non dans la positivité, ces détaillants proches de l'âge de la retraite ou l'ayant dépassé, découvrent les conditions de vie à eux réservées et, surtout, l'insuffisance des retraites, donc leur infériorité par rapport aux autres catégories sociales.

Par conséquent, avant d'analyser au chapitre suivant, leurs positions devant l'inéluctable décision, il est important de savoir de quelle manière ce commerçant juge les conditions de retraite qui lui sont offertes actuellement ou qui l'attendent dans un proche avenir. Ceci nous conduira à la constatation de leur désappointement devant des aspirations sociales non satisfaites.

C'est à l'examen de ces deux aspects, insuffisance et inégalité des retraites que nous allons nous livrer maintenant. En précisant bien qu'il s'agit d'analyser leurs perceptions plutôt que de procéder à une analyse détaillée de leurs conditions de vie, laquelle d'ailleurs était d'emblée exclue des objectifs de cette étude.

Notons cependant et pour fixer les idées, que sur 39 interviewés 2 ont cotisé à la classe VIII, 3 à la classe VII et tous les autres, soit 34 personnes à la classe VI bis. Autant dire que leurs prestations sont modiques sauf lorsque d'autres ressources viennent s'ajouter par ailleurs : retraite de salarié du conjoint, du commerçant lui-même, aide de parents, etc...

1 - L'INSUFFISANCE DES RETRAITES : DE L'AGRESSIVITE A LA NON-IMPLICATION

Les perceptions des conditions de vie et notamment de la faiblesse du montant des prestations de retraite versées aux petits commerçants sont évidemment fonction de l'âge et du niveau de ressources.

Les plus démunis sont souvent obligés de poursuivre leur activité professionnelle en raison de la modicité de leur retraite.

Ils sont mécontents. Mais, ceux qui ont été obligés, par la force des choses et notamment par la maladie d'interrompre plus ou moins brutalement leur travail, sont encore plus insatisfaits. Davantage ils sont agressifs à l'égard d'un sort souvent inattendu.

Par contre ceux qui, dans cet échantillon jouissent des ressources moyennes et, a fortiori, les plus riches, qui sont parfois les plus jeunes, semblent effectivement beaucoup moins impliqués. De là leurs réactions nettement moins dures que celles des autres.

1.1. Une attitude empreinte d'agressivité

1.1.1. Dans l'obligation de poursuivre en raison de l'insuffisance des retraites les plus pauvres (petits épiciers ou droguistes, au faible C.A., âgés de plus de 65 ans et touchant de très modiques retraites) déclarent tous se trouver dans l'obligation de continuer à travailler pour de trop évidentes raisons financières.

Mais alors que certains trouvent ailleurs, dans le métier, dans l'attachement au quartier, par exemple, des compensations, d'autres remâchent amèrement leur détresse.

Nous ne citerons aucun cas appartenant à la première catégorie car nous y reviendrons au chapitre suivant.

Comment ne pas ressentir durement les difficultés financières certes, mais surtout le mépris finalement dans lequel on est tenu par la société quand on a 77 ans, qu'on touche 61 000 francs anciens par trimestre pour deux personnes, qu'on travaille dans le commerce depuis plus de 50 ans et que, par dessus le marché, on sort d'une grave opération !

D'emblée l'entretien débute sur le sujet le plus pesant :

"Que pour nos retraites nous avons 61 000 francs tous les deux - par trimestre, eh ! bien avec ça, qu'est-ce que vous voulez que nous fassions depuis 50 ans que nous sommes dans le commerce. 62 550 par trimestre exactement, voilà le talon : 62 550".

"Alors nous sommes obligés bien sûr de continuer à travailler, à notre âge : moi j'ai 75 ans dit la femme, mon mari en a 76..."

Bien sûr des personnes comme celles-ci trouvent, elles aussi, des compensations dans leur métier et plus particulièrement dans l'amour des enfants et des petits enfants. Mais qu'elles paraissent petites à comparer à celles d'autres personnes !

Quoiqu'il en soit l'insuffisance de la retraite apparaît notoirement.

7.1.2. Dans l'obligation de s'arrêter brutalement

"Vous êtes bien tombé". Ainsi commence cette marchande de volailles déjà citée, qui poursuit : "C'est honteux en France, ça m'est égal... n'importe quel ministre viendrait je serais la première à lui demander si avec 30 000 francs (anciens bien sûr) par trimestre il pourrait vivre, ça m'est égal ! hein".

Injustice qui paraît d'autant plus criante quand on a élevé 4 enfants, sans allocations familiales, qu'on a eu un père tué à la guerre de 1914, un oncle à celle de 70 et un mari mobilisé en 1939/45, décédé depuis :

"Oui... moi ça m'est égal Monsieur, que ça sorte (que ce que je dis là soit répété ailleurs) parce que j'en ai rien à faire, j'ai élevé quatre enfants, j'ai été veuve et jamais je n'ai rien touché. Les allocations : le dernier qui avait 11 ans quand mon mari est mort, Monsieur. Je n'ai rien touché, alors je ne dois rien au Gouvernement. Et pardon ! il est allé faire son service militaire : il en a pris pour trois ans, alors c'est un bon français. Nous sommes de bons français : mon pauvre père à la guerre de 1914, j'ai eu un oncle tué en 70, mon mari mobilisé à la dernière guerre, pour avoir quoi ? 1 000 francs par jour de misérable

retraite... (somme qu'elle ne touche pas puisqu'elle perçoit, dit-elle 280,00 F par trimestre plus d'autres choses soit 150,00 F par mois au total)... c'est égal vous savez !

La privation de ressources est donc vécue très péniblement. Qui plus est, elle est à l'origine d'un sentiment de révolte que nous retrouverons aussi et surtout à propos des inégalités sociales dans la répartition des retraites :

"Mais enfin, je ne sais pas moi, le Gouvernement où c'est qu'il veut nous faire venir parce que vous demanderez à n'importe quel Monsieur, s'il peut vivre avec 1 000 francs le chauffage et tout..."

"Je ne suis pas révolutionnaire, Monsieur, loin de là parce que mon père était au parti radical... et que nous étions amis avec Monsieur le Maire, le Préfet, eh ! bien je ne suis pas révolutionnaire mais presque, maintenant je le deviendrais, hein !"

Certes, il faut, quand même souligner que toutes les personnes interrogées et toutes les autres dont celles-là pourraient être représentatives, n'en sont probablement pas réduits à ces extrémités. Encore qu'il serait intéressant de connaître par le détail leurs situations sociales en particulier pour les commerçants qui ont disparu du circuit de la distribution depuis quelques années.

A l'appui de ceci nous citerons le cas de cette épicière du Nord qui a cessé récemment pour cause de santé et dont nous avons déjà évoqué la situation. Son état est moins dramatique que la précédente parce qu'elle vit seule, et qu'elle a pu grâce à la vente de son commerce transformé en maison d'habitation, s'acheter une petite maison d'ouvrier de deux millions d'anciens francs environ. Néanmoins elle a peur de ne pas pouvoir "nouer les deux bouts" comme ils disent parfois (elle touche exactement 460,50 par trimestre, preuve en main : elle nous a montré son dernier talon de mandat).

"Oui, les petits commerçants ça va être très dur d'en sortir, moi avec ma pension ça va être la misère, heureusement que je ne vais pas avoir de loyer à payer, c'est pour ça que j'ai acheté, pour ne pas avoir de loyer de, mettons, 15 000 francs, ben, Monsieur, je vais vite regagner ma maison. Ce n'est pas vrai, Monsieur !

"Il faudra que je compte, parce que je crois que je ne vais pas pouvoir dépenser plus de 700 F par jour, comme j'ai compté, je crois que je ne vais pas pouvoir dépenser plus, Monsieur. Je crois que c'est à peu près comme ça: 700 francs anciens par jour. Il faudra que je tire mon plan avec ça".

1.1.3. Une attitude moins impliquante

Ceux qui sont plus jeunes, plus aisés ou qui parfois vivent avec des parents - cas de ménages où entrent deux revenus par exemple - ne vivent pas du tout la situation de la même façon que les autres et pour cause.

Aussi se contentent-ils de faire des remarques critiques du genre "ce n'est pas très beau, c'est insignifiant" ou encore "c'est stupide". Ils sont personnellement moins impliqués, ce qui ne veut pas dire, qu'ils trouvent que la retraite des commerçants soit correcte ni surtout, comme on va le voir maintenant, comparable à celle d'autres catégories sociales.

Nous ne parlerons pas de quelques rares cas, deux tout au plus, qui ont des retraites élevées comparativement aux autres : (15 000 francs par an).

2 - L'INEGALITE DES RETRAITES : UNE SITUATION DISCRIMINATOIRE OU SIMPLEMENT REGRETTABLE

2.1. La certitude de ne pas être traité comme les autres

Nous retrouvons ici ce que nous avons écrit en fin de première partie à propos de l'enfermement social. Nul doute que la protestation des commerçants s'alimentait dans l'état de crise du commerce mais aussi dans les critiques adressées aux conditions de retraite (montant des ressources et répartition inégale) :

"Les ouvriers, ils ont une autre retraite que nous. On devrait être au même point parce que c'est la même chose : on a travaillé tout autant" déclare l'épicier cité page 72.

"Oui, ajoute un droguiste moitié commerçant, moitié artisan, il y a un type un employé qui m'a posé le compteur. A 55 ans il a sa retraite, un adjudant de gendarmerie aussi. Ils sont fatigués davantage que nous ! Quand je monte à 12 mètres sur l'échelle à coulisse, et la remuer, et tout. Eh! non il y a des choses qui ne sont pas justes et nous, nous sommes obligés d'arriver à 65 ans".

"Quant on arrive à 60 ans vous savez, surtout dans le bâtiment, on fatigue hein !, moi je vous le dis, quand vous faites des façades - et j'en ai fait - encore dernièrement sur l'autre tour là-bas à 12 mètres, ben l'échelle de 12 mètres pour la remuer tout ça eh ! ben".

Evidemment ce sont les commerçants aux ressources modestes qui protestent ainsi de façon souvent énergique et parfois virulente.

De cette brève analyse deux points se dégagent : la revendication d'égalité (on a travaillé autant que les autres) et la comparaison aux ouvriers qu'on retrouve plus souvent chez eux que dans la bouche des commerçants ci-dessous, plus aisés et parfois plus jeunes que les précédents. Nous y reviendrons après avoir évoqué l'attitude de cette deuxième catégorie.

2.2. Une attitude moins nettement revendicative et une référence plus fréquente à des catégories sociales plus aisés

Du fait qu'ils sont un peu plus riches que les autres, ils affichent avec moins de vigueur leurs critiques à l'égard des inégalités sociales.

Ce qui est frappant réside dans leur milieu de référence. Alors que les premiers se comparaient aux ouvriers, ces derniers se réfèrent plus souvent aux fonctionnaires, parfois aux cadres moyens. Ils envient leurs avantages sociaux et leur tranquillité. "Les gros fonctionnaires ne sont pas à plaindre dit une droguiste, les fonctionnaires sont mieux lotis, ajoute une mercière. Ils désireraient être un peu comme ce petit fonctionnaire "comme ce cheminot, il habite à côté, pas loin et il se porte bien. Il pourrait faire une activité s'il voulait parce qu'il se porte bien, mais il ne travaille pas. Il me dit : "Moi, j'ai assez travaillé". Il se suffit avec sa retraite de cheminot. Je ne sais pas combien qu'il a, mais ils doivent avoir suffisamment pour vivre avec sa femme. Il ne dépense pas, il n'a pas de voiture, il n'a pas de faux frais... Il vit avec sa femme, mais il vit avec sa retraite de cheminot.

3 - DES ASPIRATIONS SOCIALES DECUES

Ces champs de référence ouvriers pour les uns, fonctionnaires ou petits employés pour les autres, peuvent être expliqués par l'hypothèse suivante :

Les premiers issus parfois de milieux ouvriers, en tout cas assez proches d'eux, avaient probablement, lorsqu'ils se sont lancés dans le commerce, l'intention de se démarquer par rapport à leur milieu d'origine. Devenant commerçants ils se sentaient, se pensaient et se voulaient différents des ouvriers. Ils espéraient probablement les dépasser dans l'échelle sociale.

Or voilà que parvenus au terme de leur vie, les ouvriers les devancent par leurs avantages sociaux. Au lieu d'avoir progressé ils auraient, en quelque sorte, reculés. Quoiqu'il en soit de leur place dans le continuum des classe sociales, il est certain que leur attente a été déçue, ce qui est aussi le cas pour les plus aisés. Mais la comparaison se situe à un niveau différent. (Cf. chapitre 1).

Ceux-ci sont souvent restés dans leur classe sociale. Mais, là encore leur attente n'a pas été comblée. Probablement qu'ils souhaitaient, au début de leur carrière de commerçant, grimper encore dans l'échelle sociale et devenir aussi bien protégés que ces petits fonctionnaires "bien tranquilles". Or ils ne paraissent pas être parvenus au même rang si l'on en croit leurs déclarations. Il y aurait donc ici comme précédemment, un décalage entre leur niveau d'aspiration au début de leur vie professionnelle et la réalité qu'ils trouvent en fin de carrière.

Telle est notre hypothèse qui demanderait à être vérifiée par une enquête statistique. Quelqu'en soit le bien fondé, nous retrouvons ici encore un clivage déjà rencontré - et que nous retrouverons encore au chapitre suivant - entre des commerçants issus de milieux pauvres (ouvriers, ruraux) et ceux issus de couches sociales appartenant à certaines couches de la petite bourgeoisie.

La connaissance de ces données n'est donc pas gratuite. En effet, leurs attitudes à l'égard de la vie de retraité en seront très certainement affectées comme nous aurons l'occasion de l'examiner au chapitre suivant.

Décus dans leurs aspirations sociales, conscients des difficultés souvent insurmontables qui sont leur lot, vivant avec le sentiment d'être isolés, encerclés de toutes parts et aidés de personne, les voilà qu'ils découvrent les mauvaises conditions de vie et de retraite qui sont les leurs ou qui les attendent prochainement. Nul doute que ce bilan qu'ils viennent de faire ne pèse lourd dans leur détermination de cesser totalement le travail ou, au contraire, de poursuivre.

CHAPITRE IV

LA DECISION DE CESSATION D'ACTIVITE

ET

LES ATTENTES DE LA RETRAITE DEFINITIVE

Voici donc qu'approche pour le commerçant le moment de la décision, ou tout au moins celui d'avoir à indiquer, dans le face à face avec l'enquêteur, ce qu'il compte faire à propos de la retraite définitive.

Il ne peut y avoir de solution commune tellement est grande la variété des situations.

Pour le type 1, la décision est encore lointaine. Plus jeunes que les autres, souvent plus riches, ils sont encore accaparés par leur métier et par une succession à laquelle certains espèrent encore. Décision lointaine et par conséquent retraite lointaine. Ils n'ont pas le temps d'y songer et aussi ils ne veulent pas y songer : la douce mais provisoire satisfaction fruit d'une ignorance feinte.

Pour le type 2, la décision est déjà prise. Le seul cas rencontré dans cette enquête a pris sa retraite par anticipation tout en continuant à cotiser. C'est un cas idéal semble-t-il mais, comme on le verra, réservé à de très rares privilégiés.

Pour le type 3, le départ en retraite est possible. Décidé pour les uns, envisagé ou envisageable pour les autres, il n'en demeure pas moins faisable compte tenu de leurs conditions de vie et de leurs possibilités de transfert positif à l'égard de la retraite.

Pour le type 4 c'est le conflit. Soit le conflit entre deux forces contradictoires : le plaisir de conserver un métier qui vous institue dans votre être social comme dans votre être tout entier et le déplaisir d'exercer un travail dans des conditions aussi désagréables que celles décrites au chapitre 2. Soit encore, le conflit entre l'attachement au métier et la peur de l'inactivité, de beaucoup le plus fréquent.

Dans le type 5, le départ à la retraite est souhaité plus ou moins confusément mais apparaît irréalisable compte tenu des difficiles conditions de vie qui sont les leurs et des biens plus pénibles conditions financières de retraite qui sont ou seront leur lot. On attend donc. Mais on attend dans la pauvreté pour ne pas parler de misère ce qui serait peut-être exagéré. Mais tout dépend du point de vue auquel on se place.

Dans le type 6 nous trouvons des cas analogues à ceux du type 5, à cette différence près que ceux-là ont dû cesser leur activité alors qu'ils n'en avaient nullement l'intention. La maladie ou quelque autre infortune du sort a eu tôt fait de les y contraindre. Ce sont les cas de "retraite-catastrophe" qui, comme on le verra suscite tantôt la résignation, tantôt un sentiment de révolte et d'injustice.

Enfin le type 7 rassemble tous ceux qui, pour des raisons d'ailleurs divergentes que nous aurons le loisir d'étudier, se refusent à partir. Certains ne peuvent se résoudre au départ parce que leur isolement social et leur pauvreté les en empêchent. D'autres, les plus heureux, ont réussi à s'accrocher à leur métier et à ne point perdre leur statut et leur rôle social avec tout ce que cela comporte. Ce sont des cas d'assomption particulièrement réussis de la vieillesse, cas, hélas, bien trop rares.

Nous pensons avoir effectués le tour des diverses situations qui se sont présentées au cours de l'enquête. Après les avoir analysées nous essaierons d'en faire une rapide synthèse en revenant sur la nature des forces psycho-sociologiques constitutives du conflit qui traverse, à des degrés divers, tous ces petits commerçants âgés.

*

*

*

1 - UNE DECISION ET UNE RETRAITE LOINTAINES (Type 1)

Dans ce premier groupe entrent des commerçants sexagénaires pour la plupart quand ce n'est pas un peu moins : 55 ans parfois. Il ne faut donc pas s'attendre à ce qu'ils manifestent leurs préoccupations, encore moins leurs inquiétudes, à l'égard de la période d'inactivité professionnelle complète. Une seule chose les préoccupe : leur commerce. Quant à la retraite ce n'est pas pour tout de suite.

1.1. Des commerçants encore à part entière

Encore à part entière. Pourquoi cet adverbe de temps ? Parce qu'ils sont à une période charnière de leur vie professionnelle. Commerçants, ils le sont ou ils essaient de l'être à part complète, car ils sont souvent jeunes. Parfois même des décalages d'âge importants existent entre les deux conjoints. Mais ils savent bien - ou parfois ne veulent pas trop savoir - que la fin est relativement proche et qu'il faut se préoccuper de la succession.

1.1.1. Un métier auquel on cherche encore à s'identifier

Les difficultés on les connaît. La concurrence des grandes surfaces et aussi celle des "petits" entre eux, notamment des plus jeunes la destructuration des centres-villes, les impôts, les charges de toutes sortes, les difficultés pour s'approvisionner à des prix intéressants, etc... etc...

D'où des horaires quotidiens qui ne cessent de s'allonger, et le désintérêt croissant des jeunes pour un métier déconsidéré par tous, à commencer, par les commerçants eux-mêmes.

Et cependant l'âge ne permet pas de s'attarder trop longtemps à toutes ces embûches. En effet certains ont 55 ans environ, le conjoint ayant parfois le même âge ou étant un peu plus âgé. D'autres (un seul cas rencontré) ont repris le commerce à 48 ans et ils en ont 58 ! Inutile de dire s'ils ont envie de s'arrêter !

On retrouve là des situations comparables à celles des paysans. En conséquence on s'accroche au métier auquel on s'intéresse encore beaucoup par nécessité ou par intérêt professionnel.

"Tandis que moi je n'ai rien à perdre. Il faut continuer ou... ou... A 55 ans je ne crois pas qu'on veuille m'engager nulle part. J'ai 55 ans et mon mari 67".

"Il faut continuer. Il faut aller de l'avant et puis c'est tout..."

"Tant qu'on peut, la seule chose est là. Tant qu'on peut. Combien de temps ça durera on l'ignore, c'est tout."

Si certains poursuivent à la fois par intérêt et aussi par la force des choses - n'oublions pas l'ambivalence du travail - d'autres valorisent énormément leur métier comme on l'a déjà signalé (cf. 1ère partie).

Ils sentent que c'est là tout ce qui leur reste. Aussi ils s'y attachent beaucoup. Il se produit une sorte de compensation psychologique.

Cela se traduit par un intérêt soutenu porté au commerce, mais aussi par un attachement à tout ce qui symbolise pour eux la permanence : le commerce tenu depuis longtemps par des parents ou encore la maison familiale soigneusement entretenue parce que c'est un bien de famille et pour sa valeur symbolique.

Témoin ce marchand forain, déjà cité, qui évoque pendant plusieurs pages la construction progressive, pièce par pièce, d'une maisonnette de banlieue toute petite au début puis devenue de plus en plus grande et d'ailleurs d'un plan très compliqué :

H. "Il n'y avait pas de route ici. C'était les champs"

F. "Mes parents ils avaient acheté une petite baraque qui était en bois, qui était construite ici (désigne du doigt l'endroit précis)... Alors papa, il a monté cette pièce là que vous voyez derrière vous en parpaings, et puis papa après, sans emprunt, il a monté une pièce au-dessus, il a monté un étage..."

"Oui et puis un beau jour il (mon mari) travaillait, mon frère travaillait aussi, moi je commençais à travailler, alors ils ont décidé avec le maçon puis ils ont monté les deux pièces là à côté."

"Puis quelques temps après ils ont construits le dépôt de marchandises".

F. "On montait ce dépôt"

H. "On aurait cru un cyclone. Quand ils m'ont refait la toiture ils m'ont tout arraché..."

Comme on le verra tout au long du présent chapitre, ces pré-retraités ou ces retraités en activité cherchent à s'accrocher de toutes les manières à la vie, c'est-à-dire à leur métier et à tout ce qui l'entoure. Nous y reviendrons lorsque nous analyserons d'autres types d'attitudes face à la cessation d'activité.

Cependant ils ne peuvent ignorer les difficultés de la succession.

1.1.2. Une succession plus ou moins préoccupante

Certains voient les choses de très loin parce qu'ils sont jeunes et économiquement privilégiés. Cela se situe au niveau du stéréotype social. Ils ne sont pas personnellement impliqués et colportent - nous dirions passivement - les on-dit et les rumeurs de leur entourage social, c'est-à-dire de l'univers des petits commerçants:

"Mais enfin ce n'est plus. Il y a quand même, il y a l'air d'avoir un arrêt sur la profession..."

"Il peut y avoir des changements. On ne sait jamais... "

"S'il y en a un (de mes enfants) qui veut reprendre, il peut très bien reprendre, mais ça je ne me rends pas compte si l'avenir est bouché, si il faut vraiment changer de ... je vous dirais le point de vente est valable à condition que tout le contexte autour reste (par exemple que la rue ne soit pas élargie)!"

"Non non pour maintenant, moi, je ne vois rien, parce que d'après ce que je peux lire, ou je sais qu'il y en a qui ont des ennuis qui ne peuvent pas vendre, des choses comme ça, c'est ça. C'est ça le drame, bon. C'est de ne pas pouvoir récupérer son capital, alors jusqu'à maintenant je ne vois pas ce qui pourrait empêcher mes enfants..."

(quincailler - région parisienne - zone relativement protégée du point de vue concurrence - 58 ans - femme 51 - 4 enfants - 100 m² - C.A. réel 500 000 annuel - cotisation 6 bis).

Par contre d'autres sont davantage préoccupés par leur succession :

S'ils ont des enfants, ils peuvent encore espérer, sans trop se faire d'illusions. Ce serait pourtant la solution idéale qui leur permettrait de se dégager progressivement du métier. Si cette première solution échoue il y a toujours la possibilité de mettre en gérance à condition d'avoir un C.A. important et surtout de trouver quelqu'un. Mais c'est bien le dernier recours car généralement on n'aime pas tellement dans ces milieux laisser son commerce à un étranger comme ils disent eux-mêmes:

"Il y a le problème de la succession si vous voulez. C'est-à-dire que moi j'ai 4 enfants et je comptais un peu sur mes enfants pour prendre la suite. Je n'ai pas voulu faire pression sur eux, mais d'un côté ça m'a paralysé parce que soit j'aurais changé, j'aurais vendu pour prendre un commerce plus important, j'aurais même agrandi celui-là. Et mes enfants n'ont pas l'air de me suivre... J'ai ma fille, ma fille c'est question de mariage".

"Ils peuvent changer d'avis quand ils verront ce qu'on leur propose ailleurs et ce qu'ils peuvent peut-être faire en restant avec moi je n'en sais rien..."

"S'il y a un seul de mes enfants qui veut bien me suivre, moi ça me permettra donc si vous voulez de prendre une demi-retraite, c'est-à-dire de petit à petit de relâcher un petit peu les rênes et puis moi superviser. Autrement vu la situation ça sera de vendre. On ne peut pas tenir éternellement".

(Droguiste - C.A. réel : 500 000 - 260 m² - Banlieue Sud - Zone résidentielle - villas - 59 ans - femme 55 ans - Propriétaire des murs et du logement - cotisation 6 bis).

En revanche s'ils n'ont pas d'enfants en âge de leur succéder et s'ils se trouvent dans une situation économique difficile, tout espoir est perdu : ils n'ont plus qu'à se résigner à la disparition prochaine de leur capital :

"J'ai payé ici trois millions cinq qu'à l'heure actuelle, on en retirerait rien, c'est donc un capital qui a été mis sans pouvoir retirer un sou parce que maintenant tous ils ferment, mais ils ne vendent pas, j'ai perdu notre capital déjà... hein ! voilà notre situation".

Aussi faut-il continuer sans trop se poser de questions ni sur le commerce et, encore moins, sur la retraite oh ! combien éloignée de leur champ de conscience, en apparence du moins.

1.2. L'impréparation psychologique de la retraite définitive.

1.2.1. De l'impossibilité ou des difficultés d'y songer.

Quelques uns et, notamment le dernier cité, sont tellement pris par le métier, ses joies et surtout ses difficultés, qu'il ne leur vient pas à l'idée d'y réfléchir. Comment sauront-ils s'occuper à l'âge de la retraite définitive ? Quelle question ! On aura toujours le temps de voir :

"Mais après, ce qu'il en adviendra ? On n'en sait rien, on est là, à l'heure actuelle. Ce qu'il en adviendra je l'ignore. Pour le moment on est là, voilà tout".

Pourquoi se faire des soucis pour un avenir encore lointain ? Le présent n'est-il pas trop présent avec ses difficultés. Allons donc ! A chaque jour suffit sa peine comme dit la maxime évangélique.

Ainsi s'expliquent les cas de "retraite-catastrophe". Abnubilés par le présent on ne peut, le jour venu, jour que souvent on ne choisit pas, trouver les réflexes nécessaires pour s'adapter et réguler sa vie sur d'autres modèles. Nous aurons l'occasion d'explicitier un ou deux cas particulièrement typiques de "retraite-catastrophe" dans la suite de ce chapitre.

Cependant ces attentes de la retraite ne sont pas toujours complètement étouffées comme dans le cas précédent. Il en est en effet qui peuvent y songer plus volontiers, probablement parce que leur situation économique est meilleure. Mais ce n'est pas sans quelque appréhension.

Ce droguiste répond ainsi à une question très générale de l'enquêteur sur ses préoccupations concernant la période de la retraite.

"Ah ! ça, si vous pouviez me donner la réponse vous soulageriez beaucoup ma femme parce que évidemment on est axé sur ce commerce qui nous prend, comme je vous l'ai dit tout à l'heure. Nous sommes donc très occupés par le commerce et étant pris n'est-ce pas ben on en perd le goût de faire autre chose, on n'a pas le temps pour se consacrer... pas le temps d'avoir un violon d'Ingres. On est toujours pris par ce commerce".

"Et alors ma femme aussi me pose la question : "Qu'est-ce que tu feras quand tu seras à la retraite. On en parle. Tant que je serais valide, si vous voulez, en essaiera de voyager un petit peu parce qu'on en a été privés beaucoup".

S'ils sont préoccupés de ce qu'ils feront ils ne sont pas pour autant tellement impliqués psychologiquement et affectivement.

Pour eux la réalité est bien trop lointaine. Aussi l'évoquent-ils de façon souvent impersonnelle. Ils disent "on" ("on en parle") et non pas "je" et encore moins "nous". C'est là d'ailleurs chose on ne peut plus normale compte tenu de la structure générale de leur champ décisionnel.

Du moins ces préoccupations demeurent à l'horizon de leur champ psychologique. Il n'en va pas de même pour d'autres commerçants qui, comme on va le voir, paraissent nettement moins impliqués que les précédents.

1.2.2. Les illusions de la "Retraite-Miracle"

Se sentant encore actifs, ils s'imaginent, à tort ou à raison, qu'ils sauront bien, le moment venu, trouver de quoi s'occuper.

Pour eux, meubler leur temps pendant la retraite, constitue une règle de vie que beaucoup s'imposent. Ils ne s'imaginent pas pourquoi ils n'en feraient pas tout autant. Ils se situent donc davantage au niveau des principes de "l'art" de passer une bonne retraite. Ils ne voient pas, pour toutes sortes de raisons âge, aisance économique, dynamisme personnel et professionnel, les difficultés qui les attendent ni les conflits que la cessation d'activité risque de faire surgir en eux-mêmes comme cela se produit chez bien des retraités.

De là un langage assez stéréotypé : "il faut faire autre chose pour ne pas rester inactif". "On ne peut rester sans rien faire. Il faut se remuer. Il faut que je trouve quelque chose à faire".

Parfois cela prend une tournure plus personnelle mais qui, dans le fond, se situe toujours au niveau du stéréotype social : "Je ne suis pas encore à l'âge de me reposer tout le temps. J'aime ma petite vie un peu mouvementée, continuer à travailler. Je n'aime pas être seule entre quatre murs, je bougerais. Tant que je pourrais naviguer d'un côté, de l'autre, je le ferais".

D'ailleurs, même si le commerçant perçoit la réalité future avec plus de perspicacité que ceux qui se contentent de répéter des on-dit, il ne se sent pas, pour autant, affectivement impliqué parce que tout cela est encore hors du champ de ses préoccupations :

H. "C'est bien beau d'avoir une retraite, mais si c'est pour s'ennuyer comme je le vois dans tous les gens qui y sont ils ne savent pas quoi faire, qui tournent en rond etc., pour rester à faire le trottoir, monter et redescendre ce n'est pas intéressant. Moi, je ne vois qu'une seule chose : on ne s'ennuie pas quand on est, quand on peut le faire c'est toujours pareil. S'il y a moyen de travailler le plus loin possible, enfin pourquoi s'arrêter, même vous avez énormément de représentants qui vous le disent".

Et plus loin se souvenant de son âge, 58 ans il poursuit :

"Oui 58, c'est toujours pareil, on voit toujours ça comme on voit ça, loin. Maintenant qu'est-ce qui peut se passer dans les années à venir : on n'en sait rien, hein"!

"N'importe comment je n'ai jamais réfléchi à l'histoire parce que je n'ai pas le temps, pour l'instant, c'est toujours le drame d'ailleurs, ça c'est parce que on va, on va, et puis on ne pense pas à ce qui va venir un peu derrière. Mais enfin, moi, pour mon compte personnel j'arrêteraient bien pour retrouver une activité "un peu réduite"...

"Parce que, ajoute-t-il quelques lignes après : "celui qui se tient le mieux c'est encore celui qui retravaille après ... c'est toujours le cerveau qui doit travailler..."

"... Il faut foncer ... oh ! d'après ce que je vois il ne faut pas s'arrêter il ne faut pas, il n'y a pas de problème, il faut avoir autre chose ... avoir un entretien ... avoir quelque chose qui tienne la tête, c'est ça parce que dans le fond : qui est-ce qui commande ? C'est bien le cerveau..."

On pense donc à la retraite mais sans y penser ! Certes ils affirment, avec vigueur parfois, la nécessité d'exercer une activité quelconque, si possible professionnelle, mais ils ne la ressentent pas de façon aussi aigüe que d'autres commerçants davantage engagés dans le processus de la retraite. Ils s'identifient fortement à leur métier. Ils sont encore bien loin de la crise d'identification sociale et surtout personnelle que connaissent beaucoup de retraités et de vieillards comme nous pourrions nous en rendre compte dans la suite de ce chapitre.

2 - UN CAS PRIVILEGIE DE DEPART ANTICIPE (Type 2)

Pour les commerçants du type 1, il n'est pas question de s'arrêter avant 65 ans. Certes s'ils trouvent un successeur avant cette date, ils seront bien obligés d'interrompre définitivement leur activité. Mais la mévente des fonds est telle que pareille solution paraît improbable à beaucoup et l'est très certainement dans la réalité.

Tout autre est le cas, unique dans cette enquête, de ce marchand de chaussures qui a eu la chance de pouvoir mettre son magasin en gérance alors qu'il est, grosso modo d'un niveau de ressources comparable à ceux du type 1.

Il a 62 ans et sa femme 63. Il demeure juridiquement et financièrement responsable de son entreprise. Il a pris sa retraite mais ne touche pas les prestations. Au contraire il continue, comme par le passé, à cotiser à la caisse de retraite, classe VI bis si on se fie à ses déclarations. Il ne s'occupe plus que des achats, la vente étant assurée par la gérante aidée de trois ou quatre vendeuses selon les périodes. Il a quitté son pavillon de banlieue pour occuper une villa de retraite située près de B. sur la côte atlantique, où il retrouve d'autres retraités parisiens et commerçants comme lui. Il vient, en principe, à Paris deux fois par an pour y effectuer les achats : au printemps pour les achats d'hiver, en automne pour les achats de printemps. Ajoutons, pour finir, qu'il est propriétaire des murs, du logement situé au-dessus du magasin - logement loué à la gérante - ainsi que des deux villas déjà mentionnées. Il possède une automobile, cela va de soi. Le magasin, réserves comprises, a une superficie de 170 m2 environ.

A l'évidence, il s'agit là d'un cas très exceptionnel dans notre échantillon et, probablement, dans la grande masse des petits commerçants. Si nous l'évoquons c'est, non pas pour effectuer des comparaisons rigoureuses mais pour avoir comme une sorte de point de repère afin de mieux situer les cas que nous rencontrerons par la suite.

Reste à savoir en quoi ce cas, si particulier, peut nous intéresser.

Quatre points sont à retenir. Premièrement il y a préparation psychologique et matérielle de la retraite. Deuxièmement, ce cas représente un modèle typique de ce que nous appelons la "retraite-hédoniste". Nous entendons par là une certaine conception de la retraite marquée par le désir de "se rattraper", de réaliser ce que, jusqu'à présent, on n'avait pas pu mener à bien. Bref de tenter de jouir enfin de la vie ou plutôt des années qui vous restent à vivre. Troisièmement, il s'agit d'un exemple idéal de retrait progressif de l'activité à l'instar des paysans bénéficiaires de l'I.V.D. Quatrièmement, on trouve une insertion sociale satisfaisante dans le milieu d'appartenance.

2.1. Une retraite bien préparée

Il y pensait déjà en 1968. C'est à cette date, en effet, qu'il a entrepris la construction d'une maison aux environs de B. sur la côte atlantique. "Une retraite dit-il, ça doit se préparer longtemps à l'avance" l'arrêt brusque étant généralement mauvais comme il a pu le constater récemment à l'occasion de la mort à 59 ans d'un frère qui avait travaillé 46 ans au service de la même entreprise.

Mais la peur ne fût pas sa seule conseillère. Son attitude profonde à l'égard de la retraite (attitude "hédoniste") fut davantage déterminante.

2.2. Une conception particulière de la retraite : la "retraite-hédoniste"

Quand il était en pleine activité son temps était mangé par le commerce : pas de week-end puisqu'il restait ouvert le dimanche matin, peu de temps disponible pour rendre visite aux parents et amis, peu de vacances ou en tout cas pas autant qu'on l'aurait souhaité ni avec la même liberté d'esprit que celle dont il dispose depuis peu. Bref, toujours pris par le métier du matin au soir et du soir au matin. Il n'avait que le lundi où il pouvait rester dans son pavillon et prendre un peu l'air dans son jardin.

Aussi a-t-il la ferme intention de "se rattraper", intention déjà traduite en actes puisqu'il rentrait des sports d'hiver au moment de notre passage. La vie est courte. A 55 ans déjà on sentait les forces décliner et à 62 c'est bien plus net encore. Dans ces conditions tant vaut-il ne point attendre davantage. Il faut partir, et tout de suite, afin de pouvoir profiter, jouir de la vie avant qu'il ne soit trop tard, avant que ne vienne la vieillesse avec tout son cortège de difficultés voire de maux. Il nous reste, entre 62 ans et, disons en gros, 70 ans, un "créneau" de quelques années.

Il ne reviendra jamais. Vite profitons-en ! :

H. "A 65 ans c'est trop tard... On n'a plus le temps d'en profiter"

F. "Mais maintenant on le voit trop autour de nous et on entend par nous-mêmes"

H. "Les forces diminuent à partir de 55 ans mais c'est formidable, c'est formidable, de jour en jour elles diminuent"

E. "Vous pensez qu'il vaut mieux se retirer plus tôt ? "

H. "Oui, pour pouvoir mieux profiter, peut-être moins bien, peut-être... Alors j'estime qu'il vaut mieux vivre moins bien pendant quelques années que de vivre bien, enfin un nombre restreint d'années, parce que de 65 ans à la fin il n'y a plus qu'un pas si on veut bien réfléchir.

Oui avoir travaillé toute la vie et ne pas avoir profité de la vie... hein"

- F. "Mon mari travaille depuis l'âge de 16 ans... 14 ans... et moi depuis l'âge de 12 ans... "
- H. "Non, mais enfin, moi j'estime qu'il faut tout de même dans le domaine du possible laisser la place aux jeunes"
- F. "Et surtout essayer de profiter un peu du fruit du travail, hein ? ne pas être à 65 ans complètement crounis, avoir ENVIE de rien".

Qu'ils sont heureux, cet homme et cette femme, de pouvoir à leur âge, échaffauder des projets, mettre en oeuvre un désir profond et longtemps innassouvi. C'est le dernier mot qui est important : ENVIE. Ils peuvent eux ne pas avoir envie de rien, ils ont la possibilité d'avoir envie de quelque chose : d'un métier encore intéressant, de voyages, d'amis, de rencontres etc...

Alors que bien d'autres, que nous examinerons plus tard, n'ont aucune chance d'y parvenir ou si peu ! Les uns peuvent mettre à exécution leurs projets, les autres pas. Or qu'est-ce qu'une personne âgée sans PROJET, sans ENVIE, sans DESIR. Rien. Si l'homme n'est que par son projet, il faut en conclure que certains peuvent encore être quelque chose ou mieux quelqu'un, alors que d'autres - les célibataires, les veuves, les petits épiciers pauvres - ne peuvent être que rien.

Dans ces conditions quoi d'étonnant à ce que leur état de semi-activité dans lequel ils se trouvent depuis deux ou trois mois, leur apparaisse comme l'idéal. Idéal bien souvent inaccessible pour beaucoup.

2.3. Un idéal : le retrait progressif de l'activité

Un idéal. Pourquoi ?

Parce que la mise en gérance permet de conserver du métier ce qui en fait l'attrait - les achats - et d'en écarter le côté déplaisant ou, moins agréable en tout cas plus fatigant - la vente des chaussures.

F. "D'ailleurs ça sera certainement très bien pour nous qu'on soit obligés de venir"

H. "Ah ! oui passer deux mois chaque saison ici... Ben ! voilà un centre d'intérêt et un petit centre d'activité..."

F. "Enfin on s'intéresse quand même au commerce, si on les débrouille bien pour acheter tout ça, elles vendent bien, pour l'instant on a besoin de les aider".

Le commerçant qui a eu la chance de trouver pareille solution n'a donc plus qu'à se cantonner dans un rôle de superviseur. Toutes choses égales, il se trouve dans une situation comparable à celle des agriculteurs âgés bénéficiaires de l'Indemnité Viagère de Départ.

A la vérité, les réactions de ce ménage sont, sur ce plan, un peu particulières étant donné la proximité du changement de statut. Ils sont, comme ils le disent eux-mêmes, "exactement comme un gosse qu'on lâche en vacances... c'est un peu ça hein, un retour en enfance". (Cf. aussi pages 100 et 131).

2.4. Une chance : pouvoir rester dans son milieu d'appartenance et conserver ou nouer des relations sociales

Leur maison de "pré-retraités" comme ils disent, se trouve dans un quartier où il y a d'autres commerçants parisiens comme eux. D'où de multiples possibilités d'échanges sociaux qu'ils mettent à profit:

H. "... Parce qu'il est un fait certain que quelqu'un qui prend sa retraite, qui se trouve dans un sixième étage, dans une cage à poules, ben... que faire de toute une journée... tandis que quand on a une petite activité comme on peut avoir, on a notre jardin, on a, ... on a pas mal de petits jeux de compagnie".

F. "On a des amis dans le secteur, des retraités également des parisiens, bon qui on fait la même profession ... ce sont des gens très honorables..."

H. "... Ah ! on n'est absolument pas isolés : ben vous savez vous avez les jeux de cartes hein ! "

F. "L'hiver, ça c'est pour l'hiver"

H. "L'hiver, l'été, mon Dieu eh ! bien il y a les boules, le jeu de boules, il y a les promenades, il a la plage"

F. "Il y a la pêche"

H. "Il y a la pêche"

F. "On a des amis qui veulent s'initier à la pêche"

H. "Il y a de tout"

F. "On voit des gens"

H. "... Voilà, moi j'ai un ami qui est de S. d'ailleurs (de la même localité que celle où se trouve le commerce de ce couple) eh ! bien lui il s'ennuyait un peu, sa femme elle ne s'ennuie pas, lui il s'ennuyait un peu, ben il a trouvé un petit job, c'est pas un job parce qu'il fait ça bénévolement, mais il s'occupe d'une société de pêche."

Nous sommes donc bien loin des cas d'isolement social que nous rencontrerons ultérieurement.

En résumé nous nous trouvons en présence d'un prototype particulièrement réussi, ou en tout cas bien commencé, de retraite épanouissante. Nous avons affaire à des gens heureux. Heureux de pouvoir encore s'intéresser à un métier, d'avoir la possibilité de réaliser de vieux projets, et enfin d'être insérés dans un milieu qui leur plaît.

Est-ce à dire qu'il est nécessaire d'atteindre semblable niveau de vie pour jouir d'une retraite satisfaisante ? Pas nécessairement.

La plasticité de l'homme est telle qu'il sait tirer parti de bien des situations. Mais cependant il est des seuils de pauvreté en dessous desquels les adaptations demeurent impossibles et la retraite médiocre, sinon misérable. Or ces cas sont bien plus nombreux dans cette étude que celui dont nous venons d'achever l'analyse.

3 - UN DEPART POSSIBLE (type 3)

Pour le type 1, la retraite constitue quelque chose d'assez lointain.

Pour le type 2 au contraire elle représente l'heureuse réalité d'aujourd'hui : avoir pu partir tranquillement, bien avant tout le monde, et sans difficultés financières.

Pour le type 3, celui que nous allons étudier dès à présent, le départ en retraite est possible. Pour certains, un seul cas rencontré, la décision est prise : à 65 ans on ferme boutique. Pour d'autres, le départ est souhaité et parfois activement recherché. Pour un dernier groupe, les plus nombreux, il est envisageable sinon envisagé dans l'immédiat. Disons que ces derniers entrevoient la possibilité de partir soit un peu avant 65 ans, soit un peu après selon les cas.

Cette typologie ne repose pas uniquement sur une base économique. Elle dépend aussi et, peut-être davantage, de la faculté que possèdent ou ne possèdent pas ces retraités d'effectuer un transfert d'apprentissage selon l'expression des psychologues expérimentalistes.

"On dit qu'il y a transfert quand les progrès obtenus au cours de l'apprentissage d'une certaine forme d'activité entraînent une amélioration dans l'exercice d'une activité différente, plus ou moins voisine. De façon générale, l'acquisition d'une habitude favorise, par un effet de transfert, l'acquisition d'habitudes suffisamment analogues". (H. PIERON)

Ainsi un pré-retraité sera d'autant plus tenté de quitter le métier, s'il en a la faculté, qu'il sentira en lui la possibilité de réorganiser sa vie, ses habitudes, ses centres d'intérêts jusque là fixés par le commerce, autour d'autres pôles d'activité suffisamment attractifs pour lui permettre de faire le pas décisif.

En d'autres termes, toutes les personnes appartenant au type 3 ne sont pas en état de conflit psychique entre leur intérêt pour le métier et la peur de l'inactivité. Certaines savent et prouvent déjà qu'elles sauront s'occuper, d'autres le présentent seulement, bien qu'elles réunissent des conditions objectives minima pour une telle transformation de leurs habitudes.

3.1. Un départ décidé et une retraite attendue sinon désirée

Les cas de ce genre sont à vrai dire assez exceptionnels. Nous n'en avons rencontré qu'un. Il s'agit d'un épicier de 61 ans, sa femme en a 57. Il a toujours cotisé à la classe de retraite la plus élevée, est en bonne santé. Ses affaires vont bon train, semble-t-il.

Il est bien situé : peu de concurrents dans le quartier ; il est propriétaire des murs et de deux logements : le sien plus un second qu'il loue et où il compte se retirer pour y prendre sa retraite.

Toutes ces raisons font qu'il est pratiquement décidé à partir avant si l'occasion se présente ce qui ne lui paraît pas improbable puisqu'il avait déjà été contacté, il y a dix ans, par une banque et, en tout cas, dès 65 ans : "Ah ben depuis quelques années déjà hein, on a dit euh ! si on peut tenir jusque là quoi, ben on n'ira pas au-delà".

Quant à la nature de ses attentes envers la retraite, elles semblent très conventionnelles bien qu'il déclare "qu'on aspire de vieillir pour la retraite". Saura-t-il effectuer un transfert positif ? Il semble bien que oui, mais on ne peut l'affirmer très nettement. Il paraît donc bien que, dans le cas présent, les avantages économiques dont il jouit soient déterminants.

3.2. Un départ recherché lié à un transfert d'activité nettement positif

Le cas qui nous servira à illustrer ce type d'attitude face à la décision de cessation et à la retraite est le suivant :

Il s'agit d'une veuve, approchant les 65 ans, mère de 3 enfants. Son mari était patron d'une importante entreprise de textiles. A sa mort elle a pris un magasin de produits diététiques. Son chiffre d'affaires forfaitaire est de 13 000 francs. Elle touchera 400,00 francs par mois de retraite environ.

Comme bien d'autres commerçants, le commerce lui cause beaucoup de soucis et de difficultés dont elle voudrait bien être débarrassée.

De plus, elle n'a plus, à son âge, le courage d'entreprendre et de moderniser - comme cela conviendrait - un magasin propre, bien rangé, mais plus tellement au goût du jour.

Toutes raisons qui lui font souhaiter la retraite et aspirer au repos :

"Quand on vieillit, Monsieur, on prend beaucoup plus à coeur, on ne voit plus les choses de la même façon que quand on est jeune... vous dramatisez, ça vous empêche de dormir, vous prenez beaucoup plus, moi je vois bien je prends beaucoup plus à coeur maintenant certaines choses que je les prenais avant. Et puis alors c'est toute seule, c'est lutter toute seule, j'en ai assez quoi."

"Et en ce moment je suis un peu déprimée... enfin c'est-à-dire que je ne peux pas faire ce que je veux, alors ça ne va pas".

Aussi désire-t-elle "ne plus être sous pression", elle souhaite "pouvoir se faire dorloter", "pouvoir enfin écouter la musique qu'elle adore" et s'occuper de ses petits enfants.

Toutes consolations qu'elle espère bien trouver lorsqu'elle aura fermé son magasin et obtenu un travail à temps partiel. Car elle a la ferme intention de s'occuper pendant sa retraite parce qu'elle en ressent le besoin d'abord et parce qu'elle a toujours su faire face dans la vie. Son métier l'a d'ailleurs bien préparé à tout cela!

"Et comme j'ai un tempérament, que j'aime énormément bouger, qui aime remuer, qui... Je vais vous dire une chose par exemple, bon maintenant c'est calme, vous êtes là... je suis toute seule et je n'ai pas de clients, je deviens enragée, j'ai besoin de me donner, j'ai besoin de bouger... j'ai besoin, ça me rend malade d'attendre comme ça, c'est pour ça que je ne pourrais pas rester chez moi, après il faudrait que je trouve quelque chose ou alors..."

"C'est ça, qu'est-ce que vous voulez, Monsieur, j'ai une bonne santé maintenant alors qu'est-ce que vous voulez il faut, il faut que je fasse quelque chose d'ailleurs je ne reste jamais à rien faire si ce n'est pas de la couture, c'est de la broderie, je fais des écritures, de l'entretien, je n'arrête jamais, jamais".

Pour répondre à ce besoin, c'est-à-dire en réalité pour ne pas perdre son identification sociale et personnelle, pour garder la face, se rendre utile à soi-même et à la société elle s'est mis en tête de chercher un emploi à temps partiel.

Elle pense qu'elle est apte à ce genre de travail parce qu'elle a "trop longtemps été dans le commerce... étant jeune fille... et depuis 20 ans ça fait tout de même que je suis dans le commerce, donc j'ai toujours l'habitude du contact humain, un contact continuellement".

Grâce à ses relations et à l'aide de ses enfants, elle espère obtenir quelque emploi intérimaire : "l'autre jour il y avait une dame dans la grand'rue qui cherche quelqu'un qui pourrait l'aider quelques après-midi par semaine, pour moi ça serait le rêve parce que ça me donne un appoint en plus".

"Je voudrais quelque chose plutôt dans le luxe, quelque chose comme ça, je ne sais pas moi, bonneterie ou... il y a tout... de cadeaux... ou encore aller aider chez un dentiste pour répondre au téléphone. J'ai une dame qui est venue l'autre jour et qui m'a dit : "oh ! ben moi je fais ça pour me détendre parce que je n'ai pas besoin pour vivre mais voilà elle dit, j'ai trouvé trois après-midi par semaine, elle a sa voiture, elle va chez une dame très riche, elle dépose sa voiture, elle prend la voiture de la dame et puis elle la conduit faire ses courses, la promener, faire des visites tout ça, trois ou quatre après-midi par semaine..."

Il ne fait donc pas de doute. Cette personne qui a su travailler à l'âge adulte saura se rendre utile pendant la retraite sinon la vieillesse. D'ailleurs, elle s'y prépare activement en cherchant un successeur pour son fonds de commerce qui, semble-t-il, sera repris, et en se plongeant dans des ouvrages de Dale Carnegie : "Triomphez de vos soucis" dans celui de Marcelle Auclair : "Le bonheur est en vous", ou dans d'autres livres destinés aux futurs retraités comme "l'ami des heures difficiles" de Barbarin.

3.3. Un départ envisageable vers 65 ans lié à un transfert positif probable

Comme dans les deux sous-groupes précédents, 3.1. et 3.2., les commerçants qui en font partie sont généralement d'un niveau économique moyen voire bon. C'est-à-dire que leur commerce marche relativement bien, qu'il est bien placé et que souvent ils possèdent un petit patrimoine hérité ou acquis leur permettant de "voir venir les choses" comme ils disent couramment.

Sur les trois cas classés dans ce sous-groupe, nous trouvons une veuve, une femme mariée sans enfant, et une célibataire vivant avec sa soeur et son beau-frère. Leurs attitudes à l'égard de la décision et de la retraite sont donc fonction de cette variable.

La mercière qui est veuve a l'intention de travailler jusqu'aux alentours de 65 ans parce qu'elle espère céder son fonds et parce qu'elle semble, non pas fatiguée, mais excédée par un métier très prenant à beaucoup de points de vue. (Cf. 1ère partie). Elle n'a pas l'air de se faire beaucoup de soucis pour la retraite parce qu'elle est relativement aisée comme les deux autres, mais aussi parce qu'elle vit en compagnie de sa soeur. Au surplus, elle ne semble pas manquer de dynamisme. Aussi son attitude est-elle très stéréotypée : "A 65 ans on ne peut plus travailler... il faut avoir des goûts modestes... s'il arrive un pépin... est-ce que je sais, moi ?"

La seconde personne mariée sans enfant tient une confiserie.

Comme bien d'autres de ses collègues, elle n'a plus envie d'entreprendre quoi que ce soit : "je ne me vois pas du tout en train de bouleverser une boutique... c'est vieux, ça a besoin d'être rénové. "Au surplus, bien placé, son magasin se revendra, dit-elle, plus facilement qu'ailleurs.

Aussi aspire-t-elle au repos : "J'ai le droit au repos, moi aussi, mon métier est très prenant, il faut s'y tenir, c'est un véritable esclavage, c'est une affaire d'Etat quand on veut aller au coiffeur... le travail est absorbant. Avant 65 ans je vendrais".

Quant à la période de la retraite, elle ne la redoute pas, car elle a le sentiment d'être suffisamment dynamique, entreprenante pour ne pas avoir à se demander si elle saura ou non s'occuper :

"Les personnes craignent de languir : c'est qu'elles ne savent pas s'intéresser Oh ! non, je ne languirais pas. Je resterai chez moi, bien tranquille... je saurais m'occuper, j'entasse du travail de la couture, du tricot, tout ce que je n'ai pas le temps de faire chez moi".

Y-a-t-il un transfert positif possible ? On peut le penser. Mais on peut aussi se demander s'il ne s'agit pas, plutôt, d'une fuite ou, plus exactement, d'une illusion dans la "retraite-miracle" pour ces deux derniers cas. Il ne faut pas oublier, comme le dit S. de BEAUVOIR reprenant les données de la psychanalyse que "notre inconscient ignore la vieillesse. Il entretient l'illusion d'une éternelle jeunesse. Quand cette illusion est ébranlée, il en résulte chez de nombreux sujets un traumatisme narcissique qu'engendre une psychose dépressive".

C'est la question, (l'illusion non pas la psychose) que nous nous posons à propos des cas ci-dessus comme de ceux pour qui la retraite est une réalité encore lointaine. Il n'est cependant pas possible de trancher définitivement. Le matériau dont nous disposons ne vous permet pas d'aller plus loin. C'est cependant suffisant pour avoir une idée de l'intrication des problèmes des vieux commerçants.

Nous nous attarderons un peu plus longuement sur le cas ci-dessous qu'illustre bien, à sa manière, l'importance de l'entourage social, ici du milieu familial, comme agent facilitant la prise de conscience de la retraite.

Dans les deux cas précédents les personnes étaient bien insérées socialement : l'une avait un mari architecte, des relations nombreuses en raison de son ancienneté dans le métier et dans la ville, l'autre vivait avec sa soeur et connaissait beaucoup de gens. Ici, nous avons affaire à une célibataire âgée de 62 ans vivant depuis longtemps avec la famille de sa soeur qui l'aide à tenir un commerce de chaussures relativement bien situé. C'est donc grâce à l'appui, au réconfort moral que lui procure son entourage familial, que cette personne va pouvoir décider l'arrêt prochain de son travail et envisager la retraite sous de meilleurs auspices.

Là encore la situation ressemble beaucoup à celle des paysans âgés qui ont la faculté de se retirer de l'activité tout en conservant des attaches avec ce qui a fait leur vie.

Elle pense pouvoir s'arrêter vers 67 ans (elle en a 62) "ça pourrait déjà aller" dit-elle, car elle a la chance d'avoir une soeur et un beau frère sur qui elle peut compter et qui continueront le commerce avec ou sans elle.

"Vous savez si j'avais été mariée, que j'avais un mari qui aurait apporté un beau chalet - le cas de ma soeur - elle, elle en a un il est dans les cadres. Là, eux ils pourront se tirer d'affaire mais moi je reste toute seule". (Pleurs).

Mais sa soeur, présente à l'entretien, ajoute : "Il faut pas te tracasser tellement on a toujours été là, on sera encore là".

Sans quoi elle, comme bien d'autres petits commerçants, serait obligée de se retirer dans une maison de retraite ordinaire ce à quoi elle se refuse car elle tient à rester dans son milieu de commerçant :

"Je vous dis il n'y a que cette chance là, j'ai des frères et soeurs, mais... ça ne sera pas, même pour aller dans une maison de retraite de notre classe, de la classe de commerçants, on ne peut plus la prétendre, on peut pas aller au Bataillon avec les gens ordinaires, même la Mascotte (probablement le nom d'une maison de retraite), c'est le cas de le dire, on n'en aura pas le moyen, si on veut rester dans notre milieu, c'est le gros cauchemar des commerçants, vous voyez des commerçants. Ils tiennent leur boutique jusque 70 ans, il ne faut pas trouver ça drôle, bien sûr, ça lui permet de vivre..."

Quant au passage de la vie active à la retraite, il est profondément redouté. Après avoir expliqué, de façon impersonnelle, qu'elle a peur, comme tout le monde de la retraite parce qu'elle vous dépossède de votre identité personnelle elle évoque son attachement au métier, seul moyen de conserver son être social. Le transfert semble donc difficile. Il est probable qu'il s'effectuera en raison de la bonne ambiance qui semble régner dans le groupe familial.

- La crainte de l'inactivité :

"Le problème qui se posera surtout chez les commerçants, c'est tout à coup d'être inactif aussi un petit peu comme tous ceux qui entrent en retraite. C'est un petit peu le problème. Car les gens qui travaillent et puis du jour au lendemain, qui ne travaillent plus. Ça c'est. ça fait choc..."

..."On dit vous savez on aspire après cette retraite, pour certains d'accord, une fois qu'on y est on se dit, mon Dieu ! ça nous donne quand même un choc, malgré tout. Ils ont l'impression que s'ils peuvent rester en activité ou du moins un peu, une semi-activité, on le fait. Ou alors trouver à se rendre utile à quelque chose ailleurs, ne pas être considéré vraiment, bon, "mis à la retraite", hein, on est hors, presque hors de la société, si l'on veut, quand on est les gens à la retraite c'est ça qui est quand même".

..."Mais ça une fois qu'on y est, ce n'est pas gai, on dirait qu'on n'est plus bon à rien, qu'on n'est plus, forcément on cesse toute activité. Donc on a l'impression de ne plus être utile, quoi. C'est ça qui fait mal à beaucoup".

Le choc, le refus du choc, de la rupture, de ce qui leur apparaît finalement comme la gangrène de l'inactivité.

C'est donc bien la première fois - il faut le noter - que nous voyons apparaître ce sentiment d'exclusion de la société qu'ont beaucoup de vieux : "quand on est les - gens à la retraite"-

Non seulement ils sont exclus en tant que commerçants (cf. le champ clos de la revendication - 1ère partie), mais ils le sont aussi en tant que vieux. Autant de raisons de se raccrocher au métier, seule possibilité de ne pas perdre son identité personnelle et sociale. Il s'agit là d'un sujet très central sur lequel nous reviendrons dans l'analyse des types suivant qui, eux, sont souvent fortement menacés sur ce plan-là.

"On est les gens à la retraite" : Première étape de sa prise de conscience. Mais ce "on" va devenir "je".

Elle redoute cette retraite qui va entraîner une diminution de son activité. Aussi n'ose-t-elle pas en parler tout de suite et préfère évoquer - curieuse coïncidence dont on ne peut que relever le caractère éminemment symbolique - le retour des vacances où l'on retrouve une clientèle et un commerce qu'on n'avait pas oublié :

"Oui ça, ça doit certainement changer énormément parce que regardez. Même quand on est en vacances - c'est peut-être bizarre à dire - mais moi je suis bien contente de rentrer...

... Ben d'abord, je retrouve tous mes gens... on revient, je suis contente de revoir tout le monde, mes premiers clients, mettons hein, ils me font un petit brin de causerie et alors..."

Mais elle ne peut éluder la difficulté :

"Ce qui m'ennuie le plus c'est de voir qu'on n'aura plus les mêmes moyens, qu'on ne pourra pas faire ce que l'on pouvait faire en activité".

Aussi lui faut-il évoquer tout ce par quoi elle s'identifie à son métier : les heures d'aujourd'hui comme celles du passé, les enfants qu'on aime gâter, peut-être parce qu'on n'en a pas eu, peut-être aussi parce qu'ils vous confirment dans la permanence de votre être social. Ces enfants en effet, sont les fils d'autres enfants qu'autrefois on a chaussé lors de leur jeunesse ou à l'occasion de leur mariage.

"Parce que, vous savez on vient voir la marraine et la tante, on vient pieds nus, on repart avec une paire de petites chaussures, de petits chaussons" (c'est la mère qui aime et chausse ses enfants), "de petits... j'aime gâter les enfants. Ca certainement que mes ponts seront coupés de ce côté-là, je n'aurais plus de moyens...

... Combien d'enfants viennent pour leurs petites bottines et je sers leurs chaussures quand ils se marient. Après vous savez (ou vous servez plus probablement) toute la famille. On vient. Vous connaissez tout le monde...

... Oh ! oui je sers les petits enfants que j'ai mis les premières chaussures aux parents. Ah ! oui ça."

La connaissance des autres, l'intérêt porté aux clients, voire même une sorte d'attachement affectif, l'amour voué aux petits enfants, un peu comme une mère - une mère ne laisse pas ses enfants aller pieds nus - tous éléments constitutifs de sa personnalité et de son moi social, qu'elle a le privilège de pouvoir conserver alors que bien d'autres ne le peuvent comme nous le verrons dans l'analyse du type 5 notamment. En effet son niveau économique et un entourage familial compréhensif lui en offrent la possibilité.

4 - UN DEPART REDOUTE PAR PEUR DE L'INACTIVITE ET DESIRE EN RAISON DU MARASME
DU PETIT COMMERCE (type 4)

Improbable ou en tout cas, éloignée des préoccupations des commerçants du type 1, la cessation d'activité est devenue partie intégrante d'un possible proche pour ceux du type 3.

Pour les détaillants du type 4, elle est la source de deux sortes de conflits. Un conflit entre le plaisir qu'on éprouve à conserver un métier et le déplaisir ressenti à le continuer dans les conditions que l'on sait. (cf. première partie). Nous décrirons deux cas de ce type, l'un où la décision pourrait devenir proche, l'autre où elle vient d'être prise.

Conflit aussi entre l'attachement porté au travail et la peur redoutée de rester inactif.

4.1. Premier type de conflit: entre le plaisir et le déplaisir du métier

4.1.1. Premier cas : "le souci que l'on se fait ne compense pas la distraction que j'y trouve"

Indéniablement le métier plaisait :

F. "Ah ! oui, là c'était mon plaisir, c'était ma..."

E. "Qu'est-ce qui vous intéressait là-dedans ?

F. "Tout le contact avec le client, le contact avec le représentant, ranger la marchandise, je n'en sais rien, moi, tout ce qui, tout ce que l'on fait dans un magasin, TOUT, j'avais du plaisir à tout".

Mais maintenant il n'est plus qu'une distraction : "ça me distraie", parce que "on est découragé, un petit peu vous savez. Maintenant on laisse un petit peu courir, on laisse, les choses ne m'intéressent plus comme avant".

En effet le petit commerce est fini : "on est obligé de disparaître, c'est définitif, il en restera bien quelques uns pour bricoler bien sûr, mais pas pour travailler" (cf. première partie).

Le départ est donc probable. D'autant plus qu'à ce conflit vient s'ajouter l'influence du mari qui pousse au départ.

Il a 70 ans, il est à la retraite depuis cinq ans et, par-dessus le marché, n'aime pas le commerce contrairement à sa femme : "quelquefois il est obligé d'y rester pour une raison ou une autre et il s'embête, voilà".

Jusqu'à présent c'est la femme qui l'a emporté : "jusqu'à maintenant j'ai gagné la partie maintenant". Mais combien cela durera-t-il ? Elle n'en sait rien.

En effet, elle demeure quand même attachée à son commerce ou plutôt à son mode de vie actuel puisqu'elle s'avère peu apte à "réaliser" ce qu'elle fera pendant sa future retraite :

"L'avenir ? Le hic. Ça me pose un problème. Je n'en sais rien. A rien. Et alors à rien. C'est pas possible non plus voyez, à rien. Mais enfin un peu d'occupation dans la maison, je ne sais pas au juste, à pas grand'chose, le jardin, des fleurs".

L'option reste donc ouverte, pour peu que le mari insiste ou qu'elle trouve un acquéreur elle quittera. Mais si le mari en prend son parti parce qu'il a su, depuis 5 ans qu'il est à la retraite, se créer un nouveau mode de vie où il est bien installé et que le commerce ne marche pas trop mal, elle continuera jusqu'au jour où l'une des deux tendances constitutives du conflit finira par l'emporter.

4.1.2. Deuxième cas : la vaine justification d'un départ plus subi que voulu

Nous avons déjà présenté ce cas. Il s'agit d'un commerçant en textiles de la région parisienne, aisé (30 à 40 millions A.F. de chiffre d'affaires par an) propriétaire de son commerce et d'un appartement. Il a décidé de quitter à la fin de 1972.

a) Un choix définitif

La décision est donc prise. C'était, à son avis, la seule issue valable compte tenu du marasme actuel du petit commerce et notamment du textile.

"Je ne vois pas de sortie, moi. Je n'en vois qu'une, c'est de m'en aller, de liquider mon stock, mettre la clef sous la porte et m'en aller. Ou alors je meurs dans l'affaire, hein ! jusqu'à l'extinction, jusqu'à l'usure complète de l'individu..."

"... C'est pas possible. Alors c'est fini. Là c'est une chaîne. Vous êtes sur la chaîne ou vous êtes en dehors hein. Ca c'est comme le métro, hein ! Vous êtes dedans, ou vous êtes sur le quai, c'est pareil. Là il n'est pas question. Ou on suit le mouvement à la cadence qui vous est plutôt imposée car depuis trois, quatre ans, pour être bien franc, la cadence nous est plutôt imposée !"

"C'est la maison qui nous mène, ce n'est pas nous qui la menons, actuellement on la force pas".

b) Le prix du départ

Le choix est fait. C'est certain. Mais au prix de quels renoncements, et de quels regrets ! Renoncement à un certain caractère traditionnel du commerce et à un patrimoine familial que deux ou trois générations avaient réussies à maintenir, enfin à l'intérêt d'un métier et à ses valeurs auxquelles on était profondément attaché :

- "On nous coupe toutes les racines, partout, alors que nous sommes un vieil établissement implanté depuis 1920".

H. "Alors nous c'est ça. On nous court-circuite de tous les côtés, n'est-ce pas ? On nous coupe toutes les racines partout. Alors il ne reste plus rien".

E. "Alors que cependant vous avez l'impression de rendre service..."

H. "Ben. On a peut-être tort de le penser..."

...Depuis le temps que la maison existe... oh ! oui il y a eut le créateur. Il y a eut les prédécesseurs de nos parents, c'était mes beaux-parents depuis 1920. Et, à la mort de mon beau-père en 1936, et nous sommes encore là, vous voyez ? On est là, tous les deux, depuis 36 ans et ma famille y est depuis 50 ans".

E. "Oui, un vieil établissement. Non il fût un temps où c'était une réputation valable. Et maintenant il faut (et non pas il vaut) presque mieux la cacher. Ben oui. Ben oui. Maintenant c'est plus une référence d'être un vieux truc, hein ! Ah ! non, mais pas du tout. C'est plutôt péjoratif, ça il n'y a pas de doute !"

- Renoncement à un métier qui avait son intérêt et ses valeurs

Ce renoncement forcé s'exprime sous forme d'interrogations. Ce commerçant ne comprend pas pourquoi il lui faut se retirer alors qu'il s'estime encore utile à la société, bien qu'il ne soit pas dupe et qu'il soit parfaitement conscient de la réalité des choses.

Pourquoi disparaître alors que nous étions si utiles pour égayer les villes ?

H. "Je ne vois pas l'intérêt pour un pays. Quel intérêt y-a-t-il ? (à concentrer tous les commerces dans les centres commerciaux). Au contraire, ce qui faisait l'attraction des petites villes et de la banlieue c'était précisément cette diversité des commerces..."

F. "... D'ailleurs dans les centres, les villes nouvelles... eh ! bien il paraît que c'est mortel. J'ai une filleule qui habite dans ce coin. Elle me dit : "Ecoute marraine, quand je reviens là-dedans, quand je reviens à N., ce que je suis contente de faire un petit tour dans la grand'rue de voir toutes ces boutiques. C'est gai. Là-bas, c'est mortel. Le dimanche elle dit : "Il faut s'en aller. On s'ennuie à mourir".

H. "Et c'est une fille jeune".

F. "Et c'est une fille jeune, elle a 30 ans!"

Pourquoi disparaître alors que nous étions d'honnêtes commerçants ?

Nous qui conseillons judicieusement le client: "Mais quand vous avez acheté un vêtement, quand vous achetez un appareil électro-ménager, quand vous achetez, je ne sais pas, moi, pourquoi pas une villa ou du terrain à bâtir hein ! Il est quand même bon qu'on ait affaire à quelqu'un qui vous explique qui vous cause et qui, qui vous conseille. Il y a besoin de quelqu'un, quand même!"

Nous qui connaissons personnellement le client : "Ben ! nous on connaît nos clients et même si on ne connaît pas, s'il veut ce modèle là, on dit "non, écoutez, celui-là je ne vous le conseille pas parce que je sais que ce n'est pas pour vous".

Nous qui facilitons les échanges d'articles, impossibles dans un grand magasin." D'ailleurs s'il vient acheter cette chemise (qu'on lui déconseille) et que malgré tout il veuille la prendre, dire: "Oh ! ben si, ça devrait m'aller. Il reviendra en nous disant : "Non, vous savez vraiment, vraiment elle ne me convient pas... alors, nous on lui reprendra. On sera Commerçant..

Et par dessus tout, nous qui sommes d'anciens commerçants, chez qui les clients reviennent. Quelle preuve ajouter à cela ? :

F. "Ah ! oui, en principe, les commerces qui ne sont pas honnêtes ne durent pas".

H. "Mais un commerce qui dure 40, 50 ans, par une même famille, c'est assez difficile, et dans le même milieu, ça paraît assez curieux à admettre...

... s'ils reviennent chez nous, ils reviennent chez nous, forcément, parce qu'on les connaît bien, on est la troisième génération de la même famille...

... Ben oui, on a vu les grands parents. On a connu les parents, on ... et maintenant, c'est les enfants".

D'anciens commerçants qui vont sûrement faire défaut lorsqu'ils seront rayés de la carte :

H. "Oui, nous allons faire défaut".

F. "Pour des articles que nous donnons, nous sommes les seuls.

Le conflit est donc résolu. Mais au prix de quels renoncements !

Dans ces conditions, il lui est bien impossible d'entrevoir l'avenir, c'est-à-dire ce qu'il souhaite réaliser pendant sa retraite. Il est trop accaparé par la soudaineté du changement si bien qu'il ne peut répondre que de façon évasive et banale : "Oh ! bien sûr, il y a forcément un passage. On l'envisage sans savoir très bien ce qui se passe.

"N'importe comment, le moment où il faut se séparer de son cadre qui était le vôtre pendant de longues années, c'est pourquoi d'ailleurs... on a acheté un appartement à Paris où nous habitons depuis trois ans".

Le drame de ce petit commerçant, pourtant relativement fortuné, c'est de n'avoir pas su s'adapter à l'évolution du commerce.

D'ailleurs le pouvait-il ? De là cette soudaine prise de conscience d'un monde qui a changé presque à son insu. De là l'état de conflit dans lequel il a dû se trouver et dont il ne nous a montré que le dénouement ou plus exactement le début d'une nouvelle période source probable d'un nouveau conflit entre la hantise du métier perdu et la difficulté de réorganiser son existence. C'est précisément ce second type de conflit qui sera l'objet de l'analyse ci-dessous.

4.2. Deuxième type de conflit : entre l'attachement au travail et la peur de l'inactivité

Ce genre de conflit est fréquent chez les pré-retraités commerçants ou pas.

On constate une continuelle oscillation entre le plaisir que procure le métier, ou l'illusion qu'on s'en fait et la peur de l'inactivité et de la retraite. De là dérivent les évocations de l'enfance, des identifications à des catégories sociales mal loties comme eux et aussi la recherche des compensations habituelles en pareil cas.

Pour décrire ce conflit, nous nous appuyerons sur un cas particulièrement suggestif et probablement assez représentatif de beaucoup d'autres. Il s'agit d'un ménage de retraités. Le mari a 72 ans, sa femme 74. Elle tient un commerce de fleurs, plus précisément un kiosque situé sur une place très fréquentée de la ville. De parents paysans-ouvriers, elle s'est installée depuis fort longtemps dans cette ville. Son mari était employé dans un commerce de gros. Ils touchent 400,00 francs par mois de retraite à eux deux. Classe de cotisation VI bis.

4.2.1. Le plaisir de conserver "un métier-distraktion"

Généralement ces vieux commerçants ne s'attachent pas à leur métier pour lui-même mais en raison des satisfactions secondes qu'il peut leur procurer. Ce n'est pas le métier en soi qui les intéresse mais l'occupation et la distraktion qu'ils en tirent :

"Avec mon mari nous disons, nous ne le fermons pas parce que ça nous fait un peu de distraction, nous ne sortons pas nous, c'est vrai. Nous gardons ça, ça nous fait un peu de distraction. J'ai les boulevards à côté, on pourrait aller aux boulevards, mais non on reste chez nous... de notre travail ici (le ménage) et d'ici à notre travail (le kiosque à fleurs)".

D'où une volonté mitigée de le garder lorsqu'on compare ce "travail-occupation" au vrai travail comme ils l'entendaient autrefois quand ils étaient plus valides et davantage motivés.

Tantôt ils semblent vouloir s'en débarrasser oh ! - bien timidement - en raison de l'âge et des habitudes routinières contractées, tantôt parce que comparativement au désarroi de l'inactivité, on y retrouve, quand même, un certain plaisir : "Nous mangeons chaque jour ce que nous gagnons, alors c'est bien pour vous dire, Monsieur, que c'est pour le plaisir de le conserver..." Alors, c'est pour cela que je dis à mon mari : "quand nous serons à la maison, ça nous manquera".

4.2.2. "Attention ! quand vous allez vous arrêter, vous aurez le diable à la maison" !

La peur de perdre son identification sociale est fréquente chez beaucoup de vieux retraités. Nous la trouvons exprimée ici de façon particulièrement vraie et suggestive. C'est pourquoi nous ne pouvons résister au plaisir de citer de larges extraits de cette interview :

H. "On s'occupe d'un côté, de l'autre. On est chez soi. On regarde passer les gens. Je ne sais pas comment nous allons nous retourner quand nous vendrons..."

F. "Oui, oui, parce que nous avons un ami, nous, un Monsieur qui n'est pas d'ici, de M. quand il a pris sa retraite au bout d'un an, il est mort, hein. Il faut avoir une.

Je crois qu'il faut avoir une petite occupation, vous voyez. Il faut avoir un but, pas pour travailler pour chez les autres, vous savez mais..."

E. "Pour soi"

F. "Mais pour au jardin, pour soi... même, nous en avons des gens qui viennent nous parler, en patois, en patois ils nous disent : "Gardez-le, ne serait-ce que pour la distraction que vous avez. Nous on se morfond. On se morfond". Et samedi, ce n'est pas vieux, une dame est passée, elle me dit : "Mon mari est fatigué, il ne peut pas sortir, j'ai le diable à la maison Elle dit : "Mon Dieu, mon Dieu, des gens qui ont toujours travaillé pour rester sur une chaise ça doit être pénible quand même".

La crainte de l'inactivité est d'autant plus forte qu'on n'a pas su la prévoir :

F. "... parce que les gens ils me disent : "Attention ! quand vous allez vous arrêter". Ou alors il y en a qui aiment aller aux boules. Les hommes. D'autres qui aiment aller au sport. D'autres..."

Nous on n'est pas. Etant jeunes nous suivions le sport. Beaucoup. Et puis non. En vieillissant, vous savez, mon mari a laissé tomber le football. Il a laissé tomber tout".

Mais de toutes manières à quoi bon rabâcher tout ceci car, après tout, il faut bien un jour ou l'autre se résigner : "c'est une vie qui tourne". Aussi cherche-t-on des compensations de toutes sortes en dehors du "métier-distraktion" bien entendu.

4.2.3. Des évocations de l'enfance à la recherche de compensations

Il serait bien trop long d'évoquer les longues pages que consacre notre interlocutrice aux souvenirs de son enfance à M. dans une petite ville où ses parents étaient ouvriers-paysans. Elle évoque les habitudes de travail contractées dès l'âge de 14 ans, la vie dans une famille nombreuse, dont elle est fière parce qu'à cette époque-là "on ne les aimait guère", les bagarres avec son frère qui ne voulait pas l'aider à préparer la soupe, les menus d'autrefois : les saucisses, les fricassées, le bon pain d'antan etc.. On ne peut manquer de rapprocher ces longues évocations de l'anxiété éprouvée face au vide de la retraite.

En tout cas pour ne pas s'ennuyer, elle cherche des compensations soit dans le ménage, soit dans les enfants ou les petits enfants qu'elle aime bien recevoir de temps en temps mais, pas trop souvent, car cela représente tout de même du travail.

Nous mesurons maintenant combien il est difficile de s'arracher à un métier.

Quand le petit commerçant âgé est pris par son métier, il ne songe pas ou très peu, comme ce fût le cas pour les deux premiers exemples cités dans ce paragraphe (4.1.1. et 4.1.2.) à quitter. Il ne s'y prépare pas.

Quand son métier s'est transformé en travail-distraktion, substitut du vrai travail, il a peur de le quitter parce qu'au fond c'est tout ce qui lui reste dans sa vie. A moins qu'il n'ait eu la possibilité de réorganiser ses schémas de pensée, ses habitudes de vie d'une toute autre manière, or ceci est souvent difficile. Lorsqu'on a été façonné une vie durant par un métier, que toute la culture acquise dépend de lui, il faudrait changer beaucoup de choses, en soi et dans la société, pour pouvoir s'adapter d'une autre façon.

Ils doivent d'ailleurs s'estimer heureux de pouvoir investir psychologiquement dans un métier qui présente encore - mais pour un temps seulement - un certain intérêt.

Beaucoup de leurs collègues et, tout particulièrement ceux du type cinq, ne peuvent prétendre à une telle satisfaction comme on va l'étudier.

5 - UN DEPART SOUHAITE MAIS SOUVENT DIFFICILE ET PARFOIS IMPOSSIBLE (type 5)

Les commerçants regroupés dans cette catégorie sont au nombre de 11 (11 sur 39 interviewés). Comme les précédents, ils vivent un conflit mais d'un autre type. Ceux-là désirent plus ou moins fortement partir en retraite mais ils ne le peuvent, même s'ils ont dépassé les 65 ans, parce que leur situation est bien trop précaire, pour ne pas dire davantage. Aussi sont-ils, généralement, dans l'impossibilité de formuler un projet quand à la période de retraite totale qui les attend à moins qu'ils ne meurent à la tâche.

Nous rappellerons brièvement la situation qui est la leur aujourd'hui, puis nous examinerons leurs réactions face à cet état de choses.

5.1. Un commerce profondément dégradé

Il n'est pas question de revenir sur l'état de ces petits commerces (cf. 1ère partie) mais simplement de rappeler brièvement ce qu'il en est pour cette catégorie la plus pauvre.

5.1.1. Qui sont-ils ?

Il s'agit généralement d'épiciers ou de mercières parfois de droguistes peu fortunés, locataires de "commerce-taudis".

Les boutiques sont généralement petites (15 à 20 m² pour une mercerie, 30 à 40 pour une épicerie), vétustes : on rencontre souvent des planchers en vieux bois noir et sale, propres mais mal entretenu : stores déchirés, peintures écaillées, papiers peints décollés etc... La marchandise y est entassée surtout dans les merceries. Elles sont souvent situées dans les centres-villes ou dans des zones périphériques plus ou moins désertées.

Quant aux commerçants certains ont dépassé 65 ans, d'autres ne les ont pas encore atteints. Evidemment, comme tous les commerçants ou presque tous objets de cette enquête, ils n'ont pas de successeur, enfants ou autres preneurs. Certains n'ont pas eut d'enfants, tandis que d'autres en ont mais ils ont généralement quitté le pays, si bien qu'ils se retrouvent seuls face aux dernières années de leur vie à l'instar des veuves et des célibataires.

Inutile de parler de la modicité des ressources procurées par le commerce et encore moins de celles constituées par les prestations sociales pour les plus de 65 ans puisqu'ils ont cotisé à la classe la plus petite.

Leur état de santé est souvent très médiocre. Ils s'estiment heureux quand ils ne sont pas atteints de quelque affection chronique.

5.1.2. Un métier "pourri"

L'expression n'est pas trop forte comme le laissait déjà entrevoir la très brève description de leurs magasins.

Les clients s'en vont ou ne reviennent plus en raison de la création des grandes surfaces ou des modifications des courants d'échanges commerciaux dans les centres-villes. On tiendra disent-ils "en économisant, en faisant plus qu'économiser. On arrive. On noue les bouts. Tout juste, quand on a payé tous nos impôts, l'assurance maladie, l'assurance incendie, le loyer. Et après, ça va de plus en plus mal, vous comprenez, avec, je peux manger encore. On a quelques vieux, quelques ouvriers amis qui rentrent au magasin mais les jeunes maintenant, à la petite boutique, ils rentrent plus".

Quant à la mévente des fonds mieux vaut n'en point parler :

"En 1967 le propriétaire qui voulait déjà que je parte, en 67... il estimait le fonds à 7 millions. Et maintenant il ne veut plus rien me donner (menaces d'expropriation). Et là il a fait partir avec 2 millions chaque en 1967. Et vous voyez ce qu'il a fait le quartier depuis ! Il n'a pris aucune valeur puisque maintenant il estime que mon fonds ne vaut rien du tout du fait que la maison n'est pas belle!"

En résumé, comme le dit cet épicier, ancien agriculteur, qui a changé deux fois de métier dans sa vie : "pas de ventes, pas de retraite, fermer la porte sans pouvoir vendre le fond. Et voilà ! où nous en sommes...!"

5.2. Le difficile et souvent impossible départ

5.2.1. Un métier médiocre qu'on aime par force

Le travail qu'ils mènent est "pourri", inintéressant, pas "valable" selon leur propre expression.

Et pourtant ! Ils arrivent, quand même à s'y accrocher. Nous n'irions pas jusqu'à dire qu'ils l'aiment. Car, au point où ils en sont, peut-on encore parler d'ambivalence du travail comme nous l'avons fait à propos d'autres personnes ? Ne faut-il pas mieux évoquer le "travail-obligation" pour ne pas parler d'aliénation tout simplement ? S'ils accomplissent ce travail ce n'est sûrement pas pour rechercher des satisfactions professionnelles, même à leur mesure, mais parce qu'à leur âge et vu leur situation économique, il n'y a vraiment rien d'autre à faire. Continuer, par force. Il faut bien se résigner.

Pour certains, notamment les plus de 60 ans, mais pas forcément, il s'agit d'un "travail-distraktion". Mais quelle distraktion ! C'est dérisoire comme le prouve le cas ci-dessous :

Il s'agit d'un épicier âgé de 76 ans qui vient de subir une grave opération. Désormais, il sait à quoi s'en tenir. Le médecin le lui a dit.

Dans ces conditions tant vaut-il s'occuper l'esprit. Il aide un peu sa femme au magasin bien qu'elle rouspète de temps à autre parce qu'il la gêne dans le service des clients. Et puis, il y a toujours quelques automobilistes à servir. (Ils tiennent en plus de l'épicerie, une pompe à essence d'ailleurs mal placée). Cela il sait le faire. Ce n'est pas compliqué. Ça permet de discuter le coup avec Pierre, Paul ou un autre. Mais il n'est quand même pas aussi lesté que le jeune pompiste voisin qui vient de reprendre une marque concurrente. Enfin, pour tout dire : "ça le distraie un peu. Qu'est-ce qu'il va faire, autrement, toute la journée. On cause un petit peu., ça fait passer le temps".

Que nous sommes loin du "travail-bricolage" de l'agriculteur bénéficiaire de l'I.V.D. ? On voit toute la différence et elle est de taille !

Pour d'autres en particulier les moins de 60 ans, la retraite est encore éloignée mais la situation guère plus brillante. Il faut donc bien continuer à travailler par force : c'est le "travail-nécessité" ou le travail-obligation", sans cela on ne pourrait pas vivre. On l'accomplit en "dégoûté" ! mais on le dissimule.

Malgré ce caractère contraignant, on essaye de s'y accrocher.

Parfois on s'efforce de le valoriser aux yeux de l'interlocuteur assurément, mais aussi par amour propre. Ce petit commerçant n'aime pas qu'on dise de lui "qu'il n'est plus bon à rien". Aussi, s'efforce-t-il de se le dire, d'abord à lui-même et, pour lui-même, de s'autojustifier en quelque sorte. Non, se dit-il je ne suis pas le commerçant que vous croyez : pagaïeux, pauvre, voleur ou tricheur. Bien au contraire, voyez tous les efforts que je fais: debout de bonne heure, couché tard, un service du client sans reproches ou presque, des produits frais et de qualité, etc...

Pour d'autres enfin, il s'agit d'un travail que nous qualifierions de masochiste.

Comment, se demande une mercière, peut-on encore s'intéresser à un métier pareil : un capital perdu, un quartier déstructuré, un commerce pourri ? un métier qui vous cause tant de tracas et de soucis ? N'est-ce pas rechercher la difficulté pour le plaisir ou presque ?

"Vous ne croyez pas ? Quand on joue c'est un vice. Eh ! bien, là c'est un vice. Tenir à un magasin qui est une source de soucis, c'est une source de soucis ce magasin. Et on y tient. Quand même. Alors, à mon point de vue, c'est un vice".

Un vice qu'on est bien obligé de subir parce qu'on ne peut l'éviter. Alors, dans ces conditions, puisqu'il n'y a pas moyen de faire autrement, on s'arrange pour trouver dans ce travail des substituts de la véritable satisfaction professionnelle qu'autrefois il vous procurait mais qu'aujourd'hui il ne peut - et ils ne le savent que trop - vous donner.

Et de se rabattre sur des satisfactions secondes : l'attachement au quartier, plus subi que réellement recherché, les courses du lundi à Paris, qu'on aime bien, car c'est plus intéressant qu'un quartier de banlieue dont le charme à disparu. Nécessité oblige puisque trouver un autre emploi est impossible, même pour être gardien ou gardienne d'immeubles, et qu'on ne peut pas, non plus, aller habiter chez ses enfants trop petitement logés.

Voilà donc quelques façons de vivre un travail qui, incontestablement, n'a absolument rien d'alléchant - leurs témoignages en font foi - Bien au contraire. Et cependant il faut bien s'en accommoder. De là cette nécessaire ambivalence encore présente ici, ce qui n'empêche pas de souhaiter, si encore on le peut, se retirer définitivement de la profession.

5.2.2. L'impossible ou l'improbable départ

S'ils ont moins de 65 ans et que rien ne change, c'est-à-dire si les prestations vieillesse n'augmentent pas, quelles qu'en soient les modalités, il est certain que ces petits commerçants ne partiront pas sauf cas de force majeure : décès du conjoint, maladie très grave par exemple.

Certains, et notamment ceux qui trouvent encore quelques rares satisfactions dans leur commerce, leur quartier ou tout simplement sont bien enracinés dans leurs habitudes, resteront :

"Oh ! ben moi ça ne m'intéresse pas d'aller dans un endroit que je ne connais pas. J'aime mieux rester ici tant que je pourrais, tant que je ferais un peu encore, si j'ai sorti mes 5 000 francs de frais, vous savez moi il ne m'en faut pas beaucoup pour vivre, c'est les frais, ça les frais il faut les sortir, parce que la retraite j'aurais deux fois rien, les retraites à 65 ans vous savez, ils ne donnent pas grand'chose, la retraite vieillesse, enfin on verra, on verra à voir".

D'autres, toujours parmi les moins de 65 ans, pour qui le commerce ne représente plus grand'chose, se montrent plus indécis.

"Si rien ne change on s'arrêtera sûrement pas avant 65 ans, peut-être à 65 et encore ! peut-être même on continuera."

H. "Oui enfin. On arrivera péniblement au bout du rouleau et on verra".

E. "C'est-à-dire vous comptez tenir le plus longtemps possible".

F. "Oui, ma foi si on peut".

E. "Mais à 65 ans vous vous arrêterez ou vous continuerez" ?

F. "Ben. On s'arrêtera parce que, ma foi, si on n'est pas plus chose que ça, si on est malade. Comment voulez-vous faire ? on a beau faire et beau dire si on a la marchandise il faut la vendre".

Il y a donc des gens pour se demander s'ils pourront tenir jusqu'à 65 ans dans les conditions actuelles !

Par contre, si les retraites sont augmentées, les probabilités de départ seront vraisemblablement plus élevées:

"Si on nous donnait assez on le laisserait parce que moi, j'ai des rhumatismes. Il faut que j'aille aux bains.

Lui, avec son diabète, il faut qu'il suive un régime.

Bien souvent, il faut se lever quand on devrait rester au lit, alors".

Encore faut-il, pour que le départ soit certain, que l'attrait de l'argent soit plus fort que l'intérêt du commerce, ce qui est fort probable et surtout que des conditions minima de sécurité de vie soit assurées au petit commerçant pauvre et âgé : logement et absence d'isolement social en particulier.

S'ils ont plus de 65 ans et que les retraites ne s'accroissent pas suffisamment dans les proportions souhaitées, il est évident qu'ils poursuivront tant bien que mal leur activité.

En revanche, si les retraites deviennent plus importantes il est probable que l'attrait de l'argent et de la sécurité qu'il apporte emporteront la décision du départ. Mais ceci est évidemment fonction de l'ensemble de la situation de chaque commerçant.

Quoiqu'il en soit de la décision éventuelle leur perception de la situation présente leur fait envisager l'avenir sous un jour bien médiocre.

5.3. Leurs attentes à l'égard de la vieillesse (= retraite définitive)

Dans ce type 5, on peut distinguer deux sous-groupes selon l'importance de leur niveau de vie et, plus généralement, des caractéristiques de leur statut socio-économique.

Leurs attentes à l'égard de la retraite totale varient donc en fonction des variables ci-dessus.

5.3.1. Un avenir vide de tout projet

"L'avenir ? on ne peut pas le prévoir : arrivera ce qui arrivera. A l'hôpital on vivra au jour le jour et puis voilà. Nous ne savons pas ce que sera fait demain. Alors on ne peut pas prévoir". Ainsi s'exprime un épicier qui ne peut y penser, tellement il est pris à la gorge par les inextricables difficultés du moment.

Un autre, épicier lui aussi, refuse d'y songer : l'avenir ? je n'en sais rien, je ne vois sûrement pas, je veux pas y penser, je n'en sais rien".

Pareille manière de répondre rappellerait presque la réponse du prisonnier apeuré qui se défend en disant, à peu de choses près, ceci : "je n'ai rien fait, je n'en sais rien".

Et on pourrait ajouter d'autres citations. Toutes révéleraient l'espèce de cécité psychique dans laquelle, ils se trouvent présentement. D'ailleurs pourquoi le leur reprocher ?

Etant donné leur situation actuelle on voit mal comment ils pourraient formuler un projet d'avenir quelque peu cohérent.

Ce qui revient à dire qu'en définitive, les commerçants de ce groupe et, en particulier de ce sous-groupe, sont effectivement parmi les plus malheureux de ceux que nous ayons rencontrés. A eux seuls échoit le triste privilège d'un présent difficile, sinon détestable, et d'un avenir complètement bouché.

Et pourtant les gérontologues ne cessent-ils pas de rappeler la nécessité et l'importance pour les vieux de pouvoir regrouper leurs forces et concentrer leurs vies autour d'un PROJET, sans cela que sont-ils ?

5.3.2. Un avenir un peu moins pessimiste

Nous retiendrons les deux cas ci-dessous à titre d'illustration de ce genre d'attitude à l'égard de la vieillesse.

Dans le premier cas, il s'agit d'une veuve, tenant une mercerie dans la région parisienne, âgée de 60 ans.

Bien qu'attachée à son métier, à son quartier, entretenant de bonnes relations avec ses deux filles habitant une ville voisine de la sienne, elle a peur de l'avenir et, tout particulièrement, de la solitude qu'elle pourrait rencontrer si elle abandonnait son emploi ou si elle était expropriée.

Après avoir rêvé à son métier passé et aux clientes qu'elle souhaiterait recevoir, elle déclare : "Oh ! je travaillerai tant que je pourrai jusqu'à temps que je sois gâteuse. Ben je suis aussi bien ici qu'à être à me raser dans une maison toute seule. C'est important je vous assure le commerce, je ne vois pas ce que je ferai quand il faudra partir toute seule".

Et plus loin, elle renchérit en disant :

"Oh ! qu'est-ce que je me rase toute seule à la maison, je ne pourrais pas rester toute seule ... je ne prends pas plaisir d'aller me promener, ni rien, sauf à Paris".

Dans le second cas, nous nous trouvons en présence d'un droguiste de 62 ans habitant la région parisienne et jouissant de revenus moyens.

Etant donné qu'il a été autrefois monteur sur bronze, métier qu'il regrette, et qu'il a toujours su bricoler dans la menuiserie, la ferronnerie, le jardin etc... il s' imagine qu'il saura occuper ses vieux jours quand il aura fermé sa boutique. Saura-t-il y parvenir ?

Toute la question est là.

Handicapés dès le départ, exerçant un métier délabré pour lequel ils n'éprouvent que des satisfactions secondes, substitutives, vivant parfois chichement, il leur est impossible de songer au départ à la retraite quand bien même ils la toucheraient déjà. A moins que les prestations vieillesse n'augmentent dans une proportion suffisante pour contrebalancer tout ce qui les accroche encore à leur métier et aux avantages matériels annexes qu'ils peuvent parfois en retirer.

Dans ces conditions, leur avenir ne peut être qu'incertain et, en tout cas, vide de projets cohérents susceptibles de mobiliser leurs énergies.

6 - UN DEPART NON SOUHAITE : DE LA RETRAITE PAR LASSITUDE A LA RETRAITE-CATASTROPHE

Si, comme nous venons de l'examiner, certains aspirent au départ mais ne le peuvent, tant leurs conditions de vie sont médiocres, d'autres espéraient plus ou moins poursuivre leur activité autant qu'ils le pourraient. Mais la vie en a décidé autrement.

La perte d'un parent qui les aidait à tenir le magasin, la fatigue physique, la maladie survenant brutalement, les ont contraints à céder alors qu'ils ne le souhaitaient parfois absolument pas.

En réalité les personnes ayant abandonné leur métier n'entraient pas dans notre échantillon. Cependant, nous avons tenu à les voir en raison du caractère particulièrement significatif de leur situation et aussi parce que ces cas vécus permettent de mieux comprendre le caractère nécessairement ambivalent de la décision de prendre sa retraite.

Nous évoquerons rapidement leur vie professionnelle passée, et en particulier, leurs conditions de travail souvent pénibles afin de pouvoir nous attarder davantage sur leurs réactions devant l'interruption brutale et forcée de leurs activités.

6.1. Des conditions d'existence et de travail particulièrement dures

Les commerçants classés dans cette catégorie peuvent être considérés comme les plus pauvres de notre échantillon. Nous y trouvons deux veuves, l'une épicière, l'autre marchande de volailles sur les marchés et un droguiste marié mais dont la femme est sourde-muette ou, en tous cas, atteinte de sérieux troubles du langage.

Leurs chiffres d'affaires sont très faibles, parfois dérisoires : 6 000 francs par an dans un cas. Leurs magasins sont tous vétustes : ils n'ont jamais été refait depuis 15 ans et parfois davantage.

Leur vie a été très dure.

Écoutons plutôt cette épicière, ancienne ouvrière, dont nous avons déjà évoqué la situation (cf. page 16).

"Ah ! c'est très dur, hein ! parce qu'on a de la peine de gagner sa journée, hein ! Etant donné qu'une alimentation c'est un métier très dur. C'est un métier très dur.. on ne peut pas économiser dans un métier comme ça, vous savez ..."

"Ah ! comme j'ai eu l'habitude de me lever très tôt Monsieur, parce que c'était moi qui allais au marché, alors j'avais l'habitude de me lever à trois heures moins le quart hein ! j'allais au marché, je revenais, je travaillais. Et après au soir je faisais mon ménage. Et voilà ! j'allais me coucher à 11 heures".

Elle a tellement pris l'habitude de se coucher tôt et de se lever tôt qu'elle semble ne plus pouvoir l'abandonner :

"Et maintenant comme j'ai l'habitude de me lever tôt, une fois qu'arrive 4 heures, je ne sais plus rester dans mon lit. Alors, voilà, je me lève ...

... je crois que je ne saurais jamais dormir tard. Non vous pouvez demander à mes voisins, mes voisins ici, derrière. Ils disent : "Regarde Lucienne, elle est déjà levée et il est 4 heures et la lumière va. Oui. voilà : je ne saurais jamais dormir. J'ai eu trop l'habitude. Parce que je n'ai jamais arrêté d'aller au marché. C'est toujours moi".

Remarquons au passage ces derniers mots qui soulignent bien l'identification à son moi social et personnel dont elle ne peut se défaire. D'ailleurs, ne vaut-il pas mieux ainsi !

Mais il y a parfois des situations bien plus dramatiques. Nous pensons en particulier à cette veuve marchande de volailles dont nous avons déjà évoqué certaines de ses réactions (cf. page 24).

F. "C'est un métier devenu très pénible... A préparer, oui. Avant d'aller au marché, enfin aux halles, il fallait que je les prépare..."

E. "Et vous faisiez ça toute seule" ?

F. "Oui Monsieur, oui, oui, je faisais seule mon fils rentrait très tard souvent... et puis alors moi je plumais toute seule, je m'avançais, toujours je me suis fais le commerce toute seule..."

"...Voyez je sortais le lundi, j'allais dans le marché à C. Je commençais à trier le jeudi - l'hiver ça se conservait - je commençais à trier le jeudi et le vendredi. Voilà ! et le samedi j'allais aux halles vendre".

"... les jours de marché je me levais de bon matin pour aller prendre le train ou le car. D'ailleurs ici il y avait un transporteur enfin du côté .. je crois qu'il est de N. ce Monsieur qui faisait les transports de plusieurs marchands de volailles. Alors à 6 heures j'étais route de N. à côté des petites soeurs des pauvres pour mettre mes cages et les corbeilles pour que le camion en descendant me les prenne de N. Et de là après je partais à la gare."

Mais le soir venu, la journée n'était pas encore terminée, tant s'en faut. S'il n'y avait eu que le raccommodage, et la lessive pour elle et pour son fils ! Mais c'est qu'elle était obligée de prendre du travail en plus, le soir chez elle, pour pouvoir faire face :

"Oui, Monsieur, je gagnais 600 000 anciens francs par an. Heureusement que j'étais une femme économe et travailleuse. Le soir je me couchais, au lieu de me coucher.. je prenais des raccommodages que je prenais dans ma maison".

"J'ai toujours fait la volaille, Monsieur, j'ai toujours fait la volaille, Monsieur..."

... Oui, Monsieur, c'est tout et, en plus, je vous dis il y a des personnes donc qui me portaient du linge à laver ma foi, la semaine que je n'allais pas aux halles je lavais et je repassais, je m'occupais".

Heureusement que dans son malheur et ses difficultés, elle pouvait compter sur l'aide d'autres personnes, marchands forains, comme elle :

"Il y avait des marchands de volailles. Parce que j'étais bien amie avec eux. Il venait me prendre le Monsieur, il venait me prendre. Il me prenait, la marchandise morte. Et il me portait aux halles, alors là c'était de bon matin. C'était 5 heures quand je me levais pour préparer les volailles mortes dans les caisses, pour pouvoir, pour ne pas que le monsieur ou la dame qui venait me prendre, attendent..."

Telle est leur vie passée. Tel est leur métier. On pourra objecter que ce sont des cas particuliers, voire extrêmes. C'est possible comme il est tout aussi possible de trouver de nombreux cas de ce genre parmi les petits commerçants qui quittent actuellement le métier ou qui sont déjà partis. En tout état de cause ces cas n'ont rien d'extravagant ou d'aberrant.

Reste à savoir leurs réactions devant la nécessité d'interrompre plus ou moins brutalement leur activité professionnelle.

6.2. De la lassitude à la révolte

6.2.1. Lassitude et résignation

Certains, comme le droguiste classé dans ce groupe, acceptent leur sort par lassitude. Il comptait bien continuer autant qu'il aurait pu. Mais la mort de sa belle-mère, qui aidait sa femme infirme à tenir le commerce, l'obligeait pratiquement à cesser son travail d'artisan conduit de front avec la vente des articles de droguerie. Le commerce n'est pas vendable mais tant pis :

"L'âge .. (68 ans) qu'est-ce que je vais faire de me crever de travailler... Depuis l'âge de 13 ans que je remue le pinceau, j'en ai assez... A 13 ans au boulot. J'en ai marre. J'ai assez travaillé.

On ferme et voilà. L'échelle de 12 mètres il faut la remuer".

Quand ce n'est pas la mort d'un parent, c'est la maladie, une grave opération par exemple, qui vous signifie : "il est temps d'arrêter" :

"Ben, c'est ensuite que j'ai été opérée, déclare l'épicière ancienne ouvrière, à la suite de mon opération je ne suis plus valable pour faire quelque chose. Alors on n'a pas d'avance. Je ne me sens plus en forme pour dire de travailler comme ça parce qu'il y a beaucoup à travailler quand on est toute seule hein ! Ah ! oui, c'est un métier qui est dur, Monsieur, ça".

Mais l'amertume du départ en retraite est bien plus facile à supporter si on est bien entouré par ses enfants et surtout quand on est satisfait de l'oeuvre accomplie :

"C'est la vie comme ça, poursuit l'épicière citée ci-dessus, hein Monsieur, il n'y a rien à faire. Des petits commerçants c'est dur, s'ils veulent être braves. Il faut toujours faire son compte parce que moi je suis arrêtée, Monsieur. Et il y a personne qui peut venir à ma maison demander quelque chose. J'ai fini voilà. Je pars avec ma tête haute. Personne ne doit venir. Voilà!

"Vous partez la tête haute", reprend le psychosociologue. "Ah ! oui répond-elle, Ah ! oui, oui, vous pouvez aller tout, partout, demander combien que je dois. Je dois rien, rien, rien. Pas un centime nulle part. MOI".

6.2.2. "Si le peuple savait" !

Mais comment ne pas éprouver révolte et injustice quand il ne vous reste même pas la satisfaction d'un métier ni l'attachement à un quartier et à une clientèle, que vous êtes pauvre, et que vous avez mené une vie particulièrement pénible pour un petit commerçant. C'est précisément ce que ressent et exprime la marchande de volailles déjà citée.

Après avoir évoqué, comme on l'a étudié au paragraphe précédent, les mille et une embûches du métier, elle raconte "l'histoire de sa vie". Une famille honorable : un père chauffeur de taxi, connu de beaucoup, un métier appris de sa mère, qu'elle avait réussi à aimer malgré son caractère particulièrement pénible. Quatre enfants, dont elle est fière, qui ont tous fait leur service militaire et dont un est même allé en Algérie, "de bon français" comme elle dit. Ce retour en arrière achevé, elle termine par ces mots qui se mêlent aux larmes :

"C'est ça. Il n'y a que maintenant, depuis fin décembre 1971 que c'est. J'ai cessé toute activité parce que j'ai eu un malaise. Je marchais et je me suis. J'ai 68 ans. Je suis née en 1904 : le 2 juillet. Et, par force, il a fallu que je cesse. Voilà".

Quel langage ! Oh ! combien tragique dans sa simplicité ! Quel télescopage des mots et des réalités : la vie et la mort. Comme ces quelques vocables accolés les uns après les autres, dans un style haché où l'énumération bouscule l'énumération, sont révélateurs de cette vie pénible, dure, décousue, elle aussi brisée. L'émotion fait se cotoyer la vie et la mort dans une singulière étrangeté. Relisons bien. Cela en vaut la peine : "Je marchais et je me suis. J'ai 68 ans. Je suis née en 1904 ; le 2 juillet". La date de la naissance et la date de la mort prochaine, n'est-ce pas ce qu'on lit sur les pierres tombales ?

Il ne s'agit pas d'écrire de la poésie ou de s'apitoyer sur le sort de quelqu'un encore que cela relève d'un sentiment très honorable. Ce qu'il faut bien saisir ici, à travers le comportement de cette personne, c'est la rencontre brutale, inopinée avec la perte du travail et en définitive la Mort. Or c'est bien cela la "retraite-catastrophe" ou encore la "retraite-guillotine": être obligé de partir là, séance tenante, alors qu'on ne le veut pas et, par conséquent, contre toute attente. Ne pas pouvoir anticiper et être obligé d'assumer comme ça, sans préparation d'aucune sorte une vie passée difficile mais aussi, et surtout, des conditions de vie et de retraite particulièrement pénibles.

Rien d'étonnant à ce que pareille attitude suscite un véritable sentiment de révolte qu'elle traduit à sa façon :

"Parce que vous savez ça ne me ferait pas peur, vous savez d'y aller. Je leur demanderai à Monsieur C.B. et à P. si lui avec 28 000 (par trimestre) il pourrait passer. Et les ouvriers ce sont tous des fainéants. Parce que moi j'y monterai là-bas et je leur sonnerai les cloches quand ils sont tous réunis. On l'a vu sur un journal, sur l'Aurore, qu'ils roupillaient tous, c'est honteux, ce qui se passe entre eux. D'ailleurs je le savais parce qu'une fois il y a un monsieur qui en arrivait de là-bas. Il a dit : "Vous vous arracherez les cheveux si le peuple savait ce qui se passe quand ils sont tous réunis".

Pauvre, elle s'identifie aux pauvres, à d'autres pauvres comme elle, seule façon de pouvoir se rassurer et se dire, dans son malheur, qu'elle n'est point seule. A côté d'elle, en face de chez elle, il se trouve aussi d'autres personnes vivant dans des conditions guère plus reluisantes :

F. "Mais quand on voit des choses comme ça. Des choses injustes, quand il y en a qui regorgent comme ça et que d'autres... je ne veux pas dire le mot parce que vous diriez : "Qu'est-ce que je suis insolente, que je suis impolie qui regorge comme ça et que d'autres..."

"J'ai vu Monsieur D. sur la place de C. ramasser une carotte et un poireau qu'une jardinière avait laissé par mégarde, le ramasser. Et moi, monsieur, à certains vieux je lui ai donné des abattis, je lui donné des moitiés de poule (pleurs) parce que ça me faisait mal de voir ce vieux comme ça".
(pleurs = silence)

"Enfin en France, c'est honteux. Il y a une pauvre femme travailleuse. La pauvre ! Qu'est-ce qu'elle a comme retraite ? Pas grand'chose. Un jour je la vois qui ramassait des petits brins de bois. Je lui dis : "qu'est-ce que c'est que vous faites-là ? Oh ! pauvre ! je n'ai pas assez pour vivre. (pleurs) Alors, il faut que je ramasse du bois. Elle m'a dit qu'elle n'avait pas mangé. Alors, je vous dis : "Ecoutez, je lui ai donné du pain. Je dis écoutez après demain que c'est samedi je reviendrai du marché. Comme je détaillais la volaille au marché que je faisais des quartiers, ou des moitiés, je lui ai dit : "Venez, je vous donnerais quelque chose". La pauvre tous les samedi elle venait. Même voyez : c'était une pauvre vieille. Elle n'osait pas rentrer. Alors, elle se mettait devant la porte, devant le portail là-bas (montre du doigt un portail de l'autre côté de la rue). Et elle voyait les caisses là-devant. Elle n'osait pas venir. Il fallait que je lui tape pour la faire venir. Je lui donnais une moitié de poule ou un tas d'abattis. Elle me disait : "J'en aurais pour toute la semaine avec des légumes".

"Vous croyez que c'est juste de voir des choses pareilles".

E. "Oui, oui".

F. "Vous en aurez une, Monsieur. Vous en deviendrez vous, Monsieur, vieux, mais je ne vous souhaite pas que vous ayez besoin d'un quelqu'un pour vous secourir. Qu'en France, c'est honteux, honteux, ce qui se passe (silence). J'ai toujours fait du bien mon pauvre Monsieur. Le curé de la C., je vous cite bien qui. Il est mort. C'était la chose, le curé de la prison, l'aumônier de la prison-là.

Alors vous pensez pour Pâques il faisait une petite fête aux prisonniers, que c'était des gens ils étaient en prison. Il y en avait qui n'avaient pas fait grand'chose... Et il me disait :

- "Madame L. une donation de nouveau"

- "Qu'est-ce qu'il vous faut ? "

- "Donnez-moi quelques oeufs pour ceux qui sont là-bas".

- "Allez, voilà Monsieur P."

"Porter le panier 5/6 une douzaine d'oeufs toujours. J'ai fait du bien, Monsieur, toujours". (silence)

Si nous avons pris la peine de citer in extenso tout ce long passage qui, d'ailleurs, représente la fin de l'entretien - ce qui en soi est significatif - c'est parce que nous voyons là, à l'oeuvre, la recherche d'une identification.

Ne pouvant psychologiquement accepter sa nouvelle condition parce que c'est trop tôt et trop dur, elle recherche des points de comparaison. Plus exactement des points d'appui, c'est-à-dire des personnes qui soient, comme elle, seules, démunies, bref, pauvres au sens vrai du terme c'est-à-dire cumulant pauvreté économique et pauvreté culturelle.

Ne se sachant ou ne s'imaginant plus être un cas isolé, ayant à côté, en face, de chez elle, d'aussi pauvres, sinon plus pauvres qu'elle, elle parvient ainsi à éloigner ce flux d'anxiété et d'angoisse consécutif d'un arrêt trop brutal dans des conditions hélas ! déplorables.

Ce phénomène psychologique d'identification projective à d'autres personnes ayant les mêmes problèmes que soi, nous l'avons rencontré chez d'autres petits commerçants et, en particulier, chez les plus démunis.

C'est ainsi que nous le trouvons chez l'épicier, ancien agriculteur déjà cité ainsi que chez d'autres personnes. Celui-là évoque la désertion des campagnes après avoir rappelé celle des petits commerces, à commencer par le sien, qu'il sera obligé d'abandonner tôt ou tard vu les conditions dans lesquelles il se trouve.

Refus contre l'angoisse, palliatif bien dérisoire, à la montée de l'anxiété, cette identification à ceux qui subissent le même sort que vous, nous permet de mieux saisir les conséquences que nous n'hésitons pas à qualifier de - funestes - d'une retraite non prévue et précipitée.

Certes nous avons lors de notre enquête chez les agriculteurs, rencontré des cas aussi misérables que ceux-ci. Mais rarement nous avons senti autant d'angoisse, perçu et enregistré de telles paroles de révolte. Comme nous l'avons déjà signalé (cf. 1ère partie) l'isolement dans lequel se trouvent les commerçants et, surtout, les petits commerçants âgés et pauvres, ne fait qu'accroître leur anxiété puisque l'individu se trouve pratiquement privé de l'appui d'un milieu social quand ce n'est pas du milieu familial ce qui est encore bien pire.

Si nous resituons ce type 6 parmi les sept autres et, en particulier, les cinq premiers déjà analysés, nous nous apercevons vite que le départ "en catastrophe" constitue indéniablement la pire des solutions. Les premiers voyaient les choses d'assez loin. Les seconds étaient des privilégiés pouvant choisir la date de leur départ en retraite ce qui est, incontestablement, un luxe, bien rare dans la société actuelle. Les troisièmes ont la possibilité de partir et y songent plus ou moins, les quatrièmes, les cas conflictuels marqués (mais les autres le sont aussi), hésitent entre l'attachement au métier ou à ses substituts symboliques et la peur de l'inactivité. Les cinquièmes souhaiteraient confusément partir mais ne le peuvent car ils ne pourraient pas vivre avec les ressources qu'on leur offre. Les sixièmes, ceux qui n'ont pas voulu cette retraite mais ont été contraints de l'accepter "par force" sont donc bien les plus dépourvus.

Cela nous montre, une fois encore, l'indispensable nécessité de préparer sa retraite et d'avoir une occupation, un travail se situant dans le prolongement de celui qu'on a exercé toute sa vie. C'est là, le seul et unique moyen d'empêcher que ceux qu'on appelle pudiquement les "personnes âgées" parce qu'on n'ose pas dire tout crûment "les vieux", tombent dans des situations matérielles et psychologiques aussi pénibles voire dramatiques.

7 - LES REFUS DU DEPART : PAR PEUR DE LA "RETRAITE-CATASTROPHE" POUR LES
 UNS ET PAR ATTACHEMENT AU METIER POUR LES AUTRES (type 7)

Si étonnant que cela paraisse, il y a des personnes qui refusent de quitter leur boutique!

Les unes parce qu'elles n'ont pas d'autres ressources financières et - dirions-nous - morales. Il s'agit bien souvent de veuves, de femmes célibataires, sans famille pour les aider, vivant parfois avec de maigres revenus, et qui pour toutes ces raisons, se trouvent seules face à une retraite qu'elles ne peuvent envisager que de façon catastrophique. Aussi cherchent-elles à compenser, voire même à surcompenser psychologiquement, dans leur métier. Comme on le verra leur travail, bien souvent pénible, n'est pas aimé pour lui-même, comme dans le sous-groupe ci-dessous, mais parce qu'il constitue le seul rempart, le seul bastion efficace contre l'angoisse de la retraite et de l'isolement.

Les autres refusent de partir parce que "ils se trouvent bien".

Parmi ceux-ci certains sont plus fortunés que d'autres. Tous cependant sont légèrement plus aisés que ceux du sous-groupe précédent.

Mais là, ne réside pas la cause essentielle de leur départ comme on le verra. S'ils restent c'est parce qu'ils savent trop bien ce qui se passerait s'ils arrêtaient. L'homme n'est que par son travail. Mais davantage que l'affirmation d'un principe, même s'il est vécu intensément, comme c'est le cas, c'est l'attachement - osons le mot - l'amour du métier qui les fait rester et qui leur donne, comme nous allons le voir, cette assurance, ce sentiment d'équilibre, bref ce qu'on peut probablement appeler le bonheur.

Nous nous trouvons donc en présence de quelques trop rares cas d'assomption de la retraite et de la vieillesse particulièrement réussis et remarquables. C'est pourquoi nous donnerons de très larges extraits de leurs propos. Il nous paraît important de bien montrer - ce que nous avons déjà laissé entendre tout au long de ce rapport - que

SEULE LA POURSUITE DE CERTAINES FORMES D'ACTIVITES SE SITUANT DE PREFERENCE DANS LE PROLONGEMENT DU METIER, PEUT PERMETTRE A L'HOMME DE FINIR SES JOURS DANS UNE RELATIVE TRANQUILLITE SINON DANS LE BONHEUR. C'EST LA UN FAIT FONDAMENTAL QUI DEVRAIT ETRE UNE DES PRINCIPALES PIERRE D'ANGLE DE TOUTE POLITIQUE DE LA VIEILLESSE.

D'autres l'ont déjà dit. Mais les faits sont têtus !

Avant de décrire ces cas, revenons à ceux qui sont dans l'obligation de rester. A ceux qui, en quelque sorte, sont bien forcés de s'attacher à leur métier, d'obtenir cette espèce de bonheur ou de satisfaction secondes, seul et unique rempart contre les peurs, parfois très prenantes, de la vieillesse.

7.1. Refus du départ par peur de la "retraite-catastrophe"

Nous citerons deux cas pour illustrer ce type de décision face à la retraite.

7.1.1. Premier cas : La peur de déchoir de sa classe sociale

Il s'agit d'une veuve âgée de 65 ans dont le mari était autrefois représentant d'une grande maison de textiles du Nord. Originaire d'une famille bourgeoise elle a 8 frères et soeurs qui ont tous quitté la région du Nord pour aller s'établir dans d'autres centres urbains plus agréables. Son père était commissaire de police. Elle n'a pas eu d'enfants et a passé une partie de sa vie sans exercer de profession. Ce n'est que depuis 1952 qu'elle et son mari - fatigué du métier de représentant - ont décidé de reprendre le magasin de tissus de sa belle-mère.

Les affaires vont relativement bien. Le magasin, situé en plein centre-ville, est propre, ancien mais pas vétuste, vaste : 90 m². Il doit probablement faire l'objet de convoitises, ce qui veut dire qu'elle a quelque espoir de céder le fonds mais peut-être pas au prix escompté.

Elle touche la retraite de son mari soit 200,00 francs par mois. Elle a cotisé à la classe VI bis comme la plupart des autres commerçants.

D'esprit très indépendant et bourgeois, elle refuse de quitter son travail parce qu'elle attend l'acheteur éventuel d'une part, et parce que - dit-elle - elle a peur, étant donné ses origines de se retrouver "à la soupe populaire" selon sa propre expression :

"Mais moi je ne suis pas à aller. Je ne suis pas la femme à aller avec tout le monde, vous comprenez. Je ne peux pas me permettre comme certains, je ne voudrais pas d'abord. Je préfère travailler. Aller manger au foyer pour 100 francs au foyer des vieux. Ce n'est pas pour moi ça, non.

... Parce que ce n'est pas mon genre. Je n'ai pas été élevée comme ça et puis j'ai une famille trop propre. On va dire tiens, tu sais elle va manger aux vieux maintenant. Ca je ne peux pas me permettre de faire ça, voyez-vous, moi non, non.

Parce que, Monsieur, je suis d'une haute famille (intérieur très bourgeois, fauteuil style empire, de nombreuses photos de famille accrochées au mur). Je ne demande jamais rien, j'arrive à faire mon compte ce n'est pas ça. Je mentirais. Mais ils me diraient : "qu'est-ce qu'il y a, tu ne savais pas venir nous trouver ou quelque chose, parce que je peux aller chez eux si je veux. Je ne serais pas sur la rue, où ils sont tous dans le midi. Ils sont tous docteurs, dentistes, ils ont pris de bonnes affaires. Eux ils ont réussi et maintenant ils sont retirés. Alors il y a toujours une place pour moi, si j'y vais. Si je veux". (En réalité, d'après ce qu'elle dit ailleurs elle tient à rester chez elle, pour différentes raisons et probablement peut-être parce qu'elle ne s'entend pas bien avec ses frères et soeurs).

..."Les vieux se plaignent, bien sûr, moi je ne peux pas me comparer à ça. Je vous dis, on me donnerait pour rien le manger ; je n'en veux pas. Là, ce n'est pas mon genre. Et puis, je n'en veux pas..."

..."Et puis moi, je ne veux pas. Je ne veux pas de ça. Je préfère mourir. Je crois bien que je préfère mourir tout de suite, mais je ne peux pas. Je ne veux pas de ça".

Ca c'est la peur de l'hospice :

"Les vieux, bien sûr, ils n'ont jamais été si heureux. Avant, ils n'avaient rien les vieux. Maintenant ils peuvent dormir au foyer. Et puis on ne leur demande pas s'ils veulent. Quand ils sont tous seuls et puis qu'ils s'ennuient l'un l'autre, on les fout à l'hospice hein ! Ca ne fait rien, s'ils aiment bien ou s'ils aiment pas. Eh, bien ! moi je ne me vois pas aller à l'hospice. Et puis c'est tout. Ca je ne le ferai jamais. Ah ! non, non, je n'ai pas été en classe jusque 20 ans pour me foutre à l'hospice hein !..."

Superbe isolement, peut-être, mais isolement quand même. Tout ceci fait donc qu'elle désire poursuivre son métier parce qu'elle est en relative bonne santé, que les affaires ne semblent pas aller trop mal de son point de vue (quand elle a 7 ou 8 clientes dans sa journée, les jours où il n'y a pas de marché, elle s'estime heureuse) et que, au bout du compte, elle y trouve des satisfactions professionnelles et, en définitive, une protection contre l'anxiété de la retraite décrite ci-dessus.

Elle est contente de pouvoir dire son intérêt pour son métier :

"Ca le magasin, c'est ma branche pour..Il faut toujours regarder le magasin avant vous comprenez. Alors comme maintenant je garnis ma porte (devanture) alors tout le monde qui passe s'arrête. Celle-là, elle vient, c'est une cliente. "Tu me reconnais", elle me dit. J'ai dit : "oui". Ce n'est pas vrai. Je ne la reconnaissais pas. Vous savez pourtant j'ai jamais été dans le commerce avant. Eh bien ! je sais me débrouiller.

... Il faut qu'ils partent avec quelque chose voilà. Ils ne peuvent pas repartir. Mon mari, combien de fois qu'il disait ça : "Ils ne peuvent pas repartir sans rien emporter, oh ! non".

..."Il faut changer souvent (la vitrine) souvent tout, il ne faut pas que les gens disent "c'est toujours pareil..." oui deux fois par mois et quelque fois plus parce que maintenant je vais tirer ça, je vais regarder ce que je peux mettre, alors ça sera peut-être autre chose. Enfin, je ne sais pas. Ah ! oui je me défends comme il faut. Alors c'est ce que je dis : "c'est tout beau".

Cette dernière phrase est particulièrement significative. Elle nous montre bien le rôle de défense de l'identité personnelle que joue l'exercice d'un métier. Certes il faudra bien, un jour, penser à céder, mais comme elle dit : "j'aime bien mon commerce". N'est-ce pas là l'essentiel" ?

7.1.2. Deuxième cas : Heureuse par force

Si nous entrons dans tout ce détail c'est précisément pour montrer la diversité des situations afin de ne pas donner l'impression de privilégier tel ou tel cas dans ce qu'il a de spécifique.

Alors que la marchande de tissus se trouve dans une situation économique relativement aisée, la marchande de chaussures, que nous allons évoquer, est dans un état déplorable à beaucoup d'égards.

Soixante quatre ans, célibataire, originaire d'une famille de commerçants qui n'a pas réussi dans ses affaires, elle a été obligée de reprendre avec eux, il y a une quinzaine d'années, un magasin de chaussures alors qu'elle n'y connaissait rien (cf. chapitre 1 ; Les déterminants sociologiques du choix du métier) ni elle, ni ses parents. A la mort de sa mère, elle s'est retrouvée seule pour tenir un magasin situé en plein centre-ville. Mais, parce que le propriétaire avait vendu l'immeuble où ce commerce se trouvait.

Son bail n'a pas été renouvelé et elle a dû trouver à la hâte un autre magasin extrêmement petit dont elle a fait son refuge.

Ce magasin doit mesurer deux mètres cinquante environ sur cinq ou six de long. Il y a des étagères fixées au mur où sont rangées les boîtes de chaussures. Mais, comme elle n'a pas suffisamment de place et qu'elle ne peut être constamment à grimper dans la remise du premier étage, elle entasse d'autres boîtes devant les précédentes, si bien qu'on ne voit plus les étagères, sauf près du plafond. Ces boîtes ainsi empilées risquent à chaque instant de s'écrouler.

Dans la vitrine, d'une surface d'1 m2 environ, sont disposés sur des étagères poussiéreuses et mal éclairées, des modèles de chaussures de bonne qualité, mais sans aucune prétention esthétique et sans aucun souci de mode.

Il y a juste la place d'ouvrir la porte et de se glisser sur la gauche devant la vitrine, car elle a disposé de gros cartons en chicane par peur des jeunes "voyous" du quartier qui, dit-elle, ont essayé de venir la voler.

Il reste donc, entre ces piles de boîtes de chaussures qui "font le ventre", un étroit couloir pour accéder à la caisse. Quand elle veut prendre une paire de chaussures située sur les hauteurs elle utilise un vieil escabeau qu'elle appuie tout simplement sur les piles de boîtes.

Comme elle a une mémoire assez étonnante, elle sait exactement où se trouve le modèle précis demandé par le client. L'été, des chaussures d'hiver sont au fond du magasin, et les chaussures d'été à l'avant. Inversement, l'hiver. Mais comme elle est quand même assez brouillonne, il lui arrive de ne pas trouver la chaussure demandée par le client lequel est alors obligé de repasser s'il y tient vraiment.

Il faut dire que sa clientèle, essentiellement féminine, est constituée d'habitants du quartier qui viennent là parce qu'ils y trouvent des modèles traditionnels, ceux de leur âge, que les autres vendeurs de chaussures ne vendent pratiquement plus. Certains, comme une cliente que nous avons vu au

cours de notre passage, achètent chez elle davantage pour lui faire plaisir et la faire vivre que pour se faire plaisir à elle-même.

On jugera le cas peut-être un peu extravagant. C'est possible. Mais il n'est sûrement pas unique ne serait-ce que parce qu'il y a probablement beaucoup de veuves ou de célibataires dans ces âges-là et dans ces petits commerces.

Quoiqu'il en soit son attitude face au métier et à la retraite, nous paraît bien typique et certainement représentative de certaines d'autres situations analogues.

Elle aussi, comme bien d'autres commerçants et certainement davantage, rencontre beaucoup de difficultés dans son métier, difficultés qu'elle vit d'ailleurs plutôt mal, bien qu'elle essaye de faire front:

"Et puis quand on a travaillé toute une vie, le résultat, vous savez, ça ne vaut vraiment pas la peine..."

"... Ben parce que, Monsieur, c'est écrasant comme soucis. Tout le temps c'est le paiement. D'abord je ne pense qu'à ça. Je n'ai pas le temps de regarder, Monsieur, mes chiffres. Je les sais par coeur tellement je les rabâche. Tout ce que je dois payer. C'est pour ça. C'est tout le temps des échéances. Tout le temps. Tout le temps. Et alors il faut toujours payer. Et puis on n'a jamais rien.

A cette première difficulté concernant les échéances des fournisseurs qu'il faut honorer, s'ajoute celle du choix de l'assortiment, de la nécessité de devoir toujours changer et changer encore de modèles (cf. 1ère partie chapitre 2).

Sans compter tous les travaux annexes, travaux qui d'ailleurs sont autant de tracas surtout pour une personne seule :

"Je pense bien. C'est qu'il n'y a pas que la vente. Il faut préparer tout ça. J'ai un inventaire permanent chez chaque fabricant. C'est indispensable de savoir ce qu'on a. Alors, ben oui. Alors il faut mettre tout ça au point. Les représentants viennent deux fois par an. Il faut savoir ce qu'on a besoin comme pointures et puis écrire et préparer pour mon comptable enfin toutes les affaires. Alors, je suis toute seule. Je n'ai pas de personnel. Alors, je vous dis, Monsieur, il faudrait faire 20 choses à la fois".

Ces inconvénients graves sont d'autant plus difficilement supportés qu'ils s'ajoutent à toute une vie de peine, de labeur, d'insuccès ou d'échecs:

"Alors voilà, nous avons été là à partir de 1926 jusqu'en 1963 mais alors ma mère est morte en 41. Elle n'avait que 61 ans. Et j'ai continué toute seule depuis 41. Depuis 41. Ca fait 30 ans que je suis toute seule.

"... 30 ans... et je sais ce que c'est que les soucis. J'ai toujours connu ça. Mais enfin, je n'ai pas à me plaindre. Je fais bien attention de ne pas aller à travers tout, quoi".

Difficultés particulièrement ressenties lorsqu'il a fallu abandonner l'ancien magasin de chaussures sans avoir eu le temps d'en trouver un autre:

"Alors je suis arrivée ici en 1963 c'est ça. Quand j'ai dû partir. Oh ! j'ai cherché. Je ne savais pas où aller et j'ai trouvé ça, au dernier moment. Je devais partir au mois de juillet 1963 et au mois d'août 1963 et au mois de juin, je ne savais même pas encore où aller. J'ai dû mettre une grande partie de ma marchandise dans un garage pendant trois ou quatre mois pour essayer. Oh ! j'en ai passé. Vous savez j'ai souffert ! "

"J'étais 37 ans rue P.M. J'étais là. A côté du bijoutier. Puis, ils m'ont traqué. Pour me faire partir. Quoi. Parce qu'il avait acheté ma maison. Alors, je suis arrivée ici. C'est même pour ça que je n'ai pas de place, que c'est tout petit. J'en ai jusqu'au plafond".

Heureusement qu'elle peut compter sur l'aide épisodique de cousins et sur la compréhension de certaines de ses clientes, comme on l'a déjà signalé. Mais ce sont là de bien maigres consolations.

Aussi s'accroche-t-elle - et le mot n'est pas trop fort - de toutes ses forces à son métier au point d'en aimer les difficultés. "Heureuse par force" mettions-nous comme titre à ce cas. Si paradoxal que cela paraisse, c'est pourtant bien de ça qu'il s'agit.

Comme on va s'en rendre compte en l'écoutant, elle s'attache à ce peu qui lui reste, ce peu qui, pourtant, pour elle est capital et infiniment précieux. Ne va-t-elle pas jusqu'à dire : "quand on travaille et qu'on est très occupé : c'est le bonheur".

Après avoir reconnu, comme beaucoup d'autres interviewés, la nécessité de conserver son métier pour ne pas vieillir, elle rappelle, une fois encore, "qu'elle ne pense qu'à ça" :

"Alors Monsieur, voilà : je ne pense qu'à ça : mes boîtes."

"Et alors, le soir, je remonte"

"Quelquefois il est 10 heures"

"Je ne suis pas d'un coup endormie"

"Tout d'un coup, je me réveille"

"Je crois que j'ai dormi 5 minutes"

"Il est 5 heures du matin"

"Je suis toujours sur ma chaise"

"Et je rêve"

"Et toujours des peintures".

Elle ne pense qu'à ça, certes oui. Mais ne pourrait-elle pas, aussi, puisqu'elle est assez cultivée, songer à lire pendant ses rares heures de loisirs, comme le lui demande l'enquêteur ? Elle aime lire et souhaiterait se cultiver davantage encore. Mais c'est son métier par dessus tout qu'elle aime et qui la retient :

"Oui, mais enfin j'aime encore mieux mon activité..."

"Ben oui. Quand on travaille, qu'on est très occupé, c'est le bonheur. Et puis quand on a une vie simple..."

"...Il n'y a rien de plus simple qu'une vie solitaire et puis alors, il y a des personnes qui pensent, quand elles sont seules qu'on a tout perdu, ben c'est pas vrai, non, non je suis très contente de mon sort".

Il faut compléter "de mon sort de célibataire" qui, à l'âge où elle est n'a plus rien à perdre ou à gagner.

Dans ces conditions, pas d'autre solution que de rester au travail : "Je voudrais rester le plus longtemps possible. C'est tout ce que je peux dire".

Partir ? Elle y a songé subrepticement. Mais pour aller où, pour quoi faire, et surtout pour vivre comment ?

Inutile d'y songer quand on sait ce qui advient à ceux qui abandonnent le métier et sombrent dans l'inactivité de la retraite :

"Je ne désire pas du tout m'en aller. Quand on cesse. La retraite c'est une telle différence de vie. Enfin, moi, je connais une personne qui était là... elle a quitté... elle était retirée dans une maison de retraite... Et je l'ai rencontrée un an après. J'ai fait la route avec elle jusqu'à L. Eh bien, Monsieur, elle avait 69 ans. Elle était grossie de 28 kilos. Une catastrophe. Elle ne pouvait plus respirer tellement elle était..."

Eh ! bien, c'est la catastrophe quand vous n'avez plus rien à faire. C'est... Il n'y a plus moyen. Ca devient, c'est une vie trop sédentaire".

Peine perdue quand on sait pertinemment qu'on est irrémédiablement seul, que même votre soeur qui est religieuse ne peut vous recevoir et, qu'en définitive, il ne vous reste plus que la maison de retraite :

"Alors les maisons de retraite il faudrait, vraiment, y être obligé. Quand il faut, bien sûr. Quand on est, quand on ne peut plus faire face à tout : il faut bien... j'aurais bien aimé aller dans une maison, là-bas, où est ma soeur mais ce n'est pas possible... j'aurais bien aimé mais, hélas, ce n'est pas possible".

Comme elle refuse la maison de retraite, que peut-elle trouver comme autre solution ? Elle n'en sait rien : "alors quand je quitterais je ne sais pas ce que je ferai. Ca dépend si on est en bonne santé, jusqu'à maintenant ça va, mais ça ne peut pas toujours durer".

La voilà donc acculée. Devant l'impasse. Devant ce RIEN qu'elle rencontrera hélas, tôt ou tard à moins qu'elle ne meure à la tâche, ce qui n'aurait rien d'étonnant. De toutes façons, elle a son sifflet pour alerter le cafetier voisin en cas d'incident ou d'accident!

Aussi devant cette soudaine prise de conscience du vide béant de la retraite que l'attachement au métier ne parvient pas, malgré tout ce qu'elle a dit, à faire disparaître mais simplement à refouler quelque peu, mieux vaut-il arrêter, couper net son propre discours et s'adresser, à brûle pourpoint, à l'enquêteur en le questionnant :

"Et alors, VOUS faites des enquêtes comme ça auprès des personnes ? "

S'intéresser à son métier, l'investir de toutes parts au point de ne faire plus qu'un avec lui, s'y réfugier pour ne pas penser aux risques de déchéance sociale, l'aimer jusqu'à en aimer les difficultés, telle est la seule et unique défense contre l'anxiété et l'ennui. C'est bien, comme nous aurons l'occasion de le redire et de le prouver, la seule et unique façon de vivre le temps qu'il vous reste encore à vivre.

Mais quel prix ne faut-il pas payer pour cela ?

Ne serait-il pas souhaitable d'avoir des conditions de vie et de retraite suffisantes pour que le métier soit, quand même, autre chose que l'asservissement, l'esclavage dont nous venons de voir un exemple particulièrement frappant ?

La société ne pourrait-elle pas réserver aux "vieux" des conditions de vie meilleures de telle sorte qu'ils puissent s'épanouir dans leur métier et non pas s'y aliéner. Les quelques cas, objet du paragraphe suivant, nous fournirons d'intéressantes illustrations de réactions davantage positives face à la retraite.

7.2. Les refus de départ par attachement au métier et (ou) au quartier ou les "heureux par plaisir"

7.2.1. Quelques données objectives sur les conditions de vie des personnes appartenant à ce type

Les cinq cas appartenant à ce sous-groupe ont en commun certaines des caractéristiques ci-dessous (cf. aussi chapitre II).

Ils sont tous mariés. La plupart ont des enfants avec qui ils entretiennent de bonnes relations et qui, parfois, habitent encore près de chez eux, ce qui est très important pour des vieux.

On rencontre d'importants décalages d'âge entre le mari et la femme, ce qui peut constituer un argument en faveur de la poursuite de l'activité. Dans les cas ci-dessous il joue un rôle secondaire.

Leur état de santé peut être qualifié de correct vu leur âge.

Ils possèdent tous un logement principal et à l'occasion une résidence secondaire (un seul cas, peu significatif étant donné qu'il s'agit d'un ménage d'origine paysanne).

Tous ont cotisé au niveau le plus bas. Leurs retraites sont considérées comme insuffisantes.

Leurs commerces fonctionnent petitement mais ils s'en contentent. Tous pensent qu'ils n'arriveront pas à le céder.

Autre point important : sur les cinq, nous trouvons deux anciens artisans, un ancien couvreur marié à une ancienne paysanne, et deux commerçants n'ayant pas exercés d'autres métiers.

7.2.2. Raisons justifiant la poursuite de leurs activités

a) L'intérêt voire l'amour du métier

Alors que dans les situations précédentes le métier n'était pas aimé pour lui-même, dans les cas ci-dessous, le métier constitue réellement, profondément, le noyau, le centre de leur vie. C'est grâce à lui qu'ils sont ce qu'ils sont et c'est à travers lui qu'ils ont réussi à s'épanouir et à développer un type d'homme remarquable et éminemment sympathique.

Nous citerons deux exemples particulièrement significatifs à l'appui de ceci : Celui d'une commerçante tenant une graineterie d'abord, puis celui d'un marchand de chaussures et cordonnier à la fois.

La commerçante marchande de grains et articles de jardin : plantes, etc... habite la région parisienne. Elle a 66 ans, son mari 67. Mère de 8 enfants, élevés, semble-t-il, avec beaucoup d'intelligence et de coeur, elle a su mener son commerce avec dynamisme et entrain. De son origine paysanne elle a gardé l'ardeur au travail, un attachement à certaines formes de relations sociales et surtout un optimisme foncier résultat probable d'une identification personnelle bien réussie. Il faut ajouter à cela une intelligence remarquable qu'elle n'a malheureusement pas pu cultiver, l'école de sa jeunesse n'étant absolument pas adaptée à sa culture paysanne. De tout cela il en est résulté un entretien de près de deux heures mené dans l'entrain, la bonne humeur et bourré de réminiscences de son enfance et de sa jeunesse. Bref, un témoignage historique remarquable, probablement digne des meilleures émissions de télévision !

Comme elle va nous le dire elle-même, elle est profondément intéressée et attachée par son métier :

F. "Oh ben, on fait les marchés, je fais deux marchés par semaine. C'est agréable le matin. Vous savez aussi fatiguée que je suis quand je suis avec mes clientes je ne sens pas la fatigue, ça. Oh ! non vous savez ça marche comme sur des roulettes".

E. "Pourquoi ça" ?

F. "Je ne sais pas, on est avec le client, on n'y pense pas. On pense au travail, on pense à le contenter, lui faire plaisir...
... Vous savez le client c'est agréable. Il y en a qui ne le sont pas mais c'est tellement rare, c'est agréable de travailler avec le client, d'être gentil avec lui. Moi j'ai la confiance, ça fait bientôt 40 ans..
Vous savez ils me connaissent, ils ont confiance en moi, ils viennent me demander pour planter ci, pour planter là. Qu'est-ce qu'il faut semer ? la maladie des plantes, si vous saviez, c'est. On donne des conseils en même temps, ils me connaissent, vous savez ils me connaissent les clients, oui".

Pour la commerçante, aimer son métier c'est connaître et être connu du client. C'est aussi prendre plaisir à cette relation continûment renouvelée.

Pour l'artisan, le signe indubitable de l'attachement au métier réside dans le travail bien fait, par exemple dans la confection d'une belle chaussure, faite entièrement à la main, véritable oeuvre d'art dans son esprit.

Ce cordonnier-marchand de chaussures a 70 ans et sa femme 60 (remariage). Il a eut 5 enfants : deux d'un premier mariage, trois du second. Il est en bonne santé mais sa femme vient de subir une opération, ses enfants, les trois derniers notamment, ont tous un métier.

Il a eût autrefois, deux ou trois ouvriers. Mais depuis 10 ans il se débrouille tout seul. Il a un C.A. forfaitaire de 10 000 francs. Il touche sa retraite qu'il juge insuffisante.

Bien qu'il garde la nostalgie du travail bien fait, de "la belle paire de chaussure fabriquée entièrement à la main en l'espace d'une nuit", il ne rejette pas, pour autant, les réparations courantes qui sont son lot quotidien et qui le font vivre en bonne partie :

H. "Ah ! pour moi une belle chaussure, c'est une belle chaussure d'homme cousue à la main. Et finie complètement à la main, tout à fait à la main et finie à la main. Dans le temps on faisait de la belle chaussure tandis que maintenant on fait de la savate..."

"... Ca c'est mon métier, mais il y a 20 ans que je n'ai pas fait, non il y a 15 ans... Je faisais des chaussures, des belles chaussures... c'est un art..."

"... Je me souviens arranger une paire de chaussures à 6 heures du soir. Un samedi. Je l'ai fini à 6 heures le lendemain matin, le client venait la chercher à 8 heures..."

"...Oui. Vous savez ce que j'ai fait. Je suis monté à 7 heures coucher après que le client est venu. J'ai... j'ai dormi deux heures. Je me suis lavé, habillé, j'ai été boire l'apéritif. Je suis allé ensuite voir un match de football (?) Le soir je suis arrivé à 6 heures au carillon au coin. J'ai commencé à lever la carte depuis 6 heures jusque minuit. Tout ça après avoir fait la paire de chaussures".

F. "Je pouvais être malade, je pouvais être dans ma chaise longue, sur mon fauteuil. Eh ! bien il n'arrêtait pas de travailler pour ça. Ah ! non."

H. "C'est le métier que voulez-vous ? Quand on aime bien son métier, qu'on le fait avec goût, que voulez-vous... ? On est accroché..."

"... Parce que nous sommes des artisans, donc nous sommes des artistes dans notre métier".

Voilà deux cas - on ne peut plus expliciter - qui nous montrent bien l'une des principales raisons et certainement la plus importante susceptible d'expliquer la poursuite de leur métier.

Bien sûr, il y a les difficultés. Bien sûr ces commerçants connaissent peu ou prou le reflux d'activité consécutif au développement du commerce de grande distribution.

Mais, pour tout un ensemble de raisons déjà évoquées ou devant l'être : dynamisme professionnel antérieur, état de santé, niveau de vie, niveau socio-culturel etc..., ces commerçants ont suffisamment de ressources personnelles, de "ressort" pour parler couramment, pour savoir et pouvoir faire face aux difficultés. Alors que les précédents nous paraissaient comme rivés à leurs difficultés, ceux-ci semblent les surmonter beaucoup plus aisément.

Tantôt on prend la vie du bon côté : on s'en accomode, tantôt on affiche un optimisme beaucoup plus franc :

"Enfin. Enfin, c'est agréable. C'est agréable. Il y a des clients. Il y a les enfants. Il y a du va et vient. On s'ennuie pas vous savez..."

"...Oh ! on s'ennuie pas vous savez. On ne devient pas neurasthénique avec tout ce monde. On n'a pas le temps. La nuit on dort et puis voilà. Et le matin on recommence..."

"... Ben oui. Ah ! oui. Oh ! j'aime bien cette... Enfin, quand on peut, quand on est fatigué. Il y a bien des jours, j'ai été grippée au mois de janvier. Vous savez, eh ! bien le commerce je le laissais là, bien tranquille. On a des moments. On connaît le pays. On aime le pays qu'est-ce que vous voulez. On connaît beaucoup de monde".

Puisqu'il n'y a de science que comparative, rapprochons un instant ces derniers comportements des précédents, de celui de la célibataire marchande de chaussures par exemple (p.117) ou encore de celui de cette mercière du Sud-Est de la France (cf. p. 21) et nous saisisons, sur le vif, l'effet de l'isolement social. Les uns sont seuls : sans clients, sans parents ou, amis proches et efficaces, les autres voient du monde, échangent avec l'un avec l'autre, ont leur mari pour les aider en cas de maladie par exemple (une commerçante célibataire ne peut se permettre d'être malade à moins d'être aisée). Bref les uns peuvent échanger, les autres pas ou si peu.

Or qu'est-ce qu'un homme sans possibilité d'échanges ? La personnalité ne se constitue-t-elle pas, comme nous le rappelions au début de ce rapport, par identifications successives aux différents autrui ? Si donc certaines personnes sont privées de ces échanges, comment peuvent-elles avoir une retraite et une vieillesse acceptables sinon heureuses.

S'ils sont relativement heureux dans leur métier, s'ils surmontent les difficultés avec une certaine aisance, c'est très probablement - entre autres raisons - parce qu'ils ont eu, à l'inverse des précédents, un passé professionnel bien rempli et valable. Dynamiques ils ont été dans leur vie professionnelle et personnelle passées, dynamiques ils seront dans leur retraite, avec toutes les adaptations relatives à leur âge bien entendu.

Les "curriculum vitae" des trois commerçants entrant dans cette catégorie le prouvent amplement, en particulier celui des commerçants tenant une graineterie.

Après avoir évoqué son arrivée dans la région parisienne "il y aura 40 ans le 5 décembre prochain" à 26 ans avec un enfant de 6 ans, et un deuxième "en attente", elle rappelle les principales difficultés rencontrées au cours du développement de son commerce et notamment la reconversion progressive du magasin qui fût la conséquence de la disparition des chevaux après la guerre, pour finir par exposer ses projets qu'elle mettrait sûrement en oeuvre "si elle avait 10 ans de moins" :

F. "Si on avait seulement 10 ans de moins, je vous assure que la boutique elle changerait aussi, on agrandirait beaucoup plus".

E. "Qu'est-ce que vous feriez ?

F. "Ben, je mettrais peut-être tout le bas en boutique, une belle, belle boutique où qu'on peut mettre les engrais, les terreaux et tout pour le client. Il n'a qu'à tourner pour trouver tout ce qu'il veut...

... Mais ce n'est pas nous autres qu'on va faire des grands travaux".

b) L'insertion sociale dans le quartier

Le commerce "marche bien", les commerçants sont sympathiques et compétents, ils sont implantés dans ce coin de ville depuis fort longtemps, ils connaissent beaucoup de monde et sont connus de nombre de gens. Toutes raisons qui sont à l'origine et qui renforcent leur attachement au quartier :

"Vous savez que, même vous pouvez mettre une lettre à la poste d'A., sans mettre le nom de la rue, vous en faites pas, on se trompe pas, même qu'elle arrive sur la poste de P. (ville voisine de la banlieue parisienne) elle arrive ici".

Mais, comme nous l'avons déjà évoqué au chapitre 1 page 20, c'est ce couple de commerçants tenant un débit de vins qui a su le mieux exprimer ce que représentait pour lui son attachement au quartier.

Pour eux, comme pour bien d'autres probablement, le quartier représente un prolongement du commerce. On commerce dans le magasin et on continue de commercer, c'est-à-dire d'échanger dans la rue (cf. page 30)

C'est un phénomène bien connu des spécialistes de gérontologie sociale que les vieux cherchent à rester entre vieux. Pour eux le quartier ce n'est pas seulement le prolongement de leur commerce, mais aussi des "connaissances" comme ils disent, des gens de leur âge avec qui ils aiment bien se retrouver. Cela leur permet d'être confirmé dans la réalité et la stabilité de leur moi social.

Ces "connaissances" ce sont des voisins comme ce docteur dont parle ce couple de commerçants tenant un débit de boissons :

"Nous avons de très bons voisins. Oh ! ben le docteur. Il viendra mon Dieu ! Ils nous ont vu naître. Enfin. Nous les avons vu naître. Plutôt nous".

Un docteur bien gentil qui lui apporte des livres : "là, maintenant, il m'en a apporté un, qui est un peu gros, mais enfin", avec qui on peut discuter franchement : parler de choses dont on ne peut parler qu'entre amis comme nous le verrons à propos de l'influence des bonnes relations du couple sur la poursuite de l'activité professionnelle.

Un docteur, mais aussi des copains, des amis, des gens de son âge qu'on rencontre au Panchéou petit café "là qui est très bien" le long de la rivière de l'A. "où l'on se retrouve là et on parle", où on va voir jouer aux boules. Il n'y joue plus lui-même parce qu'il ne peut plus se baisser.

Pour certains commerçants, le voisinage, le quartier représentent encore quelque chose à quoi on est profondément attaché. Mais ce n'est probablement pas le fait de tous comme nous avons pu nous en rendre compte lors de la description des types précédents.

c) Les relations du couple : troisième facteur susceptible d'influencer la poursuite sur l'arrêt de l'activité professionnelle

Après avoir analysé l'intérêt porté au métier, l'attachement au voisinage, il convient d'examiner la nature des relations du couple pour voir dans quelle mesure elles sont la cause de la poursuite du travail.

L'analyse détaillée que nous faisons des raisons de la continuation du métier nous oblige malheureusement à découper la réalité au risque de la déformer. Car il est bien certain qu'intérêt du métier, insertion positive dans le quartier, relations du couple, nature des relations parents-enfants sans oublier les petits-enfants, se renforcent mutuellement pour créer une sorte d'équilibre affectif souvent fragile et bien des fois remis en question. Equilibre qui contribue puissamment à l'épanouissement général de la famille et, en définitive, à la poursuite de l'activité.

Dans l'ensemble, les couples de commerçants appartenant ou susceptibles de faire partie de ce groupe, s'entendent bien.

Comparativement aux veuves et aux célibataires, ils ont le bonheur de pouvoir s'épauler mutuellement. Mais, est-ce à dire que leurs relations sont totalement sereines ? Sûrement pas, comme on va le voir.

Pour les uns, comme ce couple de commerçants tenanciers d'un débit de boissons, les relations paraissent excellentes mais sont minées par la peur de la disparition de l'un des deux partenaires.

Ce couple se crée, puise sa vigueur, son optimisme dans la relation avec autrui : relations avec le quartier, comme nous l'avons vu, mais aussi et surtout relations réciproques du mari et de la femme. Il s'agit donc bien d'une relation instituante, posée par les deux personnalités et pas seulement d'une relation instituée c'est-à-dire subie, de caractère plus contraignant (les contraintes sociologiques). C'est précisément la qualité, la chaleur de cette relation qui, en quelque sorte, s'irradie à travers tous leurs comportements, leurs attentes et leurs attitudes.

Mais s'ils donnent l'impression d'être heureux ou plutôt d'être tranquilles à l'instar des paysans bénéficiaires de l'I.V.D., il n'en demeure pas moins vrai que les relations du couple ne sont pas à l'abri de certains dangers et, notamment, de la disparition brutale de l'un des deux partenaires. Ce qui doit renforcer encore l'intensité de leurs relations sans pour autant ôter toute incertitude :

- E. "Vous avez une bonne petite vie bien tranquille là" !
- F. "Oh ! oui, je vous assure que je ne m'ennuie pas".
- E. "Ca vous occupe (votre métier)"
- F. "Nous sommes toujours ensemble, il va y avoir 50 ans qu'on ne se quitte pas. Alors" !

50 ans, ce sont généralement les noces d'or. C'est pourquoi, compte tenu de la réflexion ci-dessus mais aussi de tout le caractère optimiste, heureux révélé par l'entretien, l'enquêteur se croit autorisé d'approfondir cette direction. Aussi, comme on va le voir, cette intervention produisit un effet d'approfondissement certain chez l'interviewé mais pas dans le sens attendu :

- E. "C'est les noces d'or ? Non".
- F. "Oui, il a été très fatigué. Il a refusé d'aller à la clinique. Le chirurgien qui me disait toujours : "Mais, donnez-moi votre recette pour supporter un mari comme ça" ? (le chirurgien a divorcé quatre ou cinq fois).
- E. "Et qu'est-ce que vous lui avez dit" ?
- F. "Que moi j'étais très heureuse et qu'il était bien vilain de me le garder si longtemps".
- H. "7 semaines. C'est dur, car ça faisait long".

Une bonne entente règne dans ce ménage bien que les nuages s'amoncellent à l'horizon. Elle constitue certainement une des raisons, sinon la principale, de la poursuite d'activité.

Pour les autres les relations sont aussi excellentes mais, à l'inverse des précédents, cachent des divergences de vues entre le mari et la femme quant à la décision d'arrêt du métier. Dans le cas ci-dessous le mari souhaitait depuis quelque temps et désire encore retourner au pays (ils ont réaménagé une ferme qui leur appartenait) alors que la femme préfère rester en raison de l'intérêt porté au métier, de l'attachement aux relations de quartier et surtout, de la proximité de quelques uns de ses huit enfants.

Bien que l'interview se soit déroulée en présence du mari et de la femme, c'est la femme qui a été l'interlocutrice privilégiée, probablement en raison de la prépondérance de son rôle au sein du couple. Mais appelée par quelques voisines de son âge, venues lui rendre visite, elle a laissé l'enquêteur seul avec son mari. Ce dernier a pu alors dire clairement son désir profond de partir cultiver "un grand jardin quelque part sur les

bords de l'Aveyron", seule façon, pour lui, de parvenir à passer une retraite agréable, en fait, à s'exprimer tel qu'il est, lui, à côté d'une femme brillante et fort aimable mais, peut-être, un peu trop envahissante à son goût :

"Ah ! oui. Il y a longtemps que j'aurais voulu partir. 5 ou 10 ans qu'on aurait voulu partir. On serait partis à ce moment là on aurait pu arranger quelque chose. Vivre mieux que maintenant".

"Moi personnellement ça serait une délivrance. Je le dis cent fois à ma femme. Pour moi, elle veut rester mais moi je ne veux pas".

Il rêve car il ne sait que trop bien l'impossibilité dans laquelle il se trouvait à 57 ans de quitter en raison des enfants et du métier, même s'il regrette avoir laissé passer, il y a 10 ans, des occasions réelles ou illusoire, de céder son commerce.

Quoiqu'il en soit, ce qui nous intéresse présentement, c'est son désir de passer sa retraite à réaliser un quelque chose, souhaité depuis longtemps et qu'il n'a pu mener à bien jusqu'alors. D'autant plus qu'il doit se presser car l'âge vient vite :

H. "Oui. J'aime mieux aller là-bas. Maintenant c'est trop tard. On est trop vieux. Il fallait y aller avant".

E. "Pourquoi c'est trop tard, parce que..."

H. "Parce que je ne vais pas vivre jusqu'à 100 ans. Le temps que vous faites quelque chose, que vous montiez quelque chose, vous faites un beau jardin. Et puis après vous ne pouvez plus le faire... Vous êtes malade, vous êtes fatigué vous ne pouvez plus le faire..."

"... Oui, mais je vous dis maintenant c'est trop tard. C'est fini. Encore trois ans j'en aurai 70. Je ne vais pas commencer à faire quelque chose".

Désir de partir qui, probablement trouvera une issue honorable pour chacun des deux partenaires dans un faux-départ. En effet, ils ont évoqué la possibilité de fermer le magasin, puisqu'ils ne trouvent pas de preneurs et de partager l'année en deux : l'hiver à leur domicile de banlieue, auprès des enfants, et l'été à la campagne où les enfants pourront venir leur rendre visite.

Voilà donc quelques unes des raisons poussant ces petits commerçants à rester attachés à leur métier. Ils sont un petit peu comme les paysans bénéficiaires de l'I.V.D. qui considèrent leur métier davantage comme une occupation, un substitut, un dérivatif qu'un but en lui-même. Mais c'est précisément cela - ne l'oublions pas - qui fait l'essentiel d'une retraite tranquille sinon heureuse.

Seulement, pour en arriver là, il ne faut pas descendre en dessous d'un certain seuil de niveau de vie où l'on n'est plus "heureux par plaisir" comme dans le cas présent, mais "heureux par force".

Dans ces conditions, leurs attentes de la retraite définitive ne peuvent être que positives, tellement positives qu'apparemment on n'y songe pas ou très peu.

7.2.3. Des attentes de la retraite définitive plutôt sereines

Comment auraient-ils peur de s'ennuyer, de languir comme ils disent, attachés qu'ils sont au quartier, et surtout à leur métier comme on vient de le voir.

De toutes manières, c'est un principe. Pour ceux-ci comme pour tous les autres commerçants interrogés, celui qui ne sait pas s'occuper ne résiste pas à la corrosion de l'ennui et risque de mourir plus tôt :

"Un homme qui arrête à 65 ans, qui n'a plus rien à faire, Monsieur, il meurt. A 70, il est mort, tandis que celui qui travaille il résiste, voilà..."

"Moi, je ne saurais pas rester sans rien faire, ça il n'y a rien à faire..."

"Pas faire un travail lourd qui n'est plus au-delà de le faire, n'est-ce pas, qui a sa retraite à 60 ans, je comprends très bien, mais ce que je ne comprends pas c'est un homme valide qui arrête à 60 ans. Parce que c'est sa mort. Voyez à mon âge je fais encore 11 heures par jour. Je commence à 7 h 1/2 le matin jusqu'à 12 h 1/2. Et de 1 h 1/2 à 7 h 1/2 le soir. Je suis encore en pleine forme et je monte l'escalier comme un jeune"!

Ils continuent de travailler par amour du métier mais aussi parce qu'ils ne savent que trop bien ce qui leur arriverait s'ils cessaient. Pour eux, davantage qu'un principe, c'est une réalité vécue. De là une hygiène de vie bien connue des vieux et des retraités. Des horaires réguliers, pas d'excès. Pour que la monture aille jusqu'au bout de sa course, il ne faut pas trop la fatiguer.

L'ennui ? On ne le craint pas parce qu'on a toujours su - et on sait encore - demeurer dynamique et actif. "Mais peut-être que quand je n'aurais pas le commerce dit la commerçante propriétaire de la graineterie, je n'aurais pas dans la tête de préparer des factures, des sachets etc... alors je m'intéresserais mieux au tricot parce que pour le moment j'aime mieux le travail".

De là à dire que "tout est pour le mieux dans le meilleur des mondes" sûrement pas. En effet, même s'ils ne l'expriment pas, l'angoisse de la fin inéluctable ne peut les quitter.

Et l'exemple le plus marquant de cette inquiétude réside dans les longues évocations du passé et de l'enfance tout particulièrement faites par des commerçants appartenant au dernier type mais aussi à d'autres types (cf. page cas de la fleuriste de C. Les citer serait beaucoup trop long. Mieux vaut tenter d'expliquer leur comportement en reprenant ce qu'en dit S. de BEAUVOIR dans son ouvrage sur la Vieillesse. (1)

(cf. "La Vieillesse" de S. de BEAUVOIR (page 384))

Après avoir cité Aristote et Mauriac "le vieil homme, même s'il ne retombe pas en enfance, y retourne en secret, se donne le plaisir d'appeler maman à mi-voix", elle constate : "Cette prédilection pour les jours anciens est un trait qu'on rencontre chez la plupart des vieillards, et c'est même là que souvent leur âge se fait sentir avec le plus d'évidence".

Reste à l'expliquer. S'appuyant sur les théories de Sartre, Simone de Beauvoir poursuit :

"C'est le futur qui décide si le passé est vivant ou non" remarque Sartre. Un homme qui a pour projet de progresser décolle de son passé ; il définit son ancien moi comme le moi qu'il n'est plus et s'en désintéresse. Au contraire, le projet de certains pour-soi implique le refus du temps et une étroite solidarité avec le passé. La plupart des vieillards se trouvent dans ce cas ; ils refusent le temps parce qu'ils ne veulent pas déchoir : ils définissent leur ancien moi comme celui qu'ils continuent d'être : ils affirment leur solidarité avec leur jeunesse. Même s'ils ont surmonté la crise d'identification et accepté une nouvelle image d'eux-mêmes - la bonne grand'mère, le retraité, le vieil écrivain - chacun garde intimement la conviction d'être demeuré immuable : en évoquant des souvenirs, ils justifient cette assurance. Aux dégradations de la sénescence, ils opposent une immuable essence et inlassablement ils se racontent cet être qu'ils furent et qui survit en eux. Parfois, ils choisissent de se reconnaître dans le personnage qui les flatte le plus : ils sont à jamais cet ancien combattant, cette femme adulée, cette mère admirable. Ou ils ressuscitent la fraîcheur de leur adolescence, de leur première jeunesse. De préférence ils se tournent comme Mauriac vers la période où le monde a pris pour eux son visage, où s'est défini l'homme qu'ils sont devenus : l'enfance. Toute leur vie - à 30 ans, à 50 ans - ils ont continué d'être cet enfant tout en ne l'étant plus. Au moment où ils le retrouvent et se confondent avec lui, ils ont aussi bien 30 ans, ou 50 ans que 80 : ils échappent à l'âge". (cf. page 384).

Si nous avons beaucoup insisté dans ce rapport et tout particulièrement au cours de ce dernier chapitre sur les éléments constitutifs de la crise d'identification sociale et psychologique que traverse le petit commerçant âgé, comme bien d'autres retraités ou pré-retraités, c'est précisément en raison du caractère primordial qu'elle revêt en matière de gérontologie sociale.

Elle est en effet une des clefs principales, sinon la principale, nous permettant d'expliquer le comportement des personnes âgées et, par tant d'élaborer une politique sociale de la vieillesse directement en prise sur les besoins et désirs concrets des individus.

Parmi toutes les causes des difficultés rencontrées par ces catégories la perte du métier ou de ses substituts constitue indubitablement la plus importante et de loin.

Quelqu'un qui se trouve sans travail, ou si l'on veut, démunis de ses fonctions ne peut que sombrer dans le doute, l'ennui, le désœuvrement, la peur, l'effroi, l'angoisse quand ce n'est pas telle ou telle forme de névrose (cf. Le vide social - Recherches biologiques et sociologiques par J.L. LOURCHET et P.H. MAUCORPS).

Inversement, celui qui a la chance de pouvoir s'accrocher à un travail ou à des substituts valables pour lui, quels qu'ils soient, ne peut qu'avoir une vieillesse qu'on pourrait qualifier d'heureuse. Nous ne reviendrons pas sur l'exemple très éclairant des agriculteurs. Mais comme nous l'avons bien montré, avec un luxe de détails peut-être un peu trop poussé pour certains, autour de l'attachement, de l'intérêt ou de l'amour pour le métier viennent se greffer tout un ensemble d'autres variables: sociologiques, isolement social, relations du couple, relations parents-enfants, relations de voisinage, appui du groupe social dans son ensemble, etc...) et économiques (patrimoine, montant de la retraite, taux de la cotisation etc...) qui, en se combinant de multiples manières donnent naissance aux divers types de conflits tels que ceux décrits au cours du présent chapitre.

Après cette description nous pensons donc bien avoir cerner l'essentiel du comportement du commerçant face à la cessation d'activité. Il s'agit maintenant de replacer tout ceci dans un champ un peu plus large. C'est ce que nous ferons dans la conclusion générale.

*

*

*

C O N C L U S I O N S

Nous voici donc arrivés au terme de ce qui, en définitive, ne représente qu'une première approche de certains problèmes concernant le passage de la vie active à la retraite pour une catégorie bien définie de petits commerçants.

En effet, pour être exhaustif et surtout davantage rigoureux, il faudrait pouvoir procéder à des études plus méthodiques pour mesurer, par exemple, l'effet du niveau économique et socio-culturel sur la production des phénomènes d'angoisse. Ce qui exigerait l'emploi de techniques psychologiques beaucoup plus raffinées (tests psychométriques, tests de personnalité etc...).

Il serait aussi nécessaire d'avoir la possibilité de passer à un stade de quantification seul capable de nous permettre de mesurer avec plus de rigueur un certain nombre des relations observées au cours de cette enquête.

Tous objectifs qui, bien sûr, dépassaient le cadre que nous nous étions fixés initialement.

Par conséquent, autant dans le domaine de l'analyse des processus psychosociologiques nous pouvons présenter des résultats fondés, avec les réserves indiquées ci-dessus, autant il nous est absolument impossible de connaître la proportion des personnes, adoptant tel comportement ou telle attitude, dans une population donnée. Seule une enquête sur plusieurs centaines de personnes, voire davantage, serait susceptible de nous fournir pareilles informations.

Ces réserves d'usage étant faites, il n'en reste pas moins que cette étude est porteuse de données fort intéressantes à notre avis, et d'hypothèses non moins suggestives.

Nous allons donc nous attacher, dans un premier temps, à rappeler les principaux résultats de cette enquête puis, dans un second temps, nous nous efforcerons d'en tirer sinon des conclusions pratiques, du moins des orientations susceptibles de guider l'action économique aussi bien que l'action socio-culturelle.

1 - UN ECHEC INDIVIDUEL ET SOCIAL

Enfin, et à tout prendre, c'est bien de cela qu'il s'agit comme nous le signalions déjà dans une note de travail. C'est donc à nos intuitions originelles qu'il nous faut revenir. Même si le terme d'échec peut paraître un peu exagéré car, au fond, tous ne se situent pas au même niveau, comme nous l'avons fortement souligné à différentes reprises, il n'en demeure pas moins exact.

Echecs individuel et social car les deux sont, pour nous, indissociables.

Echec parce que nous nous trouvons en présence de petits commerçants souvent mal préparés au métier qu'ils ont pourtant exercés une vie durant. Insuffisamment armés au point de vue technique c'est certain. Mais là n'est pas l'essentiel. C'est même dirions-nous secondaire.

L'essentiel réside dans le fait qu'ils se sont laissés progressivement enfermer dans un micro-milieu qui les a attiré, façonné, subjugué peut-être. Là ils ont réussi, bon an mal an, à se glisser, à "faire leur trou" comme nous disions à propos de l'analyse de la personnalité sociale du petit commerçant.

Ils s'y sont tellement bien sentis à l'aise, chacun pris individuellement, mais aussi tous leurs collègues et, très probablement, leurs responsables pour ne pas aller au-delà, qu'ils n'ont pas su s'apercevoir que le monde tournait et que les conditions économiques changeaient. D'ailleurs, même s'ils s'en étaient rendus compte, auraient-ils été capables de redresser la situation compte tenu de leur niveau de vie, de leurs origines sociales, de l'insuffisance d'une éducation permanente comprise dans son sens le plus large (instruction technique et générale mais aussi et surtout éducation socio-culturelle de l'individu et promotion sociale du milieu) et de bien d'autres de leurs carences ? (1)

Etant donné leurs impréparations de tous ordres, leur prise de conscience, faite devant nous et avec nous, ne pouvait déboucher que sur l'amertume d'un métier autrefois intéressant, voire même passionnant, mais qui, à ce jour, est la source de bien des désillusions et des déboires.

La situation est telle que nous n'avons pas hésité (cf. chapitre 2) à comparer leurs comportements à ceux des chômeurs.

Bien sûr cela demanderait des études ou, pour le moins, des recherches bibliographiques, poussées. Ce n'est pas avec les seuls entretiens non-directifs, si riches soient-ils, qu'on peut progresser dans cette voie !

Néanmoins, il s'agit bien de personnes en état de sous-emploi plus ou moins caractérisé selon les situations. Car, encore une fois, si, pour résumer nous sommes obligés de retenir l'essentiel, de "faire gros", il ne faut jamais oublier la variabilité des situations comme nous nous sommes efforcés de le faire au cours de cette étude.

Le métier ne les intéresse plus. Il faut "se taper" des longs horaires qu'on trouve pénibles et même épouvantables. Le métier est "pourri", on ne gagne plus grand'chose. Il a perdu ce qui en faisait l'essentiel : la relation avec le client.

Même si à nos yeux de non-commerçants cette attitude peut paraître sans intérêt ou risible, elle n'en demeure pas moins essentielle, vitale presque, lorsqu'on essaye de comprendre de l'intérieur avec empathie la mentalité et les motivations de chacun de ces petits commerçants défavorisés.

Les causes de cette situation sont bien connues : l'absence de successeur l'impossibilité de succéder et l'obligation de continuer pour survivre. Rappelons les résultats. Bien qu'ils ne soient pas significatifs statistiquement, ils n'en sont pas moins très évocateurs.

(1) Il serait intéressant de compléter ces réflexions par une analyse historique.

Sur les 39 interviewés aucun n'est assuré d'avoir un successeur. Le métier n'a jamais intéressé les enfants, d'ailleurs même s'il en était ainsi le commerçant les découragerait ou, tout au moins, ne les encouragerait pas. Quant à d'autres successeurs, des tiers par exemple, inutile d'y songer.

Sur les 39 enquêtés, la grande majorité pense qu'elle se trouve soit dans l'impossibilité quasi-absolue de vendre le fonds, soit au minimum, qu'elle rencontrera des difficultés. En tout état de cause, bien rares sont ceux qui pensent pouvoir en tirer le prix escompté. La perte totale ou partielle du capital est donc à prévoir.

C'est bien à cause de cela qu'ils estiment avoir échoué. Comme nous l'avons vu ce n'est pas la conscience d'un échec proprement personnel, à eux seuls imputable, mais bien celui de tout un milieu en voie de diminution progressive, voire pour les sous-catégories ici étudiées, de disparition.

Et même nous dirions davantage. C'est qu'en effet il ne faut pas seulement retenir l'aspect numérique de la réalité, le point de vue comptable. En fait, si on se place d'un point de vue sociologique, il s'agit d'un milieu en cours de dilution au sens exact du verbe diluer, c'est-à-dire "délayer, étendre (une substance) dans un liquide quelconque. Du latin diluere qui signifie : laver, détremper, il a pour synonymes des verbes comme noyer, et renvoie à des termes comme affaiblir, atténuer"(cf. Le Robert).

Alors que les agriculteurs qui constituent - nous ne l'oublions pas - un cas quelque peu particulier mais cependant fort révélateur du point de vue de l'analyse sociologique, forment un groupe étroitement solidaire, les petits commerçants sont soumis à un ensemble de mouvements d'éclatement internes empêchant la constitution de toute forme de solidarité. Si bien qu'au lieu de protéger leurs vieux comme les agriculteurs (cf. introduction page 5) ils sembleraient les laisser à eux-mêmes.

Un profond sentiment d'exclusion sociale les habite donc. N'oublions pas que certains d'entre eux se trouvent dans une situation comparable à celle des chômeurs. N'ayant pas les mêmes avantages sociaux que d'autres catégories sociales, les salariés notamment, fortement concurrencés par les grandes surfaces, victimes de la désertion du coeur des cités, ils ne fondent guère d'espoir ni sur l'Etat, ni sur les syndicats professionnels et guère davantage sur les mouvements de commerçants. Encore qu'une discrète mais impuissante sympathie les y lie plus ou moins étroitement.

C'est pourquoi nous sommes bien en présence d'un groupe social donnant l'impression de s'effilocher, de laisser se distendre ses liens, de perdre ses "ressorts", de se dissoudre, bref de perdre l'essentiel de ce qui faisait sa force.

Pour prendre une comparaison, qui vaut ce que valent toutes les comparaisons, nous nous trouverions dans une sorte de terrain vague, de non-land sociologique situé quelque part sur une planète gravitant autour d'autres catégories sociales : paysans, ouvriers, artisans, petits employés etc... mais dont nous ne connaîtrions aucune des coordonnées de sa trajectoire.

Cette analogie exprime donc bien l'impression qu'ils donnent d'être des individus qui ne savent pas où se situer dans l'échiquier social. Leur conscience de groupe n'est que négative. Ils se posent en tant que groupe non pas par eux-mêmes mais parce que les autres les ont rejeté. Ils se posent en s'opposant à autrui et, non pas, comme les ouvriers ou les paysans, comme un groupe socio-professionnel ayant sa vie, ses valeurs propres, bref une identité sociale pleine et entière. Nous pourrions dire qu'ils se situeraient dans un état pré-groupe.

S'il en est ainsi, c'est pour toutes les raisons sus-indiquées mais aussi parce qu'ils ont le pressentiment, pour certains la certitude, que le modèle social de travailleur indépendant (commerçants, artisans et aussi petits paysans) auquel ils avaient adhéré n'est plus valorisé bien au contraire. Ce qui compte c'est le salarié comme on l'a bien vu. Pareille désaffection ne peut manquer d'avoir des répercussions sur le maintien et le développement des travailleurs indépendants.

Que sont-ils donc ces petits boutiquiers ? Ni déviants à proprement parler : la société ne les rejette pas explicitement comme elle le fait pour d'autres catégories sociales ou d'autres individus (cf. le film allemand scènes de chasse en Bavière), ni marginaux comme on pourrait le dire des travailleurs immigrés, ni cependant d'authentiques commerçants : leur chiffre d'affaires est trop bas pour intéresser valablement leurs fournisseurs (les représentants, parfois, les considèrent comme peu intéressants) (1), quoi donc alors ? Pas de vrais commerçants ? Mais quoi d'autre puisque, comme le disait l'un d'entre eux, "on n'a jamais bien fait que cela dans toute notre vie".

Alors qu'à propos des agriculteurs nous étions d'accord avec l'analyse de M. CROZIER (2) c'est-à-dire sur le fait que l'exode rural ne s'était pas, dans l'ensemble, déroulé dans "un climat de désintégration" - retenons le mot - nous sommes très loin, après tout ce que nous avons vu et entendu dans cette enquête, de pouvoir porter un diagnostic aussi favorable sur les petits commerçants. Diagnostic qui, bien sûr, exigerait des vérifications plus étendues. Disons que nous avons rassemblé de quoi avoir, au minimum, de lourdes présomptions. Si on ne peut probablement pas parler de déroute il est sûrement possible d'affirmer que le départ s'effectue dans le désordre, dans un "climat de désintégration".

Quoi d'étonnant si, dans ces conditions nous ayons vu affluer à la surface une angoisse bien réelle qui n'en finissait pas de resurgir à maintes occasions, attendues ou inattendues. Angoisse due aussi bien au désarroi du petit commerce qu'à l'approche de la vieillesse pour certains d'entre eux.

(1) Il serait d'ailleurs fort instructif d'analyser les attitudes des industriels (fabricants) et des grossistes face à des petits détaillants comme ceux étudiés ici. Ils seraient très probablement objet de certaines formes de rejet.

(2) Cf. M. CROZIER : La société bloquée.

Si nous nous sommes étendus si longuement au cours du chapitre IV sur la joie, trop rare des uns, sur l'expectative, la passivité, la résignation, l'inquiétude, l'effroi et même - il faut bien appeler les choses par leur nom - l'angoisse des autres, c'est justement parce que, collant de près à la réalité, nous n'avons pas trouvé autre chose à dire. Et s'il en est ainsi, c'est précisément parce que, eux-mêmes, n'avaient pas autre chose à exprimer.

Habités par de tels sentiments, ils étaient bien incapables de s'en détacher si bien que tout était prétexte à l'évocation de cette angoisse.

Rien de tel chez les paysans qui ont pu effectuer ce passage dans des conditions économiques mais surtout sociologiques et psychologiques bien meilleures. Même les plus défavorisés des paysans - et il y en a ne l'oublions pas - nous ont donné l'impression d'être plus heureux que bien des commerçants parfois économiquement mieux pourvus. Cela est donc bien attribuable à l'importance de l'entourage social. Encore que cet entourage social commence à se dégrader chez les paysans avec l'apparition de ces produits inacceptables de la ségrégation sociale que constituent des villages de vieux composés, pour l'essentiel, de retraités et de célibataires comme il s'en trouve déjà dans certaines régions de France.

Les causes de cette angoisse sont connues : la perte du métier, et le décalage suscité par la réalité à venir et les aspirations sociales présentes (revenu etc...) qui se situent à un niveau supérieur. D'où des frustrations inévitables. Mais l'essentiel est bien la perte du travail. "Dans une société fondée sur le travail et les valeurs économiques, la perte de l'identité professionnelle peut signifier pour beaucoup la perte de l'identité tout court" (S. de Beauvoir).

Mais nous n'insisterons pas davantage sur l'analyse de ces antécédents. Nous l'avons fait suffisamment au cours du présent travail. Mieux vaut nous attacher à élargir quelque peu le champ de nos préoccupations avant d'en venir à l'exposé des orientations d'action susceptibles d'intéresser le décideur.

Comme nous l'écrivions à l'instant, nous avons rencontré au cours de cette enquête des personnes angoissées, inhibées, isolées, bloquées psychologiquement dans leurs initiatives.

Or quelle n'a pas été notre surprise de retrouver en relisant le Vide Social (1) la description de symptômes analogues mais portant sur des sujets psychosés.

Il s'agit d'un ouvrage de psychiatrie sociale. Aux dires des spécialistes c'est une des meilleures recherches produites en France depuis plusieurs années dans ce domaine.

(1) Le Vide Social de J.L. COURCHET et P.H. MAUCORPS
Les conséquences et leur traitement par la revendication
(Recherches biologiques et sociologiques)

Le vide social (1) n'est ni l'aliénation, au sens marxiste du terme, ni l'exploitation d'une classe par une autre, mais un phénomène de carence, le fruit de l'indifférence de la société vis-à-vis de certains individus (2). Et sans doute, la population étudiée n'est pas homogène, elle comprend des individus (ouvriers agricoles) perdus dans les champs et d'autres (ouvriers non spécialisés) isolés dans les faubourgs des villes, des personnes qui souffrent surtout du manque d'échanges sociaux (2), et d'autres d'un manque d'échanges affectifs. Mais justement, c'est cette hétérogénéité qui est significative, car elle nous révèle, à travers l'élément commun, la psychose-éclair... l'existence chez les uns comme chez les autres, en dépit de leurs différences de situations, professionnelle ou familiale, du même vide social dont ils souffrent - avec ses trois dimensions -

- une dimension individuelle : l'inanimation
- une dimension institutionnelle : la forme de vie sociale déterminante
- une dimension dynamique : la production d'inhibition.

Or, poursuit R. BASTIDE, "il apparaît nettement que ce concept est susceptible d'être généralisé à des sujets normaux placés dans des conditions génératrices d'inhibition, comme les habitants des H.L.M. ou des grands ensembles. Comme peut-être aussi à des catégories sociales déterminées, telles que les clochards (qui sont d'ailleurs souvent d'anciens ouvriers agricoles ou d'anciens ouvriers non spécialisés, comme il ressort des recherches de Vexliard) ou encore des nouveaux immigrants, tout au moins certaines catégories d'entre eux".

Non pas que les commerçants ici étudiés aient atteint un tel degré de vide social. Nous ne le pensons pas. En tout cas d'autres études seraient nécessaires pour étayer ce diagnostic. Mais il n'en demeure pas moins vrai que, pour certains d'entre eux tout au moins, il n'y a qu'une différence de degrés entre leur situation et celle des individus atteints de psychose-éclair tels que les décrivent J.L. COURCHET et P.H. MAUCORPS.

Bien que nettement différents de ceux-ci ils n'en demeurent pas moins proches ou complices puisque la catégorie des boutiquiers est citée parmi d'autres tels que employés et petites gens, comme faisant obstacle à la transmission de l'information entre les pouvoirs de décision et la masse de la population vivant dans les zones géographiques étudiées par les mêmes auteurs.

Nous ne nous étendrons pas davantage sur ces rapprochements qui demanderaient des approfondissements sociologiques et psychologiques sortant du cadre de cette enquête. Il n'en reste pas moins exact que l'angoisse et l'inhibition qui les préoccupent nous obligent à nous poser beaucoup de difficiles questions.

(1) Extrait de la préface de ce livre écrite par Roger BASTIDE

(2) C'est nous qui soulignons.

2 - ORIENTATIONS POSSIBLES DE L'ACTION ECONOMIQUE ET SOCIO-CULTURELLE

Redoutable problème que d'avoir à formuler des axes d'actions après le diagnostic que nous venons de porter dans l'ensemble de ce rapport. D'autant plus que les difficiles questions soulevées par la vieillesse et par la désadaptation professionnelle des 55-65 ans n'ont été résolues efficacement que dans bien peu de pays socialistes ou capitalistes exceptés les démocraties nordiques : Suède et Danemark notamment.

Au surplus, notre enquête étant de portée limitée, nous ne pouvons prétendre à des conclusions générales.

Ces orientations sont d'ordre économique et socio-culturel à la fois. Comme nous l'avons déjà souligné, pour nous, l'action économique doit être indissolublement liée à l'action sociale ou mieux socio-culturelle. Ceci est déjà connu mais il importe de le rappeler car la solution des problèmes de la vieillesse passe inévitablement par l'action socio-culturelle entreprise en collaboration très étroite avec les intéressés c'est-à-dire en "collant" d'aussi près que possible à leurs désirs et à leurs demandes.

Sur le plan économique l'amélioration du sort des détaillants passe obligatoirement par une amélioration substantielle de leurs régimes de retraite et des prestations vieillesse. Ceci étant réaffirmé nous ne nous sentons pas autorisés à proposer autre chose. Nous laissons le soin de présenter des solutions précises dans ce domaine à d'autres plus compétents que nous.

Voilà pour le présent. Mais il serait souhaitable d'éviter que pareilles situations se renouvellent dans l'avenir.

C'est pourquoi nous pensons qu'il faut bien prendre conscience de deux choses.

Premièrement qu'il y a un coût social du progrès économique dont les pouvoirs publics doivent tenir compte.

Deuxièmement, que ces petits commerçants ont vu la préparation financière de leur retraite réduite pratiquement à néant par la très rapide évolution économique. Comment faut-il donc s'y prendre pour éviter le renouvellement de pareilles situations ?

Mais la solution de leurs problèmes est très loin d'être purement économique. Elle passe inévitablement par une action socio-culturelle d'envergure aussi bien auprès des vieux que des adultes.

Si l'amélioration de la condition des personnes âgées progresse si lentement dans les sociétés évoluées c'est certes pour des motifs économiques, mais surtout parce que, bien souvent, les adultes ne se sentent guère concernés par les problèmes des vieux comme l'ont déjà souligné différents auteurs.

Occupés qu'ils sont à leur métier, à l'amélioration de leurs conditions de vie, ils ne peuvent penser à ce qui les attend à la fin de leur vie dite active. De plus, l'homme n'aime guère penser à ces choses là. Il les refoule donc au plus profond de lui-même, si bien que les vieux seraient finalement victimes de quelque chose qui aurait les apparences d'un vaste refoulement collectif.

Il faut écouter les jeunes pour retrouver cette lucidité à l'égard du sort des vieux. Ce n'est pas pour rien si, en janvier 1968, ce sont les jeunes tchèques qui, les premiers ont dénoncés l'injuste condition réservée aux vieillards. On trouve aussi des accents de sincérité et des diagnosticstrès pertinents auprès de certains jeunes français, lycéens ou autres. Peut-être ne s'agit-il là que d'une minorité : C'est probable. Mais s'il en est ainsi cela ne peut que nous conduire à davantage de pessimisme.

Dans l'immédiat cette action socio-culturelle passe nécessairement par la prise en charge du sort des vieux commerçants par les commerçants eux-mêmes en étroite relation avec les pouvoirs publics. Comme le soulignent les auteurs du Vide Social ce n'est pas seulement sur les individus pris isolément qu'il convient d'agir mais sur la structure sociale. En effet une fois "traités" par l'apétothérapie (l'apprentissage de la revendication) ces mêmes personnes retombaient dans des états analogues à leur situation antérieure parce que la structure sociale les rejetait à nouveau. Certes comme nous l'avons fortement souligné les choses sont très différentes ici. Mais il n'en demeure pas moins vrai - et c'est cela qu'il faut retenir - que ce sont les mêmes processus sociologiques qui sont à l'oeuvre.

Pour nous situer sur un plan très concret nous pensons que la société devrait s'efforcer de trouver des emplois pour ces petits commerçants comme pour d'autres travailleurs.

Assurément ce n'est pas tâche facile bien au contraire. Elle implique beaucoup de changements dans la mentalité des individus mais surtout dans les structures sociales.

Ainsi par exemple, nous trouvons regrettable, pour notre part, que les emplois de chaisières dans les parcs publics de Paris aient été supprimés. Nous avons là en effet un type de travail convenant particulièrement à certaines personnes âgées et notamment à des femmes.

En tout cas, compte tenu des résultats de ce rapport et de l'avis de bien des gérontologues sociaux, c'est bien dans cette direction qu'il faut agir.

S'il est nécessaire de penser au présent, il est tout aussi urgent de songer à l'avenir pour éviter que d'autres petits commerçants, ou d'autres travailleurs, connaissent une fin de vie professionnelle aussi médiocre que celle décrite au long de ces pages.

C'est pourquoi, il nous faut inlassablement revenir à l'éducation permanente entendue, non pas comme une simple formation de l'individu isolé à l'instar des pratiques actuelles en matière d'éducation scolaire, mais comme la promotion socio-culturelle de tout un milieu social. B. Schwartz le soulignait déjà avec vigueur en s'appuyant sur les expériences particulièrement suggestives et enrichissantes effectuées par l'INFA et le CUCES dans la région de l'Est. Des expériences analogues ont été faites dans le milieu paysan avec la Télé-promotion rurale.

Il est donc nécessaire de poursuivre dans une optique analogue pour les petits commerçants. En effet, l'éducation n'est-elle pas, avant tout, provocation au désir, incitation à acquérir des connaissances mais surtout à se transformer soi-même tout en faisant évoluer et progresser le milieu ambiant. Qu'on se reporte au chapitre 1, où nous avons vu comment les petits commerçants se sont peu à peu laissés engluier dans un milieu clos qu'ils n'ont pas pu et pas su dominer.

Indéniablement c'est "l'éducation véritable", telle que la décrit G. Friedman dans son magnifique ouvrage sur la Puissance et la Sagesse qui doit être notre point de mire: "Il faut élaborer un système de défense et de développement de l'homme adapté à ces réalités, à leur évolution, à l'ensemble du milieu technique, c'est-à-dire au milieu de travail et de non-travail où l'homme de notre temps est appelé à vivre. Jaspers voit juste lorsque, conduit à ces conclusions par d'autres voies que les miennes, il écrit : "Il n'est pas permis de confondre la formation de l'homme en vue du savoir technique et son éveil pour en faire un homme proprement dit".

Mais pour en arriver là, il est indispensable qu'études et recherches prennent en compte l'homme total et non pas tel ou tel aspect forcément partiel et, par conséquent, non-scientifique.

C'est ce qu'écrivaient, il y a déjà fort longtemps, Marcel Mauss dans "Essai sur le Don" et E. Sapir dans divers écrits. A.E. Sapir qui critiquait les analyses sectorielles des sciences de l'homme en disant "tout énoncé sur l'homme et sur sa place dans la société qui n'est pas rigoureusement conforme à l'expérience individuelle n'a de vérité qu'éphémère et technique, Marcel Mauss fait écho : "Etudier le concret qui est du complet, observer le comportement d'être totaux non-divisés en facultés"

Tous deux étaient donc animés du même "désir passionné de fonder une anthropologie totale de l'homme total" (1). C'est M. Mauss qui écrivait encore :

"L'homme moyen de nos jours - et ceci est surtout vrai des femmes - et presque tous les hommes des sociétés archaïques ou arriérées, est un "total" : il est affecté dans tout son être par la moindre de ses perceptions ou par le moindre choc mental. L'étude de cette totalité est capitale". "L'étude de cet homme complet est parmi les plus urgentes..." "C'est cet homme, cet être indivisible, pondérable mais insécable, que nous rencontrons dans nos statistiques morales, économiques, démographiques..." "La triple considération du corps, de l'esprit et du milieu social doivent aller de pair."

Comme on a pu s'en rendre compte à la lecture de ce travail, c'est précisément dans cet esprit que nous avons oeuvrés. Peut-être ne sommes-nous pas parvenus tout à fait à nos fins ? Quoiqu'il en soit cette démarche constitue, à notre avis, le seul cheminement scientifique capable de faire sortir les sciences de l'homme des vérités partielles dans lesquelles elles se cantonnent trop souvent, quand elles ne les prennent pas - fût-ce inconsciemment - pour la vérité totale.

(1) C. Baudelot - préface au livre d'E. Sapir : Anthropologie.

A N N E X E

- REPARTITION SELON L'AGE

- moins de 65 ans	:	22
- plus de 65 ans	:	17
<u>Total</u>	:	<u>39</u>

- REPARTITION SELON L'ETAT-CIVIL

- mariés	:	28
- veufs, veuves, célibataires	:	11
<u>Total</u>	:	<u>39</u>

- REPARTITION SELON LE NIVEAU ECONOMIQUE :

définit selon le chiffre d'affaires (quand il a été fourni), le fait d'être propriétaire des murs ou simplement du fonds, d'être propriétaire ou locataire du logement principal, de posséder ou non une autre résidence, la superficie du magasin, son caractère moderne ou pas, le tout corroboré par l'appréciation de l'enquêteur :

- Niveau économique médiocre	:	16
- " " moyen	:	15
- " " bon	:	8
<u>Total</u>	:	<u>39</u>

18 MAI 1973

2Aex-u^o.1

