

CREDOC
BIBLIOTHÈQUE

CREDOC

PREPARATION FINANCIERE de la RETRAITE
des PETITS INDEPENDANTS

1974

Sou1974-2485

Préparation financière de la
retraite des petits indépendants /
P. Lanco et B. Zarca (1974).

CREDOC•Bibliothèque

ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
ARE - 75634 PARIS CEDEX 13 TEL. : 707-97-59



R⁵ 28

CENTRE DE RECHERCHE ECONOMIQUE ET DE DOCUMENTATION SUR LA CONSOMMATION
(C.R.E.D.O.C.)

PREPARATION FINANCIERE DE LA RETRAITE
DES PETITS INDEPENDANTS

par P. LANCO et B. ZARCA
avec la collaboration de G. ZARCA

1 9 7 4



Recherche effectuée pour le compte de l'ORGANIC et de la CANCAVA.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION		2
<u>PREMIERE PARTIE</u>	: METHODOLOGIE	4
Chapitre I	Le choix de l'échantillon	5
Chapitre II	Méthodologie de la recherche et déroulement de l'enquête sur le terrain	11
<u>DEUXIEME PARTIE</u>	: ANALYSE DES COMPORTEMENTS	15
Chapitre III	Les problèmes de l'entreprise	16
Chapitre IV	Les comportements patrimoniaux et la préparation financière de la retraite	24
I	Les biens patrimoniaux	24
II	La préparation financière de la retraite	27
III	Le cycle patrimonial des indépendants	36
<u>TROISIEME PARTIE</u>	: ANALYSE DES ATTITUDES ET SYNTHESSES	52
Chapitre V	Comment les petits commerçants et les artisans perçoivent leur situation sociale	53
I	Quelques données chiffrées sur l'artisanat et le petit commerce	53
II	L'image de soi et les relations au corps social	59
III	La conception de l'organisation sociale	86
Chapitre VI	Stratégie professionnelle et stratégie familiale	90
I	Stratégie professionnelle et situation familiale	91
II	Stratégie familiale et situation professionnelle	97
Chapitre VII	Les attitudes à l'égard du régime de retraite	106
I	Le problème de la retraite	106
II	Les attitudes à l'égard du régime de retraite	117
II.1.	La critique du "système"	117
II.2.	La critique des régimes autonomes	117
III	L'attitude à l'égard des caisses de retraite et le problème de l'information	128
<u>CONCLUSION</u>		133

AVERTISSEMENT

Le contenu de ce rapport n'engage que la responsabilité de ses auteurs.

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

Les classes moyennes traditionnelles : artisans, petits commerçants, petits industriels, forment une sous-population minoritaire en France. Cette minorité s'ame- nuise, tandis que le salariat devient la forme juridique prédominante, qui règle les rapports de travail.

Les artisans, petits commerçants et petits industriels subissent les crises de notre société et sont dépendants des fluctuations conjoncturelles de l'Economie.

Pourtant, ces différents groupes sociaux, qui s'insèrent de manière spéci- fique dans le système de production et de distribution et qui donc se caractérisent par une mentalité particulière et des comportements originaux, ne sont pas des groupes marginaux et labiles.

Leurs membres ont une certaine stratégie professionnelle, familiale, patri- moniale ; ils ont un projet de vie qui obéit à des rationalités différentes selon leur position dans la structure sociale hiérarchisée. Ces rationalités les conduisent parfois à l'échec ; mais n'en sont pas moins explicables, puisqu'elles apparaissent comme étant relatives à des positions objectivement définies.

Nous allons étudier comment se révèlent ces rationalités à propos d'un problème important, puisqu'il peut se poser à tout âge de la vie active, celui de la préparation de la retraite.

On sait les difficultés que connaissent les régimes autonomes de retraite des artisans d'une part, des petits commerçants et industriels d'autre part ; diffi- cultés essentiellement dues au déséquilibre démographique résultant de la diminution du poids de ces catégories dans la population active. Il est donc intéressant de savoir comment, dans les conditions actuelles, les artisans, petits commerçants et industriels appartenant à ces régimes se comportent pour préparer financièrement leur retraite, et comment ils envisagent ce problème en relation avec ceux qu'ils se posent en tant qu'entrepreneur indépendant et en tant que chef de famille.

Ce rapport de recherche traitera de ces questions. Il sera suivi d'un second rapport où seront analysées les réactions des catégories intéressées à dif- férents scénarios d'offre de préparation financière de la retraite. Leurs réponses permettront alors d'esquisser différentes solutions possibles et acceptables au problème de leur retraite.

Le plan de ce premier rapport est le suivant :

Nous présentons, dans une première partie, les échantillons sur lesquels a porté la recherche (Chapitre I), et la méthodologie de celle-ci ainsi que les condi- tions dans lesquelles s'est déroulée sur le terrain l'enquête à laquelle elle donna lieu (Chapitre II).

La deuxième partie de ce travail est consacrée à l'exposé de l'analyse des comportements patrimoniaux et, plus particulièrement, de préparation financière de la retraite.

Le Chapitre III traite des problèmes de l'entreprise, auxquels sont étroitement reliés les comportements patrimoniaux et de préparation financière de la retraite.

Le Chapitre IV a pour objet l'analyse de ces comportements. Ceux-ci sont mis en relation avec différentes variables telle que la profession ou le métier, l'âge, la région d'habitat, les conditions de l'installation de l'entreprise, les caractéristiques familiales, etc... Cette analyse débouche sur une typologie des comportements qui est mise en correspondance avec une typologie des situations objectives.

La troisième partie de ce travail est consacrée à l'étude des différentes attitudes à l'égard du problème de la retraite que l'on rencontre au sein des catégories enquêtées.

Comme on ne saurait comprendre celles-ci sans une étude globale des mentalités qui se dessinent au sein de ces catégories sociales, on commence par analyser comment les artisans, les petits commerçants et petits industriels se situent dans la société actuelle, comment ils envisagent l'avenir, et comment ils conçoivent l'organisation sociale (Chapitre V).

On dégage ensuite les différentes stratégies qu'ils adoptent pour réaliser leurs projets professionnel et familial et qui varient en fonction de leur position sociale. On montre comment la préparation financière de la retraite s'insère dans de telles stratégies (Chapitre VI).

Le Chapitre VII a pour objet l'analyse des attitudes des catégories sociales enquêtées à l'égard de leur institution de retraite. On étudie, en particulier, l'image qu'elles se font de l'institution, les informations qu'elles ont ou n'ont pas à propos de son fonctionnement, les préférences qu'elles expriment en matière de préparation financière de la retraite et donc les solutions qu'elles rejetteraient ou approuveraient.

On étudie, bien sûr, les variations de ces attitudes et on les met en relation avec celles des aspirations professionnelles et familiales, pour les expliquer par des différences de position sociale.

En guise de conclusion, nous esquissons des scénarios de préparation de la retraite, qu'il serait possible de proposer aux intéressés.

PREMIERE PARTIE

METHODOLOGIE

CHAPITRE I

LE CHOIX DE L'ECHANTILLON

I - ENQUETE ARTISANS (ADHERENTS A LA CANCAVA)

I.1. L'échantillonnage prévu

L'échantillon d'enquête devait comporter une soixantaine d'unités, tirées suivant plusieurs critères de stratification.

a) La localisation géographique

Deux localisations ont été retenues, permettant d'opposer une région en forte expansion économique et démographique à une région en faible expansion.

La région en expansion choisie a été la Région Parisienne, et plus précisément quatre agglomérations dépendant de la Caisse de Paris : Créteil, Orly, la Courneuve et Rosny-sous-Bois.

La région en stagnation choisie a été le département de la Dordogne : c'est essentiellement dans les agglomérations de Bergerac et de Périgueux que se trouvent les artisans concernés, les professions artisanales étant très peu représentées en zone rurale.

b) Le secteur d'activité

Les secteurs d'activité retenus étaient très vastes puisqu'ils correspondaient à 48 % de la population des cotisants à la CANCAVA en 1970 : le premier est en relative expansion économique et le rapport cotisants/retraités y est assez élevé : il s'agit du secteur bâtiment-travaux publics (C/R = 3,79 au 31.12.70) ; l'autre secteur est en récession économique, le rapport cotisants/retraités y est faible : il s'agit du secteur de l'habillement et du textile (C/R = 0,83 au 31.12.70).

1° - Bâtiment et travaux publics (code 33 des activités économiques INSEE) :

Nous avons retenu deux groupes d'activité économique, dont on pouvait penser qu'ils étaient contrastés du point de vue des investissements nécessaires à l'entreprise et de celui de la formation et de la qualification des artisans (1) :

Groupe 1 : Investissements importants - Formation élevée
 Code 333 : couverture - plomberie
 Code 334 : Serrurerie de bâtiment
 Code 335 : Installation de chauffage central - Ventilation.

Groupe 2 : Investissements faibles - Formation faible
 Codes 336-1 et 336-2 : Peinture - Peinture de bâtiment
 et Plâtrerie.

(1) voir nota page suivante.

2° - Habillement : code 49 et 50 des activités économiques INSEE et Textile.

c) Age

Trois classes d'âge ont été retenues ; avec la contrainte que chaque enquêté devait, au moment de l'enquête (1974), avoir cotisé à la Caisse d'Assurance Vieillesse des artisans pendant cinq ans au moins. Les trois classes d'âge sont :

- A 1 - de 30 à 40 ans : les enquêtés ayant été choisis d'un âge le plus voisin possible de 35 ans : il s'agit d'artisans jeunes devant développer leur entreprise et pour lesquels le problème de la retraite doit apparaître encore secondaire et lointain.
- A 2 - de 45 à 54 ans, le plus près possible de 50 ans : artisans mûrs ayant très probablement dépassé la période d'installation et d'investissements importants.
- A 3 - de 55 à 65 ans, le plus près possible de 60 ans : artisans en fin de carrière, pour lesquels le problème de la retraite constitue un souci présent.

d) Le revenu

Nous avons considéré trois classes de revenu déclaré en 1971 :

- Tranche R 1 : Revenu inférieur à 20.000 F
- Tranche R 2 : Revenu compris entre 20.000 F et 30.000 F
- Tranche R 3 : Revenu supérieur à 30.000 F

Le même découpage a été utilisé pour les deux zones géographiques, bien que le revenu des artisans en Région Parisienne soit, en moyenne, sensiblement supérieur à celui des artisans de la Dordogne.

e) Le profil des revenus

Ce critère que nous avons prévu de retenir car il semblait constituer un bon indicateur du dynamisme de l'entreprise a dû être abandonné, les effectifs d'enquêtés potentiels correspondant aux critères précédents n'étant pas assez nombreux pour que l'utilisation d'un cinquième critère statistique dans le tirage de l'échantillon puisse se faire dans des conditions satisfaisantes.

I.2. L'échantillonnage réel

Les effectifs de départ du fichier de tirage de l'échantillon se sont avérés insuffisants pour que nous puissions obtenir un échantillon réparti également suivant les quatre critères retenus sans "cases vides". De plus, les difficultés de l'enquête sur le terrain, analysées plus loin, ont fait que les deux remplaçants choisis pour chaque enquêté éventuel n'ont parfois pas suffi pour obtenir un entretien.

(1) Il s'est avéré que les différences du point de vue investissements entre les deux groupes étaient relativement minces.

L'unicité du critère revenu pour la Dordogne et la Région Parisienne nous a mis dans l'impossibilité d'interviewer : en Région Parisienne, des artisans de la classe d'âge 35 ans ayant un revenu de la catégorie 1 (inférieur à 20.000 F) ; et en Dordogne, des artisans de la classe d'âge 60 ans ayant un revenu de la catégorie 3 (supérieur à 30.000 F) (1). En outre, le secteur de l'habillement est à ce point en récession que nous n'avons pas trouvé sur les listes fournies, d'artisans de l'habillement ayant autour de 35 ans. C'est pourquoi il nous a fallu procéder, dans la mesure du possible, à des compensations qui ont conduit à un échantillon réel quelque peu différent de l'échantillon souhaité. La répartition de l'échantillon réel est en fait celle qui figure sur le tableau de la page 8.

II - ENQUETE COMMERCANTS (ADHERENTS A L'ORGANIC)

II.1. L'échantillonnage prévu

Comme pour les artisans, l'échantillon devait comporter une soixantaine d'unités tirées suivant les mêmes critères de stratification :

a) La localisation géographique

La Région Parisienne a été représentée par les deux agglomérations de Versailles et de Saint-Denis.

L'ORGANIC a aimablement accepté que la région en stagnation choisie soit la Dordogne, ce qui nous a permis de mener en même temps les enquêtes artisans et commerçants dans ce département. La campagne est plus représentée chez les commerçants que chez les artisans.

b) Le secteur d'activité retenu

En accord avec l'ORGANIC, le choix s'est porté sur trois professions : le bâtiment, l'automobile et la boulangerie, assez contrastées du point de vue des investissements.

Les rapports cotisants/retraités y étaient au 31.12.73 respectivement de 0,8 , 1,48 et 1,55.

La catégorie "commerçants de l'automobile" est peu homogène puisqu'elle regroupe des professions aussi diverses que les auto-écoles, les garagistes, les vendeurs de pneumatiques, etc...

c) Age

Nous avons retenu trois classes d'âge selon le même critère que pour les artisans. Pour tenir compte du fait que l'installation des commerçants était légèrement plus tardive que celle des artisans, nous avons choisi l'âge de 40 ans comme centre de la première tranche d'âge.

(1) Pour la raison très simple que dans l'ensemble des artisans, les "jeunes" de la Région Parisienne sont parmi ceux dont les revenus sont les plus élevés, et que les plus âgés de la Dordogne, sont parmi ceux dont les revenus sont les plus faibles.

PLOMBIERS-SERRURIERS - CHAUFFAGE CENTRAL (Codes 333 à 335
de la nomenclature INSEE)

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU 1971
PARIS : 11	30 à 40 ans : 8	Moins de 20.000 F : 6
PROVINCE : 10	45 à 54 ans : 7	20.000 à 30.000 F : 6
	54 à 65 ans : 6	Plus de 30.000 F : 9

PEINTRES - PLATRIERS (Codes 336-1 et 2)

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU 1971
PARIS : 12	30 à 40 ans : 8	Moins de 20.000 F : 8
PROVINCE : 10	45 à 54 ans : 7	20.000 à 30.000 F : 9
	54 à 65 ans : 7	Plus de 30.000 F : 5

HABILLEMENT - TEXTILE (Codes 49 et 50)

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU 1971
PARIS : 7	30 à 40 ans : 0	Moins de 20.000 F : 13
PROVINCE : 10	45 à 54 ans : 5	20.000 à 30.000 F : 3
	54 à 65 ans : 12	Plus de 30.000 F : 1

ENSEMBLE DES ARTISANS
Adhérents à la CANCAVA

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU 1971
PARIS : 30	30 à 40 ans : 16	Moins de 20.000 F : 27
PROVINCE : 30	45 à 54 ans : 19	20.000 à 30.000 F : 18
	54 à 65 ans : 25	Plus de 30.000 F : 15

Les trois tranches d'âge sont donc :

- A 1 - de 35 à 44 ans, le plus près possible de 40 ans
- A 2 - de 45 à 54 ans, le plus près possible de 50 ans
- A 3 - de 55 à 65 ans, le plus près possible de 60 ans

d) Revenu

Nous n'avons pas pu disposer du critère revenu pour les commerçants de l'automobile. Nous avons essayé de représenter, dans l'échantillon, la diversité des professions de l'automobile.

En ce qui concerne les entrepreneurs du bâtiment et les boulangers, nous n'avons pas utilisé les mêmes classes de revenus pour la stratification de l'échantillon, étant donné la dispersion importante des revenus :

Pour l'ensemble des boulangers de la Région Parisienne et les entrepreneurs du bâtiment toutes régions, nous avons tiré l'échantillon dans les trois classes : moins de 30.000 F, 30.000 à 50.000 F, plus de 50.000 F.

Pour les boulangers de Dordogne, nous avons tiré l'échantillon dans les trois classes : moins de 20.000 F, 20.000 à 30.000 F et plus de 30.000 F.

En revanche, pour la présentation des résultats, nous utiliserons deux classes de revenu :

- R 1-2 : moins de 30.000 F
- R 3 : plus de 30.000 F

II.2. L'échantillon réel

Comme dans le cas des artisans, les effectifs de départ du fichier de tirage de l'échantillon se sont avérés insuffisants pour l'obtention d'un échantillon également réparti. Les problèmes rencontrés dans la Région Parisienne, qui seront signalés dans le chapitre suivant, nous ont contraints à effectuer des compensations en augmentant le nombre d'enquêtés en Dordogne. De même et sans doute parce que le commerce de l'automobile est une branche relativement jeune, nous avons obtenu, dans cette profession, moins d'enquêtés de 60 ans que nous le souhaitions.

De même, et à l'inverse, dans la branche bâtiment (relativement "vieille" puisque, rappelons-le, le rapport cotisants/retraités y était de 0,8 au 31.12.73) nous n'avons pu obtenir que 9 interviews d'entrepreneurs de 40 et 50 ans (sur 14 souhaitées).

L'échantillon réel est donné en page 10.

ENTREPRENEURS EN BATIMENT

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU
PARIS : 9	35 à 44 ans : 5	Moins de 30.000 F : 4
PROVINCE : 10	45 à 54 ans : 4	Plus de 30.000 F : 15
	55 à 65 ans : 10	

BOULANGERS

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE	REVENU
PARIS : 7	35 à 44 ans : 7	Moins de 30.000 F : 11
PROVINCE : 14	45 à 54 ans : 7	Plus de 30.000 F : 10
	55 à 65 ans : 7	

AUTOMOBILE

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE
PARIS : 7	35 à 44 ans : 8
PROVINCE : 13	45 à 54 ans : 8
	55 à 65 ans : 4

ENSEMBLE DES COMMERCANTS

Adhérents à l'ORGANIC

ZONE GEOGRAPHIQUE	AGE
PARIS : 23	35 à 44 ans : 20
PROVINCE : 37	45 à 54 ans : 19
	55 à 65 ans : 21

CHAPITRE II

METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE ET DEROULEMENT DE L'ENQUETE SUR LE TERRAIN

I - METHODOLOGIE

La recherche que nous avons entreprise est exploratoire. Elle a pour but de déceler les problèmes de préparation de la retraite qui se posent aux catégories sociales étudiées.

Ces problèmes sont complexes, ils ne se posent pas en termes de choix entre différentes solutions car, compte tenu de nombreuses distorsions d'informations, et de leur émergence au sein d'une situation dans laquelle l'individu a à faire face à d'autres problèmes relatifs à son entreprise, à sa famille, et de manière générale, à la place qu'il occupe dans la société, ils sont très dépendants du contexte.

Aussi, l'individu, face au problème de la retraite, n'a pas toujours un comportement dont la rationalité est linéaire, et des attitudes dont l'ensemble est cohérent.

Plutôt donc que de lui poser des questions simples auxquelles il aurait pu répondre par oui ou par non ou pour lesquelles le nombre de réponses possibles eût été fixé à priori, non sans arbitraire, nous avons préféré l'interroger au cours d'un entretien semi-directif au cours duquel un certain nombre de thèmes devaient être abordés à propos desquels il pouvait s'exprimer librement.

Cette technique permet de déceler les questions importantes à partir desquelles peut être élaborée une politique d'offre sociale de préparation de la retraite. Elle permet non seulement de pressentir quelles seraient les réactions des intéressés à différentes politiques possibles ; mais aussi de suggérer les actions d'information, d'éducation, et l'établissement de certains modes de relation entre les institutions et les usagés qui devraient accompagner une politique d'offre.

Il va de soi qu'une telle technique implique que la délimitation des thèmes pertinents puisse être modifiée en cours d'enquête.

Partant d'un canevas que notre connaissance préalable des catégories sociales concernées nous permettait de construire, nous l'avons modifié et enrichi au fur et à mesure du déroulement de l'enquête.

Dès le début toutefois nous formulions l'hypothèse que la préparation de la retraite ne pouvait être dissociée du comportement patrimonial et du comportement d'entrepreneur, pour ces catégories particulières de ménages qui sont celles des indépendants. Aussi nous est-il apparu nécessaire de connaître, pour chaque enquêté, son cheminement professionnel, le profil schématique de la constitution de son patrimoine et le profil de l'évolution de sa vie familiale.

Nous avons pu fixer ainsi sur une échelle de temps les événements importants :

- 1° - Marquant la vie familiale :
 - . Mariage, naissances des enfants, études des enfants, départ des enfants du foyer, etc...
 - . Héritage, donations.
- 2° - Marquant la vie professionnelle :
 - . Instruction et études, années de salariat, création ou reprise d'entreprise et installations successives, formes juridiques de l'entreprise, achat ou vente de fonds, investissements, endettements relatifs à des achats ou investissements, etc...
- 3° - Marquant la constitution du patrimoine :
 - . Décisions d'achat (ou de vente) du logement principal, de résidence secondaire, de biens immobiliers et fonciers de rapport, de constitution de portefeuille de valeurs mobilières, d'assurance-vie, etc...

Il va de soi que ces profils sont plus ou moins riches selon le niveau socio-économique de l'enquêté et selon son âge.

Pour compléter ces profils, on a essayé de savoir quels étaient les projets d'avenir des enquêtés en ce qui concernait leur entreprise, leur patrimoine, leur famille. Les comportements projetés sont en effet très liés à la préparation de la retraite, car celle-ci n'est souvent envisagée qu'à partir d'une certaine étape avancée du cycle de vie.

Nous avons obtenu de tels renseignements en cours d'entretien, dans un ordre qui devait s'adapter au cheminement du discours de l'enquêté.

Ce discours devait porter sur les thèmes suivants :

a) Description de l'histoire professionnelle de l'enquêté et attitudes à l'égard du métier ou de la profession :

Réalisation de projets initiaux, intérêt pour le travail, avantages et inconvénients du métier, sentiment de réussite ou d'échec, etc...

Cette description devait en particulier nous permettre de mieux situer les enquêtés sur une échelle de niveau socio-économique puisqu'elle complétait les renseignements que nous avons par ailleurs sur leur revenu ou même pouvait y suppléer, pour les commerçants de l'automobile, par exemple.

Mais elle devait surtout montrer comment le problème de la préparation de la retraite s'insérait dans l'ensemble des problèmes professionnels des enquêtés.

b) Description de l'évolution de la vie familiale et des différentes étapes de la constitution du patrimoine ; attitude à l'égard de la famille :

Profil de vie familiale, rôle du conjoint dans l'entreprise, aspirations pour les enfants, fonctions attribuées à certains biens patrimoniaux, héritages reçus ou espérés, attitude à l'égard de l'héritage, conceptions des obligations des parents envers leurs enfants, des enfants envers leurs parents, etc...

c) Situation de la profession ou du métier dans la Société :

Image de la profession, conception de l'organisation sociale, rapports aux autres groupes sociaux, rapport à l'état, conception d'ensemble de la solidarité et du partage des risques sociaux, etc...

d) La retraite :

Ce thème comportait évidemment de nombreux sous-thèmes. On a essayé de cerner les points suivants :

- . La retraite constitue-t-elle un problème pour l'enquêté ? S'en est-il déjà préoccupé ? Quand ? Comment ? A quelle occasion ? Que compte-t-il faire pour la préparer à l'avenir ? Quelles sont les possibilités qui s'offrent à lui ?
- . Qu'espère-t-il comme revenus de retraite ? Qu'est-ce qui lui paraît être une retraite "normale" ? Quand, où et dans quelles conditions envisage-t-il de se retirer ?
- . Quelle image a-t-il de son régime de retraite: du système de prévoyance en vigueur, du fonctionnement de l'institution, de ses rapports avec l'institution ? Est-il informé ? Si oui, comment ? Sinon, le souhaite-t-il ? Comment compare-t-il son régime de retraite avec celui d'autres catégories de Français ? Quelles transformations du régime souhaite-t-il ? Distingue-t-il la capitalisation de la répartition ? Perçoit-il le mécanisme du régime par répartition ? etc...

Il va de soi que tous les enquêtés ne se sont pas exprimés sur tous les thèmes. Mais, comme on le verra, nos analyses ont permis de dégager des tendances générales, des manières de se représenter les problèmes dont il faudra tenir compte pour la construction de scénarios d'offre de retraite.

II - LE DEROULEMENT DE L'ENQUETE SUR LE TERRAIN

L'enquête s'est déroulée dans la Région Parisienne et en Dordogne au cours du premier semestre 1974.

Elle a duré plus longtemps que prévu, car nous nous sommes heurtés à des refus et à des réticences dont nous n'avions pas imaginé l'ampleur. Les sous-échantillons d'enquête comportaient, pour chaque unité statistique, deux remplaçants. Il faut bien dire que, compte tenu des absences répétées des enquêtés, ou de leur refus de participer à l'enquête, il nous a presque toujours fallu nous présenter à trois adresses différentes pour obtenir un seul entretien, et parfois même aucun. De plus, cela a quelquefois nécessité plus d'une visite à une adresse donnée, car l'enquêté n'était, le plus souvent, pas disponible lors de la première visite et il fallait alors convenir d'un rendez-vous.

Il est même arrivé que l'enquêté ne soit pas présent à son domicile à l'heure du rendez-vous qu'il avait lui-même fixé ; et il fallait alors recommencer des démarches auprès de lui ou de l'un des remplaçants qu'il était encore possible de rencontrer.

Les débuts de l'enquête ont été particulièrement difficiles. En effet, nous commençons par envoyer une lettre annonçant notre visite. Or, bien que cette lettre précisât le statut de notre centre de recherches, elle devait sans doute être lue rapidement si bien que nous étions souvent pris pour des démarcheurs, appartenant à une compagnie privée, qui auraient voulu vendre une police d'assurance.

Le fait est très symptomatique. Les catégories sociales enquêtées sont en effet très sollicitées par les assureurs et leur réaction à l'égard de ces derniers est souvent très agressive. Aussi nous a-t-on quelquefois fermé la porte au nez. Il faut donc croire que retraite et assurance sont liées dans l'esprit des catégories sociales enquêtées. Nous analyserons la concurrence que constitue, dans certains cas, l'assurance-vie, pour les systèmes de retraite institutionnalisés et nous essayerons d'en expliquer les raisons.

Toujours est-il que devant ces réactions nous avons dû modifier la rédaction de notre lettre de présentation et préciser très explicitement que nous ne poursuivions aucun but commercial.

Cette précision s'est avérée utile. Toutefois, il n'est pas exagéré de dire que malgré quelques exceptions, en particulier parmi les boulangers, le contact a été difficile à établir, et que l'accueil n'a pas toujours été courtois.

Il nous semble important de le dire, car cela est révélateur de la situation et des relations qu'entretiennent ces catégories sociales avec le reste de la Société.

Il faut dire à leur décharge que leur journée de travail est très longue et qu'elles disposent de peu de temps libre. Aussi ceux qui nous ont le plus facilement reçu sont-ils ceux qui pouvaient nous accorder un entretien, tout en continuant à travailler.

Nous tiendrons compte de ces éléments pour l'organisation de la deuxième enquête que nous allons effectuer l'année prochaine.

DEUXIEME PARTIE

ANALYSE DES COMPORTEMENTS

CHAPITRE III

LES PROBLEMES DE L'ENTREPRISE

L'artisan aussi bien que le commerçant sont des entrepreneurs : la situation de leur entreprise est donc au coeur de leurs préoccupations ; c'est à partir d'elle que va s'organiser la stratégie patrimoniale et plus particulièrement la préparation de la retraite. Nous verrons par exemple au Chapitre IV que le fait de bénéficier d'une aide familiale à l'installation de l'entreprise (cas de ceux qui succèdent à leurs parents ou qui plus généralement héritent) conditionne dans une certaine mesure l'acquisition d'un patrimoine immobilier. Nous verrons également comment le développement de l'entreprise détermine pour une grande part les perspectives de retraite, puisque de lui dépendra la possibilité de vendre le fonds avant de se retirer.

C'est pourquoi nous consacrons ce chapitre aux problèmes de l'entreprise. Nous examinerons successivement ceux liés à l'installation et ceux liés au développement et à l'avenir de l'entreprise.

I - L'INSTALLATION

Nous traitons dans cette partie de trois questions :

- 1° - L'âge à l'installation et les modalités d'acquisition de l'entreprise
- 2° - La décision de s'installer et ses motivations
- 3° - Les investissements nécessaires à l'installation et leur financement.

Nous avons étudié l'influence de différents facteurs : âge, profession, région (Dordogne ou Région Parisienne), revenu, sur les phénomènes observés. En fait, les différences selon l'âge et la profession sont les plus marquantes et masquent souvent l'effet éventuel du revenu et de la localisation, ces facteurs apparaissant rarement comme étant significatifs. D'autres critères se sont avérés plus pertinents, comme par exemple le fait d'avoir repris l'entreprise familiale et ont alors été utilisés dans l'analyse. Nous avertissons donc, que dans la suite de l'exposé, lorsqu'il ne sera pas fait mention d'un facteur, cela voudra dire que son influence sur les phénomènes observés n'est pas significative.

I.1. L'âge à l'installation et les modalités d'acquisition de l'entreprise

Nous avons observé que les enquêtés de la jeune génération (35-40 ans) se sont installés : pour les artisans, en moyenne vers 25 ans
pour les commerçants, un peu plus tard.

Par ailleurs, l'installation s'est faite plus tôt que celle de leurs collègues des générations plus anciennes.

Deux séries d'explications de ce fait peuvent être avancées :

- Les personnes de la jeune génération qui s'installeront à leur compte vers 40-50 ans ne figurent pas, par définition, dans l'échantillon.
- Les anciens indépendants installés dans leur jeunesse qui sont revenus au salariat, ou qui se sont retirés des affaires, n'y figurent pas non plus.

A lui seul, cet effet d'échantillonnage, trivial, provoquerait le résultat observé sans qu'on puisse en tirer des conclusions sur l'âge à l'installation effective des diverses générations. .

D'autre part, une deuxième série d'explications rend plausibles nos observations : ce sont les artisans du bâtiment qui s'installent le plus tôt, or ils appartiennent à la catégorie pour laquelle l'investissement initial est le plus faible. L'importance de la mise de fonds initiale est donc un facteur d'installation tardive, ce qui permet de penser que le développement du crédit, en tendant à réduire cette mise de fonds initiale, a contribué à une installation plus précoce des jeunes entrepreneurs.

Un deuxième résultat important concerne la relation entre l'âge à l'installation et les modalités d'acquisition de l'entreprise. La plupart des entrepreneurs qui ont pris la succession de leurs parents s'installent plus tard que les autres : ils gardent le plus souvent le statut d'aide-familial ou de salarié, jusqu'à la retraite de leurs parents, même s'ils ont déjà la direction de fait de l'entreprise. L'avantage indéniable que constitue la succession ne se manifeste donc pas par une installation plus précoce, mais par le fait que l'entreprise a déjà atteint, au moment de la succession, son régime de croisière. Ceci permet souvent à l'entrepreneur nouvellement installé de passer directement à l'étape suivante du cycle patrimonial, par l'acquisition de biens immobiliers.

Quelles sont les catégories qui bénéficient plus particulièrement de l'avantage de la succession ?

- Chez les artisans, les entreprises familiales sont rares, mais il arrive cependant assez fréquemment - 20 % environ des plombiers-serruriers - que ces artisans aient travaillé auparavant avec une personne de leur famille (beau-père, père, oncle, etc...). En fait, même dans les cas où la succession serait possible, il est probablement plus avantageux pour le jeune artisan de créer son propre fonds dans la mesure où les fonds artisanaux ont peu de valeur.

Il faut noter également le cas assez particulier des peintres et plâtriers dont la moitié environ ont créé leur fonds avec un associé.

- Chez les commerçants et industriels, la succession joue un rôle beaucoup plus important : environ le tiers des commerçants de l'échantillon gèrent une entreprise familiale ; c'est le cas plus particulièrement des entrepreneurs du bâtiment et des boulangers. Enfin, en ce qui concerne les boulangers, il est à retenir que plusieurs d'entre eux ont commencé leur activité par une gérance, ce qui leur a permis d'accumuler le capital nécessaire à l'achat d'un fonds.

1.2. La décision de s'installer et ses motivations

a) Le cas des artisans :

La décision de s'installer à son compte a été plus mûrie chez la jeune génération : on peut penser que les difficultés actuelles des indépendants obligent les jeunes à réfléchir sérieusement avant leur installation.

Les raisons avancées par les enquêtés pour expliquer leur décision sont, le plus souvent, le besoin de liberté, de responsabilité et l'intérêt du travail. Aucun jeune artisan ne fait allusion aux éventuels avantages financiers qu'il aurait pu escompter d'une installation à son compte : "J'étais décidé de partir pour ça, on était bien payés, nom d'un chien, on était bien payés à l'époque, mais on manquait de liberté" (Plombier - 39 ans Périgueux).

"Je voulais savoir qu'on avait des avantages à travailler tout seul plutôt que chez un patron, ça c'est certain, on a plus de responsabilités" (Flâtrier 33 ans - Périgueux).

Chez les plus âgés, l'installation s'est faite souvent en profitant d'une occasion ou d'une proposition d'un proche :

"J'ai été renvoyé de mon dernier patron, vu que les affaires ne marchaient plus chez lui, alors j'ai dit à ma femme, puisque c'est comme ça, ce n'est pas compliqué, moi je me mets à mon compte, comme ça je ne serai plus à la merci d'un patron, je ferai ce que je voudrai ..." (Plombier - 58 ans - Bergerac).

"J'avais un ancien patron, il s'est suicidé (...) et alors la veuve était venue pour me chercher pour me demander si je voulais prendre le matériel, c'est comme ça que je me suis installé" (Peintre - 62 ans - Bergerac).

Ces installations ont eu lieu généralement dans la période allant de la Libération au début des années 1960, c'est-à-dire à une époque assez favorable aux professions indépendantes. Cependant, un seul artisan en parle sans détour :

"Moi, j'ai une appréciation tout à fait spéciale hein, je me suis mis à mon compte parce que, au moment où je me suis mis à mon compte (1951), je gagnais davantage qu'un ouvrier, vous comprenez ..." (Peintre - 60 ans - Bergerac).

L'habillement présente des caractères particuliers : l'installation des couturières à domicile est assez souvent liée au mariage et à la possibilité de coordonner le travail (souvent revenu d'appoint) et l'éducation des enfants.

b) Le cas des commerçants

Il n'apparaît pas de différence entre les générations. Mais les projets d'installation ne semblent pas avoir été particulièrement mûris, hormis, bien entendu, les cas de succession.

"J'ai connu un Monsieur qui était dans la profession il y a très longtemps, c'est lui qui m'a poussé dans la profession, puisque j'étais à l'usine avant (...) alors j'ai été moniteur jusqu'en 69 et en 69 j'ai acheté un bureau à Saint-Denis" (Auto-Ecole - 40 ans).

I.3. Les investissements nécessaires à l'installation et leur financement

a) Le cas des artisans

Il est assez rare que les artisans rachètent un fonds pour leur installation. Le peu de valeur des fonds artisanaux, la possibilité d'installer un local dans une cour pour les artisans du bâtiment notamment, ou de travailler chez soi, pour les couturières, expliquent que la grande majorité des artisans aient créé leur fonds.

Dans le cas de rachat d'un fonds déjà existant - ce qui est un peu plus fréquent dans les professions de l'habillement, chez les tailleurs notamment - les artisans ont dû recourir à l'emprunt auprès de leur famille ou d'amis. Un seul artisan avait emprunté à une banque. Il est certain que les banques hésitent à prêter à des artisans qui s'installent ; mais il faut aussi tenir compte de la méfiance des artisans vis-à-vis des institutions financières, leur volonté de se cantonner, y compris pour les emprunts, dans le cercle des amis ou de la famille.

Pour les créations d'entreprises, l'investissement nécessaire s'est généralement limité à l'outillage et à un moyen de transport, les économies suffisant le plus souvent à les financer :

"Vous savez, dans notre métier, il suffit d'une voiture et puis de quelques outils pour travailler, hein ! " (Plombier - 47 ans - Créteil).

b) Le cas des commerçants

Les investissements nécessaires sont beaucoup plus importants. Pour ceux qui ne succèdent pas à un parent, le rachat d'un fonds est pratiquement la règle. Seuls dans l'échantillon quelques entrepreneurs du bâtiment, des commerçants de l'automobile - Auto-Ecole surtout - et un seul boulanger ont créé leur entreprise.

Ce sont ceux dont on dit dans le langage courant qu'ils sont partis de zéro, comme ce commerçant en pneumatiques (50 ans - Région Parisienne) : "C'est pendant la guerre que j'ai appris la mécanique; en rentrant, j'ai pensé avoir un garage, mais comme je n'avais pas un sou pour l'acheter. alors j'ai acheté un petit camion qui ne marchait d'ailleurs pas (...), qui m'a coûté à l'époque 400.000 F, et que j'ai entièrement acheté à crédit, puisque je n'avais pas un rond. C'était en 46 et là je faisais le transport des Halles et je travaillais à l'époque nuit et jour, sans dormir ! Et après, j'ai pris un autre camion qui marchait celui-là et avec celui-là j'ai pu me faire un peu d'argent et prendre une gérance dans une station-service".

Dans tous les cas de rachat de fonds, l'investissement a été important et son financement a presque toujours nécessité le recours à l'emprunt, sauf dans les cas de financement indirect, par héritage. Ces emprunts s'effectuent alors rarement auprès de la famille, plus fréquemment auprès de l'ancien propriétaire, du marchand de fonds (pour les boulangers en particulier), d'un notaire, ou plus simplement auprès d'un organisme bancaire.

Les successions ne se traduisent pas toujours par une donation pure et simple, mais impliquent parfois le rachat de la part de frères et soeurs ou encore le versement d'une rente aux parents. Ces frais présentent quand même l'avantage d'être étalés dans le temps et s'apparentent, en fait, à un remboursement d'emprunt familial.

Enfin, on notera que l'acquisition des murs en même temps que du fonds est relativement rare ; elle n'a éventuellement lieu que plus tard lorsqu'un certain développement de l'entreprise est atteint.

II - LE DEVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE ET SON AVENIR

Nous examinerons dans une première partie les modalités de développement de l'entreprise, c'est-à-dire les investissements effectués après l'installation et le niveau atteint par l'entreprise, lequel est notamment indiqué par le nombre de salariés. Puis, dans une seconde partie, nous analyserons la manière dont les enquêtés envisagent l'avenir de leur entreprise ainsi que celui de l'ensemble de leur groupe professionnel.

I.1. Le développement de l'entreprise

a) Le cas des artisans

Les investissements nécessaires après l'installation sont assez faibles chez les artisans et se limitent à l'acquisition ou au renouvellement de l'outillage. L'entreprise reste à un niveau assez bas : le nombre de salariés, qu'on peut considérer comme un assez bon indicateur de l'importance de l'entreprise, oscille entre 0 et 5 pour les plombiers et serruriers, entre 0 et 2 pour les peintres et plâtriers (ces derniers travaillent d'ailleurs assez fréquemment avec leur fils et 1 ou 2 apprentis), et les artisans du secteur de l'habillement. Le nombre de salariés actuel est presque toujours inférieur à ce qu'il a pu être dans un passé parfois récent ; et les artisans expliquent par la lourdeur des charges salariales qu'ils aient dû réduire leur activité :

"Devant ces déboires que j'ai eus avec les ouvriers (...), j'avais une bonne floppée d'ouvriers, j'ai mis tout le monde dehors et je me suis retrouvé seul avec 2 apprentis et ma femme comme employée (...) pour pouvoir mieux m'en tirer justement, éliminer les frais et je me suis vite rendu compte d'ailleurs que j'arrivais à faire presque le chiffre d'affaires que tous mes ouvriers réunis, à moi tout seul avec 2 apprentis" (Peintre - 35 ans - Dordogne).

"J'ai essayé d'avoir des ouvriers, j'ai eu des périodes d'ouvriers, seulement avec les charges j'ai été obligé de m'en débarrasser, ça il n'y a rien à faire, parce que ça impliquait en plus, les charges, ça impliquait l'augmentation d'un forfait et tout ça, et puis non je n'y arrivais pas, on n'y arrivait pas (...)" (Plombier - 50 ans - Région Parisienne).

Parfois les artisans insistent sur la nécessité d'avoir atteint un certain seuil pour devenir une entreprise à la fois importante et rentable : au-dessus de 3 salariés, les soucis dus aux charges commenceraient sans être compensés par des gains en productivité. Il faut atteindre la taille de la moyenne entreprise de 30, 50 salariés pour que la croissance devienne rentable. Le fossé étant impossible à franchir d'un seul pas, l'artisan préfère demeurer "un petit".

b) Le cas des commerçants

Le cas des commerçants est différent. Dans l'automobile et la boulangerie, le nombre de salariés est moins élevé que dans le bâtiment où il peut être de l'ordre de la vingtaine ou demeurer du même ordre que celui de l'artisanat (entre 0 et 5). Mais des investissements importants sont cependant nécessaires, ne serait-ce que pour sauvegarder la valeur du fonds : il s'agit, par exemple, pour les boulangers, du remplacement des fours (plusieurs millions d'anciens francs). Cela constitue leur principal investissement, financé grâce au crédit du vendeur ou par emprunts auprès de différents organismes (banques, Crédit Hôtelier, Chambre des Métiers également). Il s'agit également pour les boulangers, de la réfection de la boutique, voire d'une seconde installation. C'est d'ailleurs dans cette profession que les secondes installations sont les plus fréquentes puisqu'elles concernent le quart du sous-échantillon des boulangers. Elles sont financées par la vente de l'ancien fonds. A cette occasion, les boulangers achètent souvent les murs du nouveau commerce.

Dans l'automobile et le bâtiment, les investissements concernent surtout l'outillage ou les véhicules pour les auto-écoles et la réfection des locaux :

"Quand j'avais de l'argent, j'achetais de l'outillage, quand je n'en avais pas, je n'en achetais pas" (Garagiste - 55 ans - Dordogne).

"Tout est investi au fur et à mesure, dès que j'ai, ne serait-ce que cent mille francs anciens, j'investis immédiatement. J'ai encore énormément de matériel à acheter (auto-école - 40 ans - Saint-Denis).

Dans l'automobile et le bâtiment, les commerçants sont relativement plus nombreux à "partir de zéro." Il investissent donc leur épargne dans l'entreprise, au fur et à mesure qu'elle se constitue.

"Nous n'avons pas tellement les moyens pour acheter une machine, nous avons une voiture que nous avons vendue et quelques petites économies et c'est ainsi que nous avons acheté notre première pelle ! Et puis ensuite, mon mari, pour payer les traites, il est parti en déplacement pour une autre boîte et c'est comme ça qu'on arrivait à payer nos traites et par la suite, quand ça allait mieux, nous avons acheté la deuxième (pelle) et puis l'année d'après la troisième et ainsi de suite ... Et là nous sommes arrivés à 6 machines et actuellement on fait travailler environ dans les 70 à 80 machines (...)" (Entrepreneur en terrassement - 50 ans - Région Parisienne).

Ce comportement - s'il se systématisait - a pour conséquence le fait que l'entreprise constitue tout le patrimoine du ménage et que la possibilité de la vendre sera alors la principale garantie d'obtenir, à la retraite, des revenus autres que la pension catégorielle.

Enfin, toujours dans le cadre des investissements, on notera un phénomène signalé dans d'autres études, mais assez rarement constaté chez les enquêtés de l'échantillon, étant donné le choix des professions : le stock de marchandises considéré comme placement de type spéculatif :
 "On achète du stock (...), les fournisseurs nous préviennent quand il y a une hausse" (Commerce de gros cycles et accessoires - 60 ans - Dordogne).

II.2. L'avenir de l'entreprise et celui de la profession tels que les envisagent les enquêtés

Nous resterons dans un cadre général, nous réservant d'aborder le problème de l'articulation entre activité et retraite au chapitre suivant.

Laissons d'abord la parole à quelques enquêtés :

"Je n'ai que deux ouvriers et mon fils, un simple artisan travaille dans un pays avec 37 % de charges. Où voulez-vous qu'on aille ? La situation n'est plus tenable ... On ne peut plus travailler, hein. Je travaille pour payer mes ouvriers, d'ailleurs on végète, on attend des jours meilleurs, mais ce n'est pas possible (...)" (Plombier - 50 ans - Dordogne).

"On va disparaître parce que la chose maintenant est décidée, mais je crois que rien ne remplacera l'artisanat, parce que l'artisanat crée et peut être même ils peuvent réaliser quelque chose qui ira beaucoup plus vite, mais l'artisanat on ne le remplacera jamais" (Corsetière - 50 ans - Dordogne).

"Je ne pense pas à la retraite, parce que j'ai l'impression d'abord que je n'y arriverai pas, ça m'étonnerait que ma santé me permette de tenir 15 ans de plus dans ces conditions (...). Je crois que bientôt il faudra que je passe les nuits complètes pour arriver à faire face" (Garagiste - 50 ans - Dordogne).

Ces trois extraits d'interviews contiennent des thèmes souvent abordés par les commerçants et artisans : le problème des charges, la crainte de ne plus y arriver, les heures de travail supplémentaires nécessaires, etc... C'est surtout parmi les anciennes générations que cette inquiétude est la plus forte.

Cependant, cela ne se traduit pas forcément par un sentiment de regret; un bon nombre d'enquêtés sont même satisfaits de la situation de leur entreprise :

"Au point de vue travail et tout je suis satisfait de moi. Voyez, je ne suis pas ambitieux, je n'ai pas d'ailleurs les ailes assez longues pour créer une grosse entreprise, je reste avec une affaire artisanale. Voyez, on n'est que deux ouvriers" (Plombier - 50 ans - Dordogne).

Outre ces enquêtés "peu ambitieux" (qu'on trouve assez souvent parmi les artisans du bâtiment), il y a aussi plusieurs cas de "réussite", notamment chez les commerçants :

"On a commencé disons en 57 et sans rien, et maintenant on est quand même à la tête d'un pavillon qui vaut près de 40 millions et d'une affaire qui en vaut plus de 80" (Commerce pneumatiques - 50 ans - Région Parisienne).

"C'est formidable ! Mon père, il faisait bien un caveau, moi tout seul j'en faisais 3 et avec mes enfants on en fait 6,8. A l'année, quand mon père et moi on en faisait 20,30 c'était pas mal, maintenant on en fait 120,130 et ça continue d'évoluer d'année en année (Entrepreneur-Marbrier - 50 ans - Région Parisienne).

Mais l'inquiétude domine et se manifeste aussi quand on aborde l'avenir des professions artisanales et commerciales :

"L'avenir, si ça continue comme ça, il n'y a pas d'avenir parqu'il y en aura de moins en moins, on en voit tous les jours sur les journaux, toutes les boulangeries qui ferment et les boulangeries qui ne sont pas renouvelées, on ne trouve même plus à vendre, on ne trouve plus à vendre" (Boulangier - 40 ans - Dordogne).

Un certain nombre prennent conscience des phénomènes de sous-traitance :

"On est des salariés, mais alors pour s'insérer dans la société actuelle c'est difficile. L'artisan avant voilà comment il travaillait, c'était ni plus ni moins un ouvrier libre, un ouvrier indépendant qui voulait travailler tout seul et qui en acceptait les risques, mais les risques étant moins importants que maintenant parce que l'artisan il travaillait à l'échelon particulier, il travaillait avec le petit commerçant, dans un cercle fermé, mais maintenant il travaille pour des grosses sociétés qui sont multinationales même (...)" (Peintre - 35 ans - La Courneuve).

Ils peuvent alors estimer que la solution serait de se grouper :

"On travaille pour les grosses entreprises (...) pour les devis par exemple. Bien souvent on connaît le concurrent qui est en face de nous, il suffirait de se concerter un petit peu, bon l'un a trop de travail, il en passe à l'autre (...)" (Plombier - 35 ans - Dordogne).

"Le problème artisan est que les artisans se groupent, qu'ils arrivent à éliminer leurs frais généraux au maximum (...). Une sorte de coopérative, pourquoi pas ? ..." (Plombier - 35 ans - Région Parisienne).

Mais là encore, cette perspective qui se dessine et qui est envisagée principalement par des artisans du bâtiment est souvent bouchée en raison des problèmes de financement :

"Ce qui manque à la base, ce sont les capitaux, moi j'estime que le gars un peu démerdard avec des capitaux, je suis sûr que même maintenant à trois comme on est à travailler, trois artisans si on pouvait avoir le capital de se mettre en société, hein, ça demande une paire de millions, on ne l'a pas, ben, ça arrangerait beaucoup notre situation, il y a des débouchés qui nous seraient ouverts qu'on ne peut pas avoir individuellement (...). On aura beau travailler à 3, on n'aura pas le bénéfice que 3 gars en société voilà ... Il faudrait que le gouvernement accepte le fait que les 3 travaillent, qu'on partage les frais à 3 sans avoir à verser 2 millions ou 3 millions (...). On est, si vous voulez, une société de fait, puisqu'on travaille ensemble, on partage les frais et on n'en a pas les bénéfices" (Plombier - 50 ans - Région Parisienne).

CHAPITRE IV

LES COMPORTEMENTS PATRIMONIAUX ET LA PREPARATION FINANCIERE DE LA RETRAITE

Ce chapitre est divisé en trois parties : une première partie concerne les biens patrimoniaux proprement dits et notamment le logement ; une seconde partie concerne la préparation de la retraite (revenu attendu du régime de retraite, divers revenus complémentaires envisagés, aide des enfants). Il y est fait fréquemment référence à l'interaction entre le comportement patrimonial dit "privé" et le comportement d'entrepreneur. Enfin, dans une troisième partie est présentée une typologie des comportements qui est mise en relation avec les situations objectives.

I - LES BIENS PATRIMONIAUX

Nous avons étudié quatre types de biens "privés" qui sont le logement, la résidence secondaire, les autres biens immobiliers et fonciers (hors entreprise) et les valeurs mobilières.

I.1. Le logement

La très grande majorité des enquêtés (80 %) sont propriétaires et ceci dans toutes les professions choisies : cette proportion atteint son maximum (90 %) pour les plombiers et serruriers ; elle est un peu plus faible chez les boulangers. Nous avons donc étudié de manière détaillée le cas des boulangers : il apparaît que les "boulangers locataires" appartiennent à la jeune génération (40 ans) et n'ont pas succédé à leurs parents, tandis que les jeunes boulangers propriétaires ont repris le fonds familial. Ils constituent justement la catégorie de l'échantillon pour laquelle l'investissement initial a été le plus important : le rachat du fonds a nécessité le recours à l'endettement et les emprunts ne sont pas encore remboursés pour la jeune génération (35-45 ans). La relation entre l'installation de l'entreprise et l'acquisition du logement apparaît ainsi clairement : l'achat du logement a lieu dans presque tous les cas après l'installation de l'entreprise et généralement après le remboursement des éventuels emprunts contractés à l'occasion de cette installation.

Quant au type de logement acquis, il s'avère que les plombiers et serruriers (les seuls ayant une compétence assez large dans les travaux du bâtiment) ont été assez nombreux à faire construire leur maison et à y travailler eux-mêmes : "Je l'ai fait construire ! Mais j'en ai fait passablement de moi-même pour essayer de me diminuer les frais " (Serrurier - 35 ans - Bergerac). "J'en ai fait une partie, enfin, pas la maçonnerie, le gros-oeuvre. J'ai fait ce qui se rapportait un peu à la profession en débordant la couverture, la zinguerie, l'électricité, enfin poser les parquets. Un artisan du bâtiment, il fait ce qu'il peut quoi, il se débrouille hein, on est quand même placé pour construire (...)" (Plombier - 50 ans - Périgueux).

"Le gros-oeuvre, question maçonnerie tout ça, c'est un maçon, mais à part ça, électricité, chauffage, sanitaires, ferronnerie, peintures, tapisseries, vous

voyez dans l'artisanat quand même, on a le moyen de ... on est débrouillard" (Plombier - 35 ans - Périgueux).

Mais cette "débrouillardise", si elle permet bien de diminuer les frais n'évite pas à ces artisans d'emprunter comme tous les autres pour financer leur logement. L'emprunt est donc quasiment généralisé et couvre fréquemment plus de 50 % de la dépense engagée. Il s'agit d'emprunt à long terme (Crédit Foncier par exemple pour ceux qui ont fait construire).

I.2. Les biens immobiliers de rapport

La référence aux biens immobiliers et fonciers est assez fréquente chez les enquêtés : l'apparence inaltérable du placement immobilier, sa qualité de capital facilement transmissible aux héritiers lui donnent un attrait indéniable, puisqu'il peut, d'autre part, servir à la préparation de la retraite. On en tire des revenus de location, on peut éventuellement le liquider partiellement après qu'il ait pris une plus-value. Nous citerons un serrurier de Dordogne de 35 ans :

"Il est évident que celui qui place de l'argent sur un immeuble ou n'importe avec un loyer, ça va lui rapporter quand même un apport, il y aura quand même toujours le capital de la maison qui sera là, tandis que s'il le place en points et s'il meurt, c'est fini ..."

Mais si le placement immobilier est en général très apprécié, les possesseurs réels sont peu nombreux - 8 % de l'ensemble de l'échantillon, soit : 15% des peintres, 5 % des plombiers, 30 % des boulangers, aucun dans les autres professions - en particulier aucun entrepreneur en bâtiment. Il semblerait que ces derniers investissent leur épargne dans une entreprise de façon prévalante.

L'étude cas par cas des possesseurs montre qu'il s'agit de personnes ayant hérité directement des biens immobiliers, ou n'ayant pas eu à emprunter pour acheter leur fonds, l'achat ayant été financé par un héritage. Les deux exceptions sont un ménage sans enfant et dont les revenus sont assez élevés (boulangier, revenu supérieur à 50.000 F) et un ménage dont la femme travaille, et "ayant gagné de l'argent" pendant les années 50, c'est-à-dire deux ménages ayant bénéficié de conditions très favorables pour accumuler un petit capital.

L'héritage détermine donc dans une large mesure, et ce directement ou indirectement, la possession de biens immobiliers de rapport. Un élément supplémentaire montre bien le rôle des motifs financiers : 75 % des possesseurs d'immobilier se trouvent en Dordogne, où les prix de l'immobilier sont plus faibles que dans la Région Parisienne.

I.3. Résidence secondaire

Les possesseurs d'une résidence secondaire représentent environ 15 % de l'échantillon - 10 % des plombiers, 15 % des peintres, 20 % des professions de l'habillement, 12 % des boulangers, 30 % des entrepreneurs du bâtiment, 10 % des commerçants de l'automobile - répartis géographiquement de manière à peu près égale entre la Région Parisienne et le département de la Dordogne.

Dans la moitié des cas, les enquêtés formulent le projet de s'y retirer au moment de la retraite, même si le projet n'était pas explicite au moment de l'acquisition de cette résidence :

"J'avais acheté un terrain avec des bois, j'ai fait construire une petite maison (...) quand je l'ai achetée, c'était pour y aller le dimanche (...), et puis maintenant j'aimerais bien y aller à la retraite. Moi, mes grands parents étaient de la campagne (...) j'aime bien la campagne" (Plombier - 50 ans - Périgueux).

Les possesseurs d'une résidence secondaire s'avèrent bien vite être relativement favorisés par rapport aux autres enquêtés : il s'agit soit de commerçants ayant succédé à leurs parents, soit de ménages à revenus élevés (supérieurs à 50.000 F par an).

L'unique exception est constituée par un ménage qui a acheté pour 8.000 F une petite maison grâce à un emprunt familial. Les conditions matérielles qui permettent l'acquisition d'une résidence secondaire sont donc exactement les mêmes que pour l'immobilier de rapport, c'est-à-dire la possibilité d'une accumulation minimale, soit grâce à un héritage, soit grâce à des revenus élevés. Il est d'ailleurs fréquent qu'un revenu relativement élevé par rapport à la moyenne des revenus des artisans et des commerçants ne suffise pas à cet achat, à cause des charges familiales. Comme le dit un installateur de chauffage central (60 ans - Revenu supérieur à 80.000 F par an) :

"Des économies, on n'a pas pu en faire quand on a troisenfants à charge. Comme on a fait étudier trois enfants, ben vous savez les économies avec ce que peut gagner un artisan vous savez ne sont pas vraiment des économies très très grosses".

I.4. Les valeurs mobilières

L'opinion portée sur les valeurs mobilières est quasiment toujours défavorable : les valeurs mobilières souffrent de la comparaison avec les biens immobiliers et fonciers et de la complexité des phénomènes boursiers pour des néophytes : "La terre, c'est quand même une chose de plus valable que des placements, que d'acheter des actions en Bourse ou quelque chose comme ça (...) et puis on n'y connaît rien alors (...) on va se faire rouler" (Peintre - 35 ans - Région Parisienne). "Alors là, tous ceux qui ont placé de l'argent à la Bourse, ils se sont retrouvés avec des pertes de capital à tous les coups hein ... ou alors il faut être très à cheval avec des agents de change, vous voyez, j'ai ma femme qui travaille à la banque (...) il faut toujours être avec les agents de change et très bien placé pour pouvoir arriver à vendre au bon moment, enfin pour faire de la Bourse c'est un travail de romain (...) c'est un casse-tête épouvantable, alors non je ne suis pas qualifié pour faire des trucs comme ça moi" (Plombier - 50 ans - Périgueux).

D'ailleurs un seul enquêté détient des valeurs mobilières : "J'ai un petit portefeuille, je l'ai orienté(..)de façon à ce qu'il me rapporte le maximum dans la mesure des possibilités qu'offre le marché et j'ai fait une ventilation sur plusieurs sortes de placements, de façon à ne pas mettre tous mes oeufs dans le même panier". Il s'agit d'un dessinateur sur tissu, dont le revenu est de 50.000 F environ par an, qui n'a pas d'enfant, et qui, surtout, est désireux de "faire sa retraite" lui-même.

Les valeurs mobilières ne jouent donc aucun rôle significatif dans la stratégie patrimoniale des commerçants et artisans.

En conclusion, nous pouvons dire que l'aide à l'installation (succession ou héritage) qui joue un rôle déjà important pour l'acquisition plus ou moins précoce du logement principal, joue un rôle déterminant pour la possession d'autres biens immobiliers. Nous reviendrons sur ce point dans la troisième partie du chapitre.

II - LA PREPARATION FINANCIERE DE LA RETRAITE

Les retraites institutionnelles, c'est-à-dire celles servies par la CANCAVA et l'ORGANIC d'une part, les éventuelles pensions de retraite de la Sécurité Sociale pour les indépendants ayant effectué des années de salariat ou pour les conjoints salariés d'autre part, représentent généralement, et ce malgré leur relative faiblesse souvent critiquée, la majeure partie des ressources escomptées pour leurs vieux jours par les artisans et les commerçants.

C'est pourquoi nous commençons par l'examen de ces pensions. Après avoir analysé les critiques formulées contre leur insuffisance, laquelle entraîne une baisse de revenus considérable lors de la cessation d'activité, nous verrons comment les ménages s'adaptent à la situation, en prévoyant de se procurer des revenus complémentaires, soit par des systèmes d'assurance, soit par l'accumulation directe d'un patrimoine (immobilier de rapport, entreprise, etc...), soit encore en prolongeant leur activité professionnelle, soit enfin en prévoyant de restreindre leur niveau de vie. Nous examinerons également comment l'aide des enfants est envisagée en dernier recours par ceux dont les ressources demeureraient insuffisantes malgré les divers compléments obtenus.

II.1. Les revenus institutionnels (pensions de retraite)

Il apparaît que les enquêtés sont dans une grande ignorance du montant de la pension qu'ils toucheront. L'attitude de ce plombier (35 ans - Dordogne) est assez répandue :

"Sur le plan de la retraite, je n'ai pas les chiffres comme ça en tête, c'est ma femme qui s'en occupe, je sais que la retraite on paye, on paye et je ne sais pas trop ce qu'on va toucher d'ailleurs, mais on paye ce qu'on nous demande, on est bien obligés et on paye, c'est une question de dire : bon ben j'aurai une retraite comme ça, je ne sais pas ... je ne sais pas, je vais voir, on paye".

Ou encore :

"Oh moi, en attendant, je paye, je ne sais même pas si ça me rapportera, alors voyez on me demande de payer je paye et puis c'est tout, hein je suis la brave bête, on m'envoie un papier, je banque, mais ce que ça va me rapporter ça ne me donnera pas pour vivre, ça il n'y a rien à faire (...)" (Serrurier - 50 ans - Région Parisienne).

Un boulanger (50 ans - Dordogne) exprime assez bien le problème de tous ceux, artisans et commerçants, qui sont encore assez loin de la retraite :

"Je ne sais pas à quoi j'aurai droit ... parce que je vais vous dire pourquoi : on nous donne des valeurs points, on nous donne des points et à part quelques-uns ceux qui approchent vraiment de la retraite, qui se penchent sur la question, les autres qui ont encore au moins dix ans à courir ne s'en inquiètent pas parce que d'ici là il y aura des changements, on ne sait pas où nous irons et ces valeurs points on ne sait jamais ce qu'elles valent (...) on ne comprend pas toujours ce que veulent dire leurs explications ... Alors quelquefois, il faut aller trouver le comptable

pour savoir, alors si on va déranger le comptable pour des trucs comme ça que nous n'aurons besoin que dans 10 ans, je n'en vois pas l'utilité, nous avons assez à payer sans aller payer un comptable pour savoir des choses qui nous intéresseront dans 10 ans".

L'ignorance semble donc assez délibérément choisie par certains indépendants jusqu'à un âge avancé. Ce choix est cependant motivé par la complexité du calcul de la pension de retraite et par l'idée plus ou moins confuse que le montant de celle-ci sera faible. C'est d'ailleurs souvent à partir des expériences des artisans et commerçants actuellement retraités que les enquêtés perçoivent les problèmes de la retraite :

"Je n'ai pas encore une idée vous savez à 35 ans, c'est-à-dire on voit bien les avis que les anciens, que la retraite aussi bien que les commerçants, qu'elle n'est pas merveilleuse quoi ce n'est pas merveilleux (...)" (Serrurier - 35 ans - Dordogne).

Les plus âgés, en revanche, s'intéressent de beaucoup plus près au problème et cherchent à connaître les sommes auxquelles ils auront droit. C'est à ce moment alors que l'on voit poindre les regrets de ne pas avoir songé plus tôt à la retraite : "Je n'ai pas pensé assez tôt à la retraite, ça c'est sûr ! C'est un truc qu'on devrait commencer à préparer à 20 ans. On se dit qu'on a le temps et puis les années passent, et puis voilà ! On s'aperçoit des erreurs qu'on a faites, une fois faites et loin derrière soi ..." (Boulangier - 60 ans - Région Parisienne).

On peut dire en conclusion que les artisans et les commerçants, jusqu'à un âge avancé, semblent assez mal informés de leur situation précise en ce qui concerne leur retraite, mais qu'ils ont le sentiment plus ou moins vague que son montant sera insuffisant. Nous avons ensuite recensé les autres sources de revenus de retraite dont les enquêtés pourraient disposer.

Il y a d'abord la retraite de la Sécurité Sociale : une part non négligeable des enquêtés a effectué plus de 15 années de salariat : 20 % des boulangers, 25 % dans l'automobile, 30 % des entrepreneurs du bâtiment, des artisans de l'habillement, des plombiers, 35 % des peintres.

Mais chez ces enquêtés, la méconnaissance du procédé de calcul des pensions de retraite de la Sécurité Sociale vaut bien celle du calcul des pensions de retraite des artisans et des commerçants : c'est par comparaison qu'ils se font une idée du montant de leur retraite :

"Mais enfin, je suis quand même resté normalement 20 ans à la Sécurité Sociale (...) bon alors il y a le temps que j'ai été salarié et comme ça se trouve, j'ai des collègues comme ça, et bien, j'aurai à peu près 20.000 F par mois, non même pas 1.000 F par jour". (Plâtrier - 50 ans - Dordogne).

De toute façon, pour ces indépendants, la retraite de la Sécurité Sociale n'est encore qu'un petit complément ; certes ils ont plus de 15 ans de salariat, mais il est très rare qu'ils en aient plus de 30 auquel cas leur retraite de salarié devient la principale ressource. Il en est ainsi pour cet ancien cheminot, réformé pour raison de santé et qui touche la pension SNCF complète :

"Avec la retraite SNCF et puis la retraite artisanale, il n'y a pas de problème" (Plombier - 55 ans - Région Parisienne).

Pour tous les autres, le problème reste non résolu, sauf pour ceux dont le conjoint bénéficiera d'une retraite de salarié. Ce cas se rencontre surtout chez les artisans du bâtiment (30 % des plombiers, 30 % également des peintres), également dans l'habillement parce que les couturières à domicile ont en général un mari salarié ou retraité. Il est plus rare chez les commerçants. En particulier les femmes de boulangers travaillent toujours avec leur mari.

La pension du conjoint constituera toujours un complément de ressources appréciable pour la retraite :

"Alors ma foi, elle (ma femme) aura une bonne retraite, elle est employée de banque voyez, elle a un coefficient assez bon, alors elle aura une retraite sûrement plus forte que la mienne hein, alors je compte là-dessus aussi ... les retraites sont réversibles voyez chez elle (...)" (Plombier -50ans - Dordogne).

II.2. Les revenus complémentaires

Plusieurs possibilités sont offertes aux artisans et commerçants désireux d'augmenter leur revenu de retraite : d'abord le rachat de points et la cotisation en classe supérieure, ou encore l'adhésion à un système d'assurance-capitalisation formules que nous désignerons de manière peut-être un peu abusive par le vocable "compléments de retraite" ; ensuite l'accumulation d'un capital privé (mobilier ou immobilier) ; enfin l'accumulation d'un capital-entreprise.

II.2.1. Les 'compléments de retraite'

a) Le rachat de points, la cotisation en classe supérieure :

10 % seulement des artisans (dans les trois catégories) ont choisi cette formule à un moment où à un autre. Le pourcentage est encore plus faible chez les commerçants. Ces quelques enquêtés expliquent leur choix par le souci de prévoyance :

"Je vois mes parents qui étaient dans le commerce, comme beaucoup de gens, ils ont cotisé le minimum et ils ont des retraites minables quoi, ce qui est logique dans le fond, on ne peut pas recevoir sans avoir donné (...) il n'y a que les patrons qui font de l'or, je savais très bien que si je ne mettais pas au départ, je ne prévoyais pas la retraite, je n'aurais pas grand chose hein, ça dès le départ je le savais, il n'y a pas de problème (...), j'ai dû cotiser en classe G ou H enfin qui à l'époque était le maximum (...)" (Ancien peintre publicitaire, actuellement menuisier - 50 ans - Région Parisienne).

Quant aux autres, la très grande majorité des artisans et commerçants qui n'ont ni racheté de points, ni cotisé en classe supérieure, il se divisent en deux catégories : quelques-uns, parmi les plus âgés, le regrettent :

- "On ne prévoit pas toujours quand on est jeune (...). J'aurais pu acheter des points" - (Vous regrettez de ne pas l'avoir fait ?) - "Oui et puis après on ne pouvait plus (...)" (Peintre - 62 ans - Dordogne).

La plupart des opinions sont quand même défavorables : il s'agit en fait d'un certain refus de la répartition, de la crainte de ne pas retrouver les fonds investis, refus et crainte qui s'intègrent dans une stratégie patrimoniale plus familiale que personnelle :

"Ca (le rachat de points, la cotisation en classe supérieure) ne m'intéresse pas, si un jour quelque chose vient à arriver, la famille n'en profite pas alors..." (Tailleur - 54 ans - Dordogne).

"Je trouve que ce qui n'est pas bien c'est ça, c'est que le gars qui n'y arrive pas hein, s'il meurt avant sa retraite eh bien c'est perdu pour tout le monde, voilà c'est ça que je trouve qui n'est pas normal, on a cotisé toute sa vie et puis personne ne récupère rien, c'est ce système qui ..." (Commerce cycles en gros - 56 ans - Dordogne).

b) L'assurance-capitalisation

Compte tenu de ces critiques, de nombreux commerçants et artisans préfèrent se tourner vers les formules d'assurance-capitalisation : environ 20 % des artisans du bâtiment, 20 % des boulangers, des commerçants de l'automobile, 25 % des entrepreneurs en bâtiment, 10 % des artisans de l'habillement, possèdent un contrat d'assurance mixte capital-décès. La comparaison avec le système de retraite est souvent explicite chez ces enquêtés :

"Si je viens très vieux peut-être la retraite des commerçants serait supérieure, si je meurs très jeune, la capitalisation sera meilleure" (Boulangier - 50 ans - Dordogne).

"Lorsque je me suis mis artisan, mon assureur m'a revalorisé l'assurance de façon que ça marche mieux, moi étant artisan (...) et on touchera pas mal d'argent, c'est ce qui fera ma retraite" (Plombier - 35 ans - Région Parisienne).

Les possesseurs d'assurance-capitalisation sont parmi les plus riches des enquêtés : dans 60 % des cas, ils figurent dans la catégorie des hauts revenus (numérotée 3 dans notre échantillon). Ceci mérite d'être noté, car nous pouvons constater, en examinant les arguments défavorables à l'assurance-capitalisation, que la cherté de celle-ci entre fortement en ligne de compte :

"Vous savez, c'est bien joli, je sais que les assurances complémentaires il y en a, mais ça coûte tellement cher tout ça" (Boulangier - 60 ans - Revenu : 25.000 F - Dordogne).

"Si on ne peut pas payer, c'est toujours pareil, on ne va pas prendre assurance si on ne peut pas payer" (Plâtrier - 50 ans - Revenu : 12.000 F - Dordogne).

Un autre argument défavorable, moins souvent évoqué, touche au système de capitalisation lui-même :

"Une assurance-vie c'est peut-être très bien quand on en profite rapidement (sic), mais avec la dévaluation, l'assurance-vie vous savez je crains que ceux qui pendant 20 ans auront versé au bout de 20 ans le capital qu'ils toucheront ne vaudra plus grand chose" (Peintre - 50 ans - Dordogne).

Il semble bien que le souhait de bon nombre d'enquêtés serait de cumuler les avantages du système de capitalisation qui garantit la propriété des versements et ceux du système de répartition qui permet une meilleure garantie contre l'inflation.

II.2.2. L'accumulation de capital

Il s'agit principalement des biens immobiliers, puisque nous avons vu qu'un seul enquêté détenait un portefeuille de valeurs mobilières. L'attrait des artisans et commerçants pour les biens immobiliers est considérable, et ceux qui en possèdent en font la base de la préparation de la retraite : "Parce que ces biens immobiliers ce sont des capitaux, c'est un capital qui est indexé vous voyez, la pierre est automatiquement indexée, les revenus sont donc indexés, j'avais placé tous mes bénéfices, tous mes revenus là-dessus pour me faire une retraite" (Plombier - 50 ans - Dordogne). "Je regrette même de ne pas avoir investi davantage, j'ai un immeuble de 8 pièces à côté avec un jardin qui fait 500 m², j'ai payé ça 800.000 F il y a 20 ans (...). Je voudrais vendre maintenant j'en tirerais bien une dizaine de millions si ce n'est pas plus (...). J'ai acheté cet immeuble, j'aurais dû en acheter 10 !" (Boulangier - 50 ans - Dordogne).

Nous avons vu dans la première partie du chapitre que les possesseurs de biens immobiliers de rapport avaient bénéficié de circonstances favorables à l'installation de leur entreprise. Mais, d'autres enquêtés, moins favorisés, envisagent, à leur échelle, d'utiliser pour leur retraite, le seul bien immobilier qu'ils possèdent, leur logement, soit en **en louant une** partie, soit en le vendant pour en racheter un plus petit : "Il y a une chose, c'est que la maison est assez grande puisque mes parents étaient aussi là avant, alors j'envisage probablement de loger peut-être des étudiants pour augmenter un peu mes revenus, si je peux conserver ma maison" (Couturière - 60 ans - Région Parisienne).

Nous avons trouvé une seule réponse défavorable à l'immobilier de rapport : "Investir dans les maisons, ça ne m'intéresse pas. Moi, je suis du bâtiment, je vois des gens qui s'embêtent avec leur épargne et tout, il fut un temps où c'était valable vous voyez, mais maintenant ça fait beaucoup de soucis pour le peu de rapport que ça donne hein, et je ne sais pas si c'est l'avenir ..." (Plombier - 50 ans - Dordogne).

II.2.3. Le capital-entreprise

a) Le cas des artisans

Les artisans souhaiteraient évidemment vendre leur entreprise, mais ne se font guère d'illusions à ce sujet. C'est la contrepartie de la relative facilité avec laquelle ils peuvent s'installer :

"Ah, si je peux vendre mon affaire, je vends mon affaire, mais je ne crois pas que ça se vende à l'heure actuelle parce que n'importe qui a le droit de s'installer, alors qu'est-ce que vous voulez que je vende mon affaire, c'est zéro, eh bien, si je peux profiter de la loi si on veut me donner, moi la Loi Royer j'y ai droit" (Plombier - 60 ans - Dordogne).

"Je suis locataire avec un bail (...) c'est un bail tout à fait ordinaire je vous dis que ce n'est même pas vendable, quand je céderai, je peux emporter tout et c'est fini" (Corsetière - 50 ans - Dordogne).

Même un installateur en chauffage central, à la tête d'une entreprise de 12 salariés déclare :

"L'entreprise, ben ce n'est rien, parce que vous savez très bien qu'une entreprise représente en fonction de celui qui est à la tête (...), bon ben il y a du matériel (...) moi j'aime bien travailler avec du matériel, vous avez des enregistreurs de température, des enregistreurs de tension, il y en a pour 100.000 F nouveaux, bon ben ce n'est pas dit que ça intéresserait l'artisan qui reprendrait derrière moi, vous comprenez alors l'entreprise en fait pour moi ça n'a pas une très grande valeur hein ... " (50 ans - Région Parisienne - Revenu : > 50.000 F par an).

Seuls quelques artisans de l'habillement pensent revendre leur entreprise (lorsqu'elle comprend un atelier bien situé, ce qui n'est évidemment pas le cas des couturières à domicile) :

"L'affaire est presque terminée, c'est presque vendu pour ainsi dire, mais je le vends 2 millions 5 alors que j'en aurais voulu 1 million de plus". (Corsetière - 62 ans - Dordogne).

Il y a donc une décote importante :

"Maintenant personne ne voudra m'acheter un fonds pareil, ça vaut plus rien maintenant, plus rien, il fut un temps, vous voyez, il y a 15 ans on m'en avait proposé 15 millions, mais maintenant on ne m'en donnerait pas 5 et je ne trouverai pas un gars qui l'achète pour 5 millions" (Fabricant de vêtements sur mesure et confection - 60 ans - Région Parisienne).

L'entreprise ne peut donc constituer une source importante de revenus pour la retraite, tout au moins pour les professions que nous avons étudiées ici.

b) Le cas des commerçants

En ce qui concerne l'entreprise, la situation des commerçants est très différente de celle des artisans. Certes, on trouve parmi les enquêtés de la catégorie "entrepreneurs en bâtiment" des personnes qui sont en fait de gros artisans et ont donc les mêmes problèmes :

"Le matériel ? Ca n'a aucune valeur pratiquement enfin ... le fonds de commerce c'est zéro, le fonds de commerce du bâtiment c'est une clientèle, c'est le gars qui l'a" (Entrepreneur en maçonnerie - 6 salariés - 40 ans - Dordogne).

"(Le fonds) oh non c'est périmé, tout le monde peut s'installer comme il veut ça n'a aucune valeur (...) le matériel, nous le vendons, mais qu'est-ce que c'est, c'est tout du matériel d'occasion". (Entrepreneur en bâtiment - 7 salariés - 50 ans - Dordogne).

Mais la quasi-totalité des autres enquêtés espèrent bien vendre le fonds ou voir un de leurs enfants prendre la succession. C'est notamment le cas de ceux qui ont beaucoup investi dans leur entreprise :

"Quand on lance une entreprise comme celle-là, tous les capitaux ont besoin d'être remis dans l'affaire et puis pendant un certain nombre d'années, je suis d'ailleurs convaincu que je ne profiterai pratiquement jamais de cette entreprise si j'arrive à aller assez loin, mon fils sera peut-être celui, s'il ne la fout pas par terre, qui en profitera ..." (Entrepreneur en bâtiment - 80 salariés - 40 ans - Région Parisienne).

"L'avenir, je le garantis sur les fonds de commerce, c'est tout, c'est ma seule garantie. J'envisage de rester dans la profession au maximum bien entendu, mais ultérieurement je mettrai en gérance ou bien je vendrai et avec la somme que je récupérerai (...) je pourrai la placer, ne serait-ce qu'en banque et ça me permettra de vivre" (Auto-Ecole - 40 ans - Région Parisienne).

L'ensemble des entrepreneurs en bâtiment (sauf les "gros artisans") et des commerçants de l'automobile comptent donc beaucoup sur la valeur de leur entreprise.

Les boulangers sont un peu plus inquiets, voire franchement pessimistes dans les campagnes :

"Ca représente un capital aussi, les murs surtout parce que le fonds (...) le fonds vous savez si je reste là 10 ans de plus même 5, 6 ans de plus, je ne trouverai plus d'acquéreur, ça sera invendable (...) ou alors il faut que ça se repeuple ou qu'il y ait des fermetures plus fortes (...) regardez cette année dans notre coin là dans un rayon de 15 kms il y a 2 boulangers qui ont fermé" (50 ans - Village de Dordogne).

"On se demande comment vendre le fonds, vous savez, qui c'est qui veut faire boulanger maintenant, qui c'est qui veut se lever à 2 h du matin (...). J'ai essayé plusieurs fois même, je voulais essayer de changer de métier, je n'ai pas trouvé à le vendre ou alors si j'en ai trouvé un, mais il n'avait pas de sous, alors il fallait faire le crédit, ce n'est pas intéressant" (50 ans - Sarlat).

Même dans la Région Parisienne, l'inquiétude est parfois grande :

"Maintenant, personne ne veut plus acheter des petites affaires comme ça, à moins de 25 millions, maintenant c'est terminé, c'est plus valable, avant oui ! mais plus maintenant (...) c'est pas assez rentable pour quelqu'un qui veut vivre un peu quoi ! " (50 ans - Versailles).

Les boulangers dont un fils prendra la succession comptent un peu sur la rente que celui-ci pourrait leur servir :

"On voudrait essayer de ne rien demander aux enfants, mais ça sera peut-être difficile ..." (50 ans - Village de Dordogne).

"Je peux espérer (...) que mon fils va y continuer, mais quelle situation va-t-il me faire alors, il pourra me servir un loyer (...) si je n'ai pas pu prélever pour me faire une retraite complémentaire" (60 ans - Village de Dordogne).

Cependant, comme dans les deux autres catégories de commerçants, les boulangers qui ont beaucoup investi dans leur fonds et en tirent un revenu relativement important, sont beaucoup moins inquiets. On peut donc s'attendre à ce que les artisans et les commerçants qui n'ont guère de chances de pouvoir vendre leur fonds, se voient contraints de continuer à travailler s'ils n'ont pas de revenu complémentaire. C'est ce que nous avons d'ailleurs constaté.

II.2.4. Une solution : continuer à travailler ?

a) Le cas des artisans

La jeune génération souhaite, dans sa majorité, pouvoir s'arrêter à 60 ans, voire 55 ans :

"Maintenant vous voyez partir les gens à 60 ans, 62 ans, il y en a qui en ont profité ... ou qui n'ont même pas encore profité de la retraite qui sont bons pour aller au cimetière, alors j'estime qu'à 60 ans ça serait quand même raisonnable" (Serrurier - 35 ans - Dordogne).

En revanche, les artisans plus âgés n'envisagent guère de s'arrêter avant 65 ans, si ce n'est pour des raisons de santé (cas de la moitié des peintres de 60 ans) :

"Tout ça c'est une question de santé, si vous êtes, voyez-vous, vous voyez des personnes de n'importe quel âge, elles sont en bonne santé, elles peuvent se permettre de faire une petite bricole, mais dans ce métier-là vous ne pouvez pas, vous arrivez à un moment, vous êtes usé, vous êtes usé à l'intérieur, vous commencez à avoir, vous devenez allergique à la peinture ..."
(Peintre - 58 ans - Région Parisienne).

Même ceux qui sont malades sont parfois décidés à continuer :

"Quand il vous prend des crises d'asthme, ben vous êtes obligé d'arrêter, il n'y a rien à faire, la maladie est là (...) mais tant qu'on peut tenir on tiendra, on ne regarde pas l'âge si c'est 66 ou 68 ans, ça dépend." (Peintre - 63 ans - Région Parisienne).

En fait, c'est souvent dès 50 ans que certains artisans prennent conscience qu'ils devront continuer à travailler pour éviter une baisse de revenus trop importante :

"Eh bien à la retraite, je travaillerai toujours et je continuerai tant que je pourrai, alors ça m'aidera toujours, je ne dis pas des travaux énormes, mais si je peux dépanner à droite et à gauche ... 2.000 balles, 5.000 balles, je ne vous dis pas que c'est la solution, mais moi je connais pas mal de gens qui ne s'en sortent que comme ça." (Plombier - 46 ans - Région Parisienne).

L'insuffisance de la retraite est toujours évoquée par les artisans qui se disent obligés de travailler après 65 ans. Cette activité "supplémentaire" est généralement envisagée sous forme de petits travaux, parfois au noir. La cessation de l'activité professionnelle se fait alors progressivement. "J'aimerais bien aller jusqu'à 65 ans au moins, même des fois on peut travailler un petit peu après si on veut, quand on est artisan (...) quand c'est un métier qu'on peut rester chez soi on le fait quand on veut, comprenez-vous!" (Couturière - 60 ans - Dordogne).

b) Le cas des commerçants

Certains entrepreneurs du bâtiment, certains commerçants de l'automobile pensent continuer à travailler, mais c'est beaucoup plus par goût de leur travail ou par souci d'aider le fils qui prendra leur succession que par nécessité financière. Là encore, la cessation de l'activité professionnelle sera progressive.

"Disons que je ne prendrai pas ma retraite du jour au lendemain, je partirai à la campagne une semaine sur deux au lieu de trois jours de temps en temps, disons que ce ne sera qu'une demi-retraite. Du fait que mon fils et mon gendre sont à la hauteur, je me sens beaucoup plus libre (...)" (Marbrier - 50 ans - Région Parisienne).

En revanche, certains boulangers parmi ceux qui craignent de ne pouvoir vendre leur fonds se verront contraints et forcés de travailler :
 "Comment j'envisage de la passer ma retraite, je n'en sais rien du tout, comme je pourrai, je ferai pour le mieux, mais vous savez il faudra bien encore travailler un petit peu pendant quelque temps certainement" (Boulangier - 64 ans - Dordogne).

Mais la jeune génération souhaite prendre sa retraite plus tôt. Les jeunes boulangers estiment que la pénibilité du travail devrait leur permettre d'avoir droit à une retraite plus précoce :
 "J'estime que je me fatigue autant qu'un gars qui est à l'E.D.F. et qu'à 55 ans, comme lui, je pourrai prendre la retraite." (Boulangier - 43 ans - Dordogne).

II.2.5. La diminution du niveau de vie

Certains indépendants admettent que les ressources dont doit disposer un retraité sont plus faibles que celles dont doit disposer une personne encore en activité. Notamment ceux qui vivent à la campagne ou ceux qui aspirent à s'y retirer pensent subsister avec une retraite faible.
 "Il faut comprendre la vie de la personne qui vit en campagne et la vie de la personne qui vit en ville, vous comprenez : dans la campagne le gars peut faire un peu de volaille, un petit peu de lapins, un petit peu de jardinage, un petit peu de travail, le gars il arrivera plus ou moins à joindre, si on peut appeler joindre, mais à vivre tranquillement, à vivre une vie tranquille, calme si vous voulez (...) c'est-à-dire que les besoins diminuent quand même avec l'âge vous comprenez ... on n'éprouve pas les mêmes besoins qu'un gars de 30 ans qui a besoin de renouveler soit les meubles, soit la garde-robe plus souvent (...)" (Serrurier - 50 ans - Région Parisienne).
 "Je crois qu'on est aussi capables de vivre avec très peu, à 60 ans on n'a plus de très très grands besoins, alors si on a une maison, un jardin et trois poules on vivra toujours ..." (Entrepreneur en maçonnerie - 40 ans - Dordogne).

II.2.6. L'aide des enfants

Elle n'est pratiquement jamais envisagée explicitement : les enquêtés souhaitent ne pas avoir besoin d'être aidés, mais il semble qu'ils seraient assez déçus au cas où leurs enfants ne les aideraient pas alors que leur situation le nécessiterait absolument. Ce peintre de Dordogne (60 ans) exprime assez clairement cette opinion lorsqu'à la question de savoir s'il trouve normal que les enfants aident leurs parents, il répond :
"Oh, ben oui, j'ai fait pareil moi un peu, mais enfin il ne faut pas que ce soit l'inverse, que ce soit les parents qui réclament des choses qui ne sont pas possibles vous comprenez."

Cependant, le refus d'une telle éventualité est le plus souvent exprimé :
"Je trouverai ça bien gênant, ça me gênerait et je ne voudrais pas avoir à demander et je ne voudrais pas être à charge ..." (Boulangier - 60 ans -

Dordogne).

Il s'agit vraiment d'un dernier recours qui semble peut-être encore plus gênant pour les enquêtés que l'aide de l'Etat par l'intermédiaire du Fonds de Solidarité, que certains envisagent avec placidité :

"Si c'est comme maintenant, celui qui a une retraite trop faible, ben il demande le fonds de solidarité, il touche autant que de retraite, alors avec le système maintenant c'est comme ça, alors les deux ensemble ça va, ça fait une meilleure retraite". (Commerce cycles en gros - 60 ans - Dordogne).

Nous allons maintenant voir, dans une troisième partie, comment s'articulent tous les éléments de stratégie patrimoniale et de préparation de la retraite.

III - LE CYCLE PATRIMONIAL DES INDEPENDANTS

Trois données permettent de reconstituer assez précisément le cycle patrimonial des indépendants :

- l'importance de l'investissement nécessaire à l'installation (fonds, outillage, stock) ;
- l'aide apportée par la famille au moment de l'installation (succession dans l'entreprise, héritages et donations diverses) ;
- la réussite professionnelle plus ou moins grande.

Compte tenu de ces données, nous avons construit 4 schémas-types de la **carrière** des petits indépendants. Nous allons montrer qu'ils correspondent à la fois à certaines caractéristiques socio-économiques et à certains comportements patrimoniaux et de préparation à la retraite.

III.1. Schéma-type n° 1

- Investissement au départ faible
- Réussite professionnelle médiocre.

Ce schéma est caractérisé par l'impossibilité d'augmenter notablement un capital de départ faible.

Il correspond à un type d'enquêtés assez précis : la majorité des artisans des générations âgées, principalement dans le bâtiment. Ce sont pour la quasi-totalité des fils d'ouvriers ; ils ont tous été salariés, parfois longtemps, avant de s'installer à leur compte avec assez peu d'outillage, à une époque relativement plus favorable à l'artisanat que ne l'est l'époque actuelle.

Leur patrimoine est faible : ils n'ont guère pu acquérir que leur logement principal (en y travaillant souvent eux-mêmes pour en réduire le coût, dans le cas des artisans du bâtiment). Leur faible revenu ne leur a pas non plus permis de s'intéresser à la retraite : ils ont cotisé souvent au minimum et n'ont généralement pas cherché à se procurer des revenus complémentaires (assurance-capitalisation, etc...).

Un héritage, pour les rares d'entre eux dont les parents étaient paysans ou indépendants, ou encore la perspective d'une pension pour le conjoint, permettent à certains d'envisager la retraite sans trop d'inquiétude. Mais les autres ne savent pas très bien ce qu'ils feront face à la baisse de revenus engendrée par la cessation d'activité : ils prévoient donc de continuer à "bricoler", selon leur expression, et espèrent une aide de l'Etat sous forme de revalorisation des retraites, voire d'assistance directe (Fonds de Solidarité). La situation des plus démunis obligera sans doute leurs enfants à les aider.

Nous présentons deux exemples correspondant à la moyenne de cette catégorie.

III.1.1. Schéma n° 1.a (voir figure n° 1.a)

- M.A. (1), artisan-plombier en Dordogne, 60 ans, revenu un peu inférieur à 20.000 F en 1971.

Fils d'une famille de 5 enfants, dont le père était cheminot, M.A. a commencé à travailler comme salarié à 15 ans, dans la plomberie-zinguerie. L'installation à son compte, juste après son mariage à 25 ans, lui a posé quelques problèmes financiers : il a dû s'équiper progressivement en outillage. En fait, ce n'est qu'après la guerre que l'entreprise a pu fonctionner dans de bonnes conditions. Après avoir eu des apprentis, M.A. a dû renoncer à ces employés à cause des charges trop importantes qu'il devait payer pour eux : il ne travaille plus qu'avec son fils qui va lui succéder. Le seul capital qu'il possède est une grande maison de 10 pièces qu'il a faite construire en 1958 : il compte acheter une maison plus petite après avoir vendu celle-ci ; la différence constituera un capital dans lequel, selon lui, il sera "obligé de taper pour vivre". Ses charges familiales (il a élevé 3 enfants) ne lui ont pas permis de faire d'autres acquisitions. Sans connaître précisément le montant de sa pension, il pense qu'elle sera faible et il attend de l'Etat une revalorisation importante des retraites artisanales.

III.1.2. Schéma n° 1.b (voir figure n° 1.b)

- M.B., artisan-plâtrier en Dordogne, 50 ans, revenu de l'ordre de 11.000 F par an.

Le cas de M.B. ressemble un peu à celui de M.A. : installé plus tardivement, à 40 ans, il a connu lui aussi quelques difficultés, puisqu'il a été obligé de recourir à des emprunts pour financer l'acquisition d'une voiture et d'un outillage de départ. Il reconnaît que le métier de plâtrier lui a été imposé par la force des choses. Son fils est également contraint de faire le même métier et de travailler avec lui. Il a réussi à acquérir son logement grâce à un emprunt, mais n'a pas essayé de prévoir des ressources complémentaires pour sa retraite :

"Il faut trouver les sous pour cotiser, cotiser c'est bien joli, mais il faut trouver l'argent".

En effet, il a encore une fille d'âge scolaire qui représente une charge importante :

(1) Les initiales données aux enquêtés, dans la présentation des schémas, ne correspondent pas à leur véritable nom. Les figures (pages 44-51) sont précédées d'une liste des symboles utilisés (pages 42-43).

"on a la petite qui n'est pas sortie de là, le jour où elle gagnera sa vie, nous on pourra voir ce qu'on fait, ça ira mieux, pour le moment ça me fait trop lourd à payer."

Il ne sait donc pas très bien comment se présentera la retraite.

III.2. Schéma-type n° 2

- Investissement au départ faible
- Réussite professionnelle

La réussite professionnelle s'explique assez souvent par le fait que la décision de s'installer a été réfléchi. Ce schéma correspond d'une part à de nombreux artisans de la jeune génération et d'autre part à un certain nombre d'adhérents de l'ORGANIC partis "de rien" et ayant réussi à asseoir solidement leur entreprise (bâtiment et automobile).

Les premiers sont souvent des fils d'ouvriers, les seconds sont plus fréquemment fils de petits indépendants ou de paysans. Les enquêtés de ce type fondent leur stratégie de préparation de la retraite soit en investissant dans leur entreprise (c'est surtout le cas des commerçants du bâtiment et de l'automobile ayant réussi, dont la stratégie patrimoniale consiste à créer ou à consolider une "lignée d'entrepreneurs"), soit sur l'acquisition d'un patrimoine personnel (biens immobiliers, assurance-capitalisation). Ils s'intéressent alors au problème de la retraite et cherchent à adopter un comportement économique rationnel en comparant les diverses possibilités qui leur sont offertes.

Nous présentons le cas d'un entrepreneur, adhérent de l'ORGANIC, et celui d'un artisan, adhérent de la CANCAVA.

III.2.1. Schéma n° 2.a (voir figure n° 2.a)

M.F., entrepreneur en terrassement, 50 ans, Région Parisienne,
Revenu voisin de 100.000 F par an.

C'est le cas typique de l'entrepreneur parti de rien et ayant réussi : installé à 40 ans en achetant une première pelle (grâce à la vente d'une voiture et à quelques économies !), il est arrivé à faire travailler 70 à 80 machines. L'entreprise est entièrement familiale puisque le fils y travaille et que la fille suit des cours de sténo-dactylographie "pour pouvoir aider son frère plus tard." "Ce que nous désirons maintenant, c'est de laisser ce que nous avons créé" dit Madame M.

M.F. a pu également acquérir son logement principal (grâce à un emprunt) et une résidence secondaire. Il pense qu'il faut préparer soi-même sa retraite. L'accumulation d'un patrimoine constitue la solution de ce problème la plus souple et la plus adaptée à son cas.

III.2.2. Schéma n° 2.b (voir figure n° 2.b)

M.G., artisan en ferronnerie, 40 ans, Région Parisienne,
Revenu voisin de 35.000 F par an.

Après avoir travaillé dans l'administration, M.G. s'est installé à son compte à l'âge de 28 ans, afin d'avoir un travail plus intéressant. Il a racheté à sa mère la maison familiale pour y installer un atelier.

L'achat du matériel a été financé par un emprunt bancaire. Son entreprise comporte 5 salariés actuellement et il ne manque pas de travail. Aussi a-t-il pu financer d'autres acquisitions : une maison pour agrandir son atelier et une résidence secondaire. Avec ce capital et celui d'une assurance capital-décès qu'il a contractée et qui arrivera à échéance quand il aura 55 ans (âge auquel il souhaite prendre sa retraite) il pense ne pas avoir de problèmes. Mais il ne compte guère sur la retraite des artisans pour vivre, et il a toujours cotisé au taux minimum.

Le cas de M.G. est assez représentatif d'un certain nombre de jeunes artisans qui ont pu développer leur entreprise au-delà d'un certain seuil et qui ont un comportement et une mentalité très individualistes.

III.3. Schéma-type n° 3

- Investissement de départ assez important
- Pas d'aide à l'installation
- Réussite professionnelle médiocre

Ce schéma correspond aux indépendants qui ont acheté cher un fonds pour s'installer. Ils ont généralement dû faire un emprunt car leur épargne était insuffisante. Après avoir terminé de rembourser leurs emprunts, ils ont pu acquérir un logement, mais leur réussite professionnelle médiocre ne leur a pas permis de faire d'autres acquisitions.

Leur retraite dépend donc presque exclusivement de la possibilité qu'ils ont de vendre leur fonds, capacité qui dépend elle-même de la situation générale de la profession. Lorsque celle-ci est mauvaise (cas des boulangers situés à la campagne, mais également des artisans de l'habillement qui possèdent un atelier), la valeur du fonds est faible et les problèmes de ces personnes face à la retraite seront analogues à ceux des personnes appartenant au type 1.

Les caractéristiques socio-économiques des personnes du type 3 sont cependant différentes : ce sont surtout des fils d'indépendants ou de paysans (cas de nombreux boulangers) qui se sont installés jeunes, parfois sans être passés par le salariat.

Nous présentons deux schémas correspondant à une situation générale assez mauvaise dans la profession (un tailleur et un boulanger).

III.3.1. Schéma n° 3.a (voir figure 3.a)

M.L., tailleur en Dordogne, 55 ans,
Revenu un peu inférieur à 30.000 F par an.

M.L. s'est installé après la guerre, à 25 ans. Il achète un atelier, bénéficiant d'un crédit du vendeur sur 3 ans. Bien qu'il se trouve dans une situation relativement privilégiée par rapport aux autres artisans de l'habillement, ce n'est qu'à l'âge de 40 ans qu'il réussit à faire construire sa maison, avec ses économies et un prêt du Crédit Foncier. Il souscrit également à une assurance mixte capital-décès dont l'échéance correspondra à ses 65 ans.

Quant à la retraite des artisans, il espère sa revalorisation d'ici 10 ans :

"Ca s'améliorera espérons-le, parce qu'alors on pourrait travailler quand même jusqu'à 75 ans, hein ...".

Mais surtout, il espère vendre son fonds :

"Si on vend le fonds de commerce, on espère là-dessus après avoir tant travaillé. Si c'était comme certains artisans qui ne trouvent pas à vendre leur fonds de commerce et qui ne peuvent plus continuer pour raisons de santé, qui sont obligés de fermer, et ils ne vendent pas, eh ben ça, c'est aussi un problème grave à mon avis."

III.3.2. Schéma 3.b (voir figure n° 3.b)

M.M., boulanger en Dordogne, 57 ans,
Revenu voisin de 20.000 F par an.

M.M. a commencé à travailler à l'âge de 12 ans à la ferme de ses parents. Il achète un fonds de boulangerie à la Libération en s'endettant pour 10 ans. Des emprunts effectués auprès de la Chambre des Métiers lui permettent de s'équiper.

A 50 ans, il a pu faire construire une maison, grâce à un prêt du Crédit Foncier. Mais il est profondément déçu par sa profession :

"J'ai travaillé trois fois plus qu'un autre pour avoir une retraite de 25 % d'un salarié"

et il incite son fils, qui travaille encore avec lui, à trouver un autre métier. Lui-même a cherché à se reconvertir, mais n'a pas pu vendre son fonds. L'approche de la retraite et la perspective de devoir continuer alors à rembourser les emprunts contractés pour l'acquisition de son logement le rendent extrêmement pessimiste.

III.4. Schéma-type n° 4

- Investissement au départ assez important
- Aide à l'installation, ou bonne réussite professionnelle

Les enquêtés correspondant à ce schéma sont des adhérents à l'ORGANIC, issus de familles assez aisées. L'aide à l'installation sous forme d'héritage ou de succession dans l'entreprise familiale leur permet d'acquérir une entreprise dont la situation est stabilisée. Comme dans le schéma-type n° 2, ils ont alors la possibilité d'orienter leurs investissements soit vers la croissance de l'entreprise (cas de ceux qui veulent voir leurs enfants leur succéder), soit vers des placements (immobiliers de rapport par exemple). Leur réussite professionnelle leur permet également de ne pas trop ressentir une mauvaise conjoncture. Ils peuvent éventuellement se reconvertir ou se réinstaller en un lieu commercialement plus avantageux.

La retraite ne pose guère de problèmes à ces indépendants qui se trouvent généralement à la tête d'un patrimoine important, et qui cherchent également à se procurer des revenus complémentaires par des formules du type assurance capital_décès ou autres.

Nous donnons deux exemples de ce type, celui d'un garagiste et celui d'un marbrier.

III.4.1. Schéma n° 4.a (voir figure n° 4.a)

M.S., garagiste, 50 ans, Région Parisienne,

M.S. s'est installé après la guerre, s'endettant pour acheter un camion. Un travail acharné lui permet d'acquérir successivement une gérance de station-service, puis un commerce (station essence, pneus et accessoires autos). Il se réinstalle en 1970. Comme il n'a pas de fils, M.S. vient de louer son commerce, ce qui lui permet de se retirer des affaires.

III.4.2. Schéma n° 4.b (voir figure n° 4.b)

M.T., marbrier, 50 ans, Région Parisienne.

Après avoir travaillé 15 ans dans l'entreprise familiale, M.T. succède à son père à 35 ans. Des gains de productivité importants assurent la réussite de son entreprise qui a maintenant 15 ouvriers. Bien que mise en société anonyme, l'entreprise reste familiale puisque son fils et son gendre y travaillent, respectivement comme directeur technique et directeur commercial.

M.T. a l'intention de bientôt leur céder ses parts, mais il aura droit à une part des bénéfices de l'entreprise qui, en s'ajoutant à sa retraite de cadre (et à celle de l'ORGANIC dont il néglige de parler maintenant qu'il est P.D.G.), constituera un revenu confortable.

D'ailleurs M.T. a l'intention de prendre une retraite progressive. **Il compte**, dans un premier temps, partager sa vie entre l'entreprise et la résidence secondaire qu'il a acquise en Bretagne et où il aimerait s'occuper à jardiner et à bricoler.

L'avenir est donc clair pour lui. Il est d'ailleurs fier de sa réussite et a conclu ainsi l'entretien qu'il nous a accordé :
 "Quand on voit ce qu'est devenu en 1974 cette maison et qu'on sait ce qu'elle était en 1940, je ne suis pas mécontent de ce que j'ai fait ..."

*

* *

L'origine sociale paraît être le facteur principal de détermination de la carrière et donc du comportement patrimonial et de préparation de la retraite des petits indépendants adhérents à l'ORGANIC et à la CANCAVA.

L'étude de l'attitude générale de ces derniers à l'égard de la société dans laquelle ils s'insèrent, celle de leur stratégie familiale et des liens de cette dernière avec leur stratégie professionnelle, celle enfin de leur attitude à l'égard de leur régime de retraite confirment, comme on va le voir, l'importance et la pertinence de ce facteur.

LISTE DE SYMBOLES APPARAISSANT DANS LES FIGURES ⁽¹⁾

I - CHEMINEMENT PROFESSIONNEL :

- P** Apprenti, salarié ou aide familial dans l'entreprise paternelle
- A** Apprenti
- S** Salarié
- 1** Première installation en tant qu'indépendant
- 2** Deuxième installation en tant qu'indépendant
- C** Reprise de l'entreprise paternelle
- EF** L'épouse travaille dans l'entreprise
- SF** L'épouse travaille, comme salariée, en dehors de l'entreprise

II - CHEMINEMENT FAMILIAL :

- M** Mariage
- F** Naissance d'une fille
- G** Naissance d'un garçon
- DP** Décès du père
- M** Mariage d'un garçon
- M** Mariage d'une fille
- △ Enfant toujours à charge en 1974
- T** Enfant commence à travailler hors de l'entreprise familiale
- Enfant ou gendre commence à travailler dans l'entreprise familiale

(1) La colonne d'apparition du symbole indique la date de l'évènement correspondant ou le début d'une période elle-même indiquée alors par un trait continu horizontal.

III - ACQUISITIONS OU CESSIONS PATRIMONIALES



 Résidence principale

 Résidence secondaire

 Terrain

 Fonds artisanal ou commercial

 Murs de l'entreprise

 Matériel, stock, divers

 Véhicule

 Epargne accumulée qui a permis de financer, au moins en partie, l'achat du bien x.

IV - EMPRUNTS

 Emprunt sur la période indiquée par le trait continu horizontal, a permis de financer, au moins en partie, l'achat du bien x.

 Emprunt bancaire

 Emprunt familial

 Emprunt auprès d'un organisme spécialisé

 Emprunt auprès du Crédit Foncier de France

 Crédit du vendeur

V - ASSURANCE CAPITAL-DECES



Souscription à un contrat d'assurance capital-décès qui viendra à expiration lorsque l'enquêté aura 65 ans.

M A Artisan plombier (CANCAYA)
 Père cheminot
 1 apprenti jusqu'à 1970

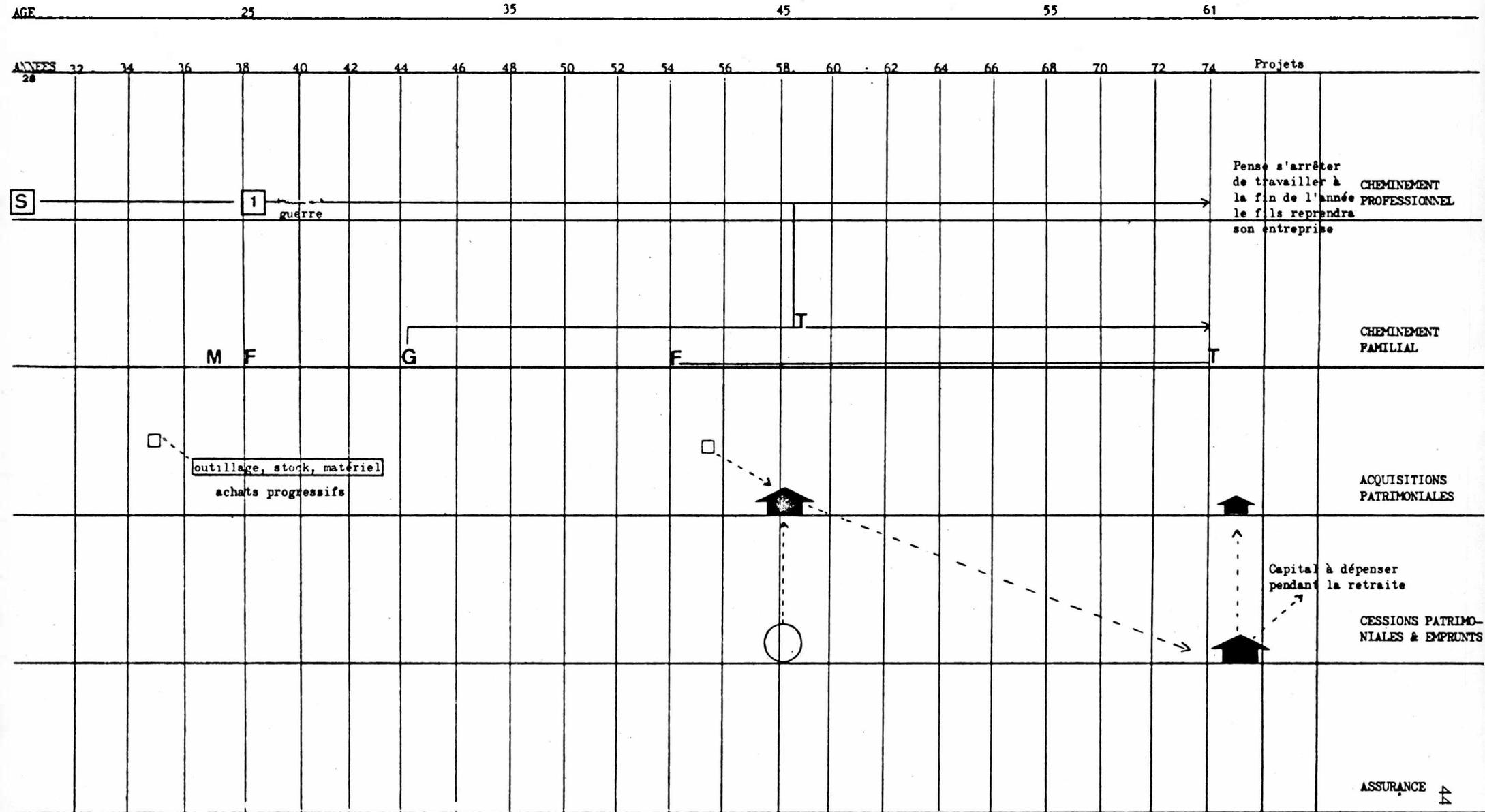


Figure 1 A

M B Artisan plâtrier (CANCAVA)
 1 ou 2 apprentis
 Parents : salariés agricoles

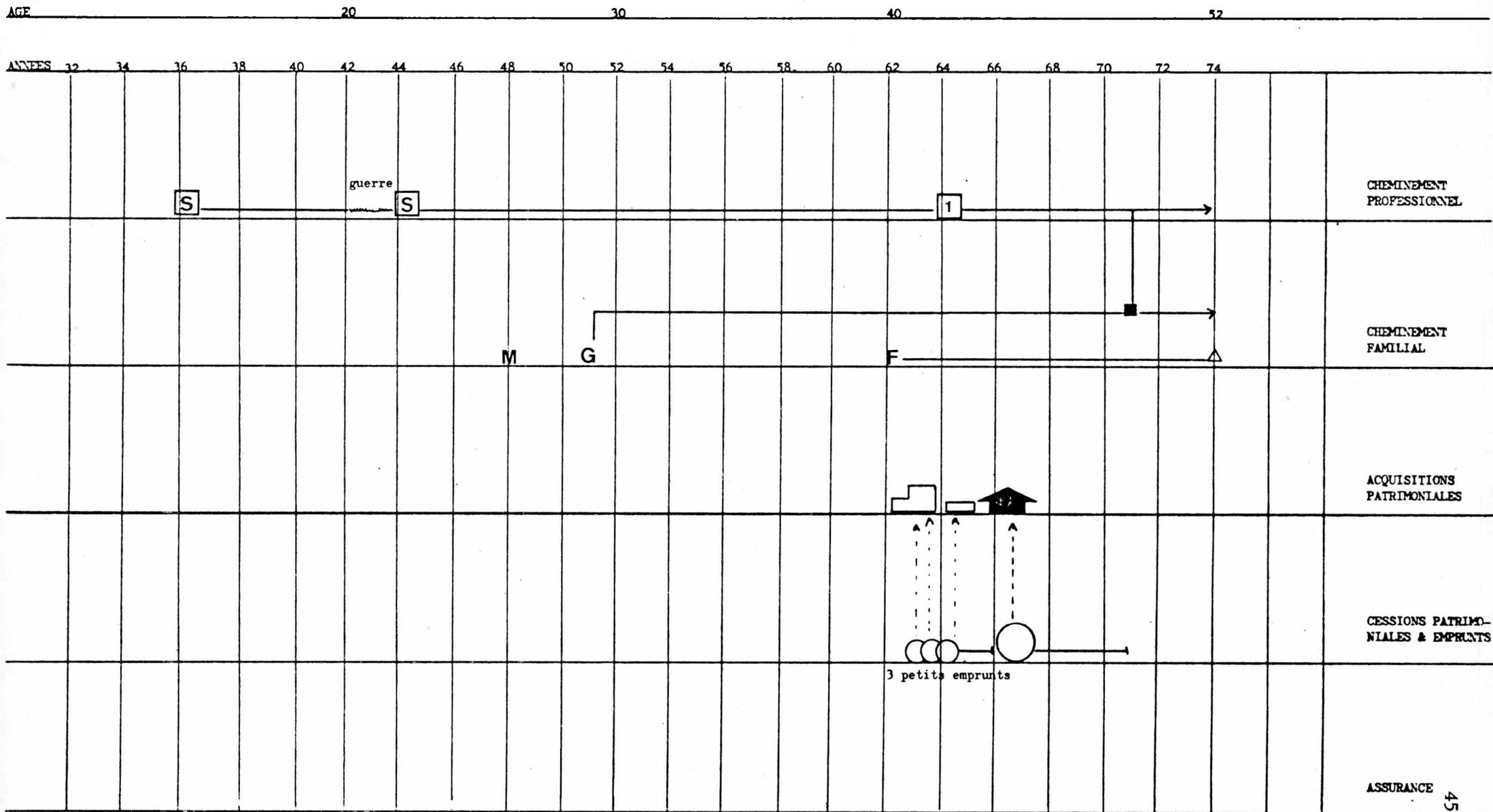


Figure 1 B

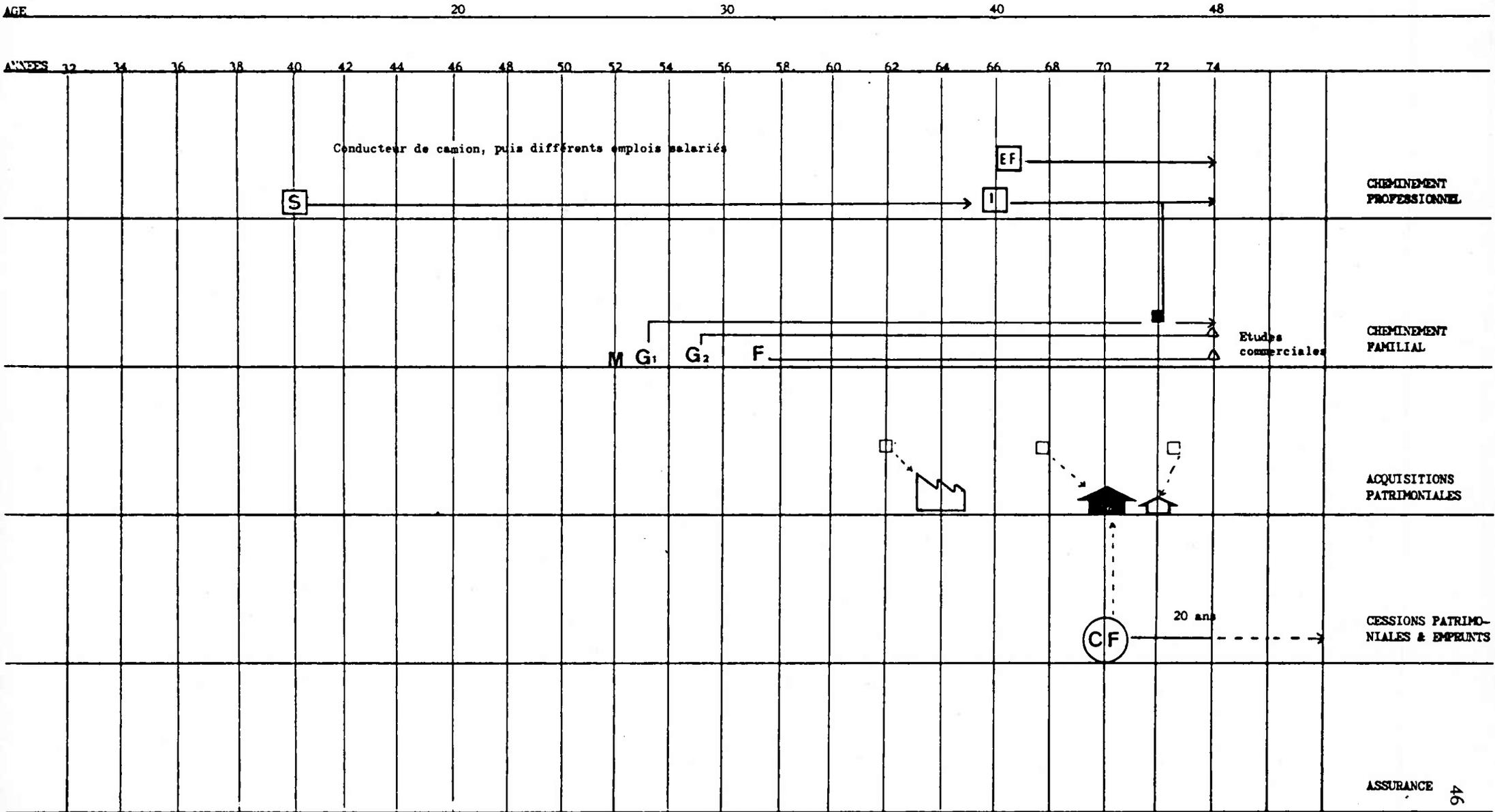


Figure 2 A

M G Artisan ferronnier (CANCAVA)

5 salariés

Père : artisan

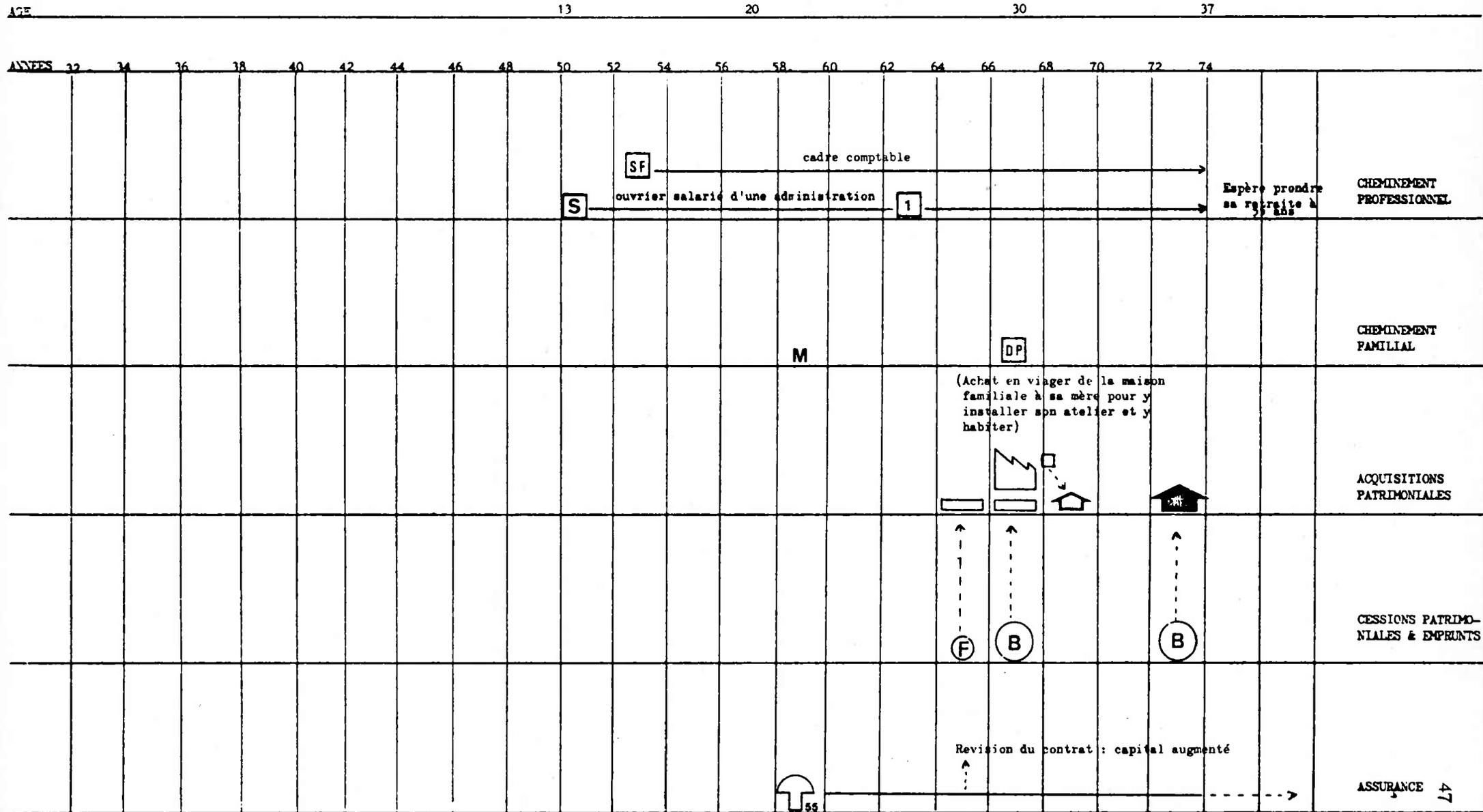


Figure 2 B

M L Tailleur pour hommes (CANCAVA)

1 employé

Parents : exploitants agricoles

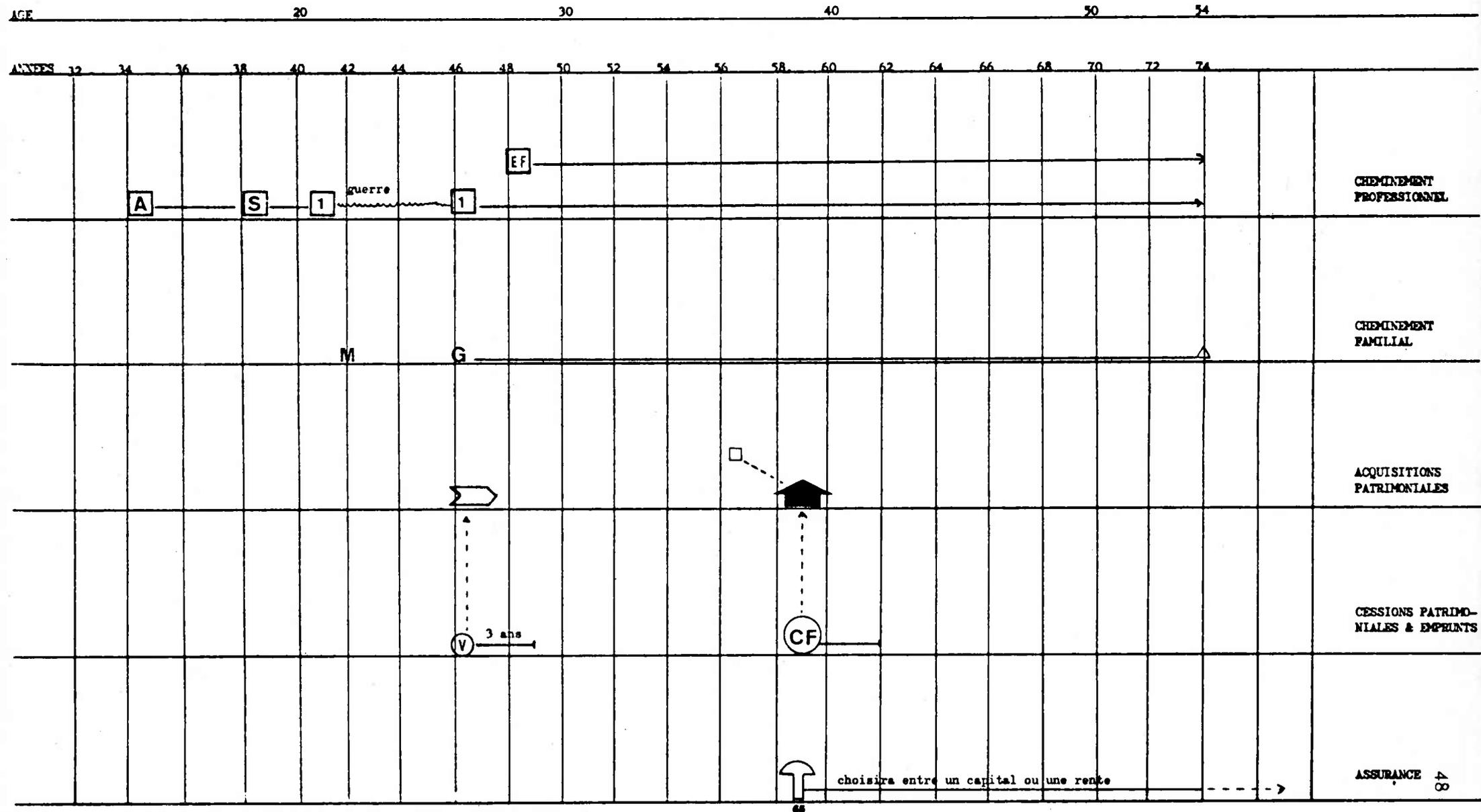


Figure 3 A

M M Boulanger (ORGANIC)

Parents : Exploitants agricoles

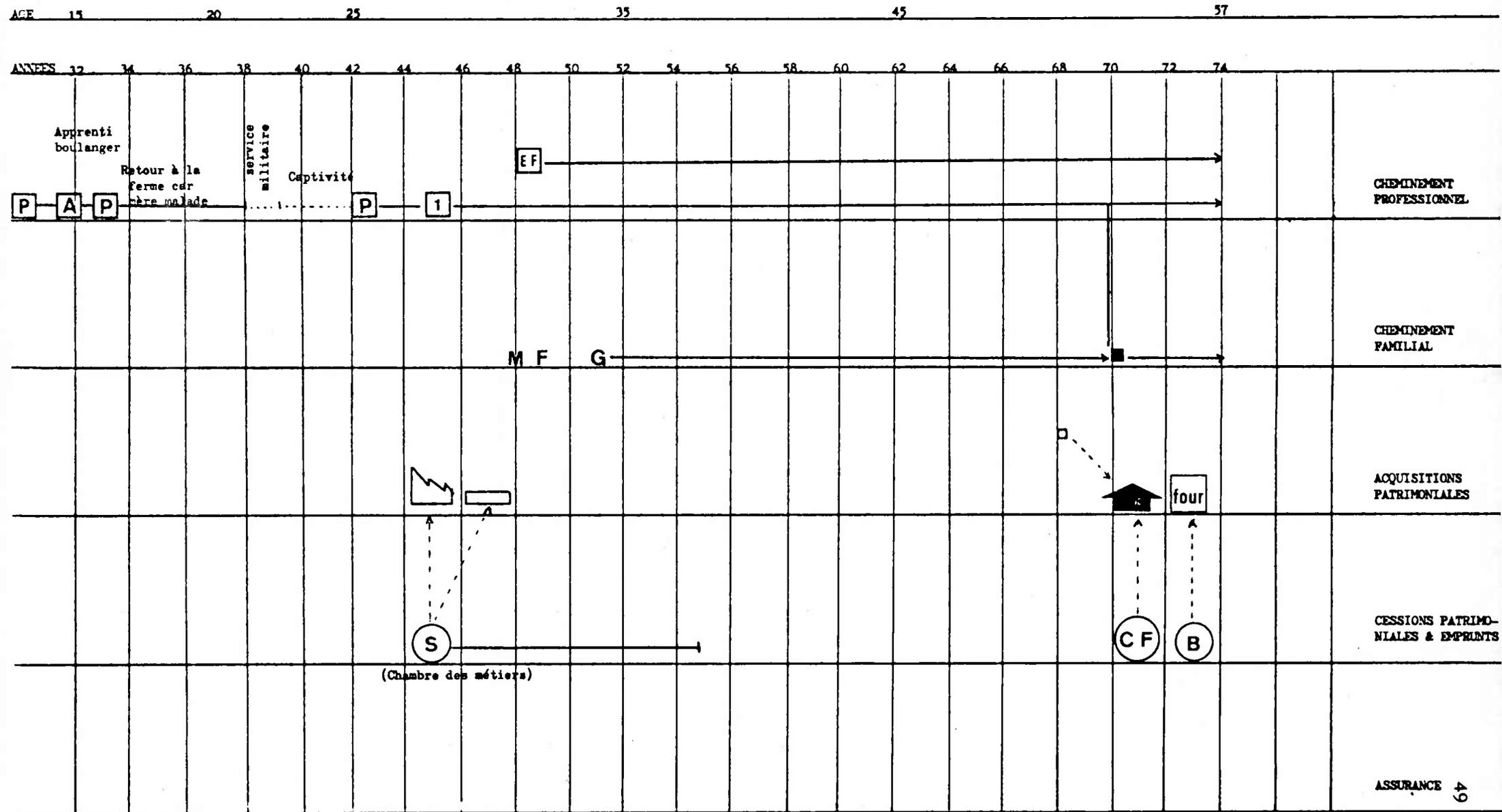


Figure 3 B

M S Garagiste (ORGANIC)

Parents : commerçants

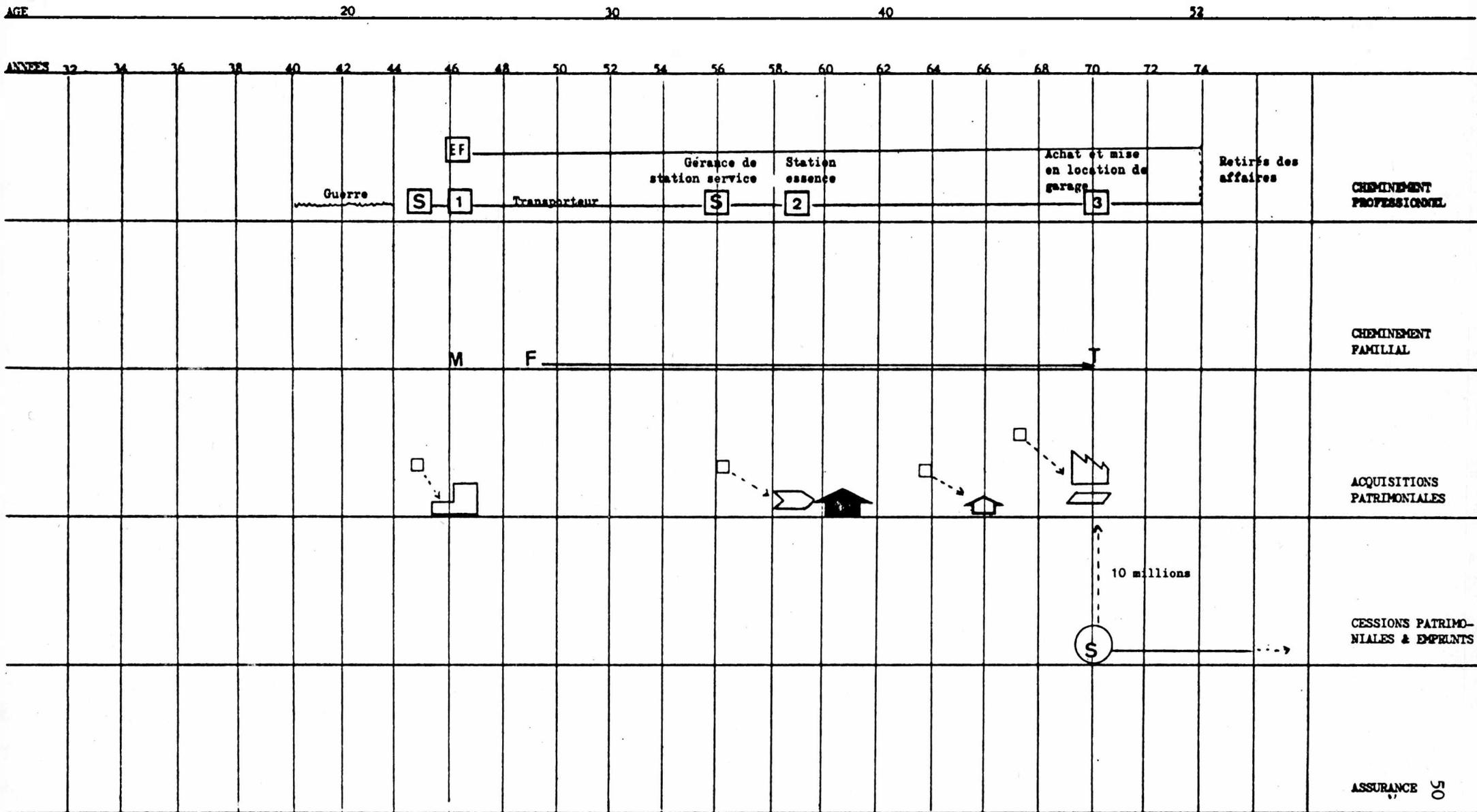


Figure 4 A

M T Marbrier (ORGANIC)
 Entreprise générale
 A pris la succession de son père
 est devenu salarié de sa société
 15 ouvriers

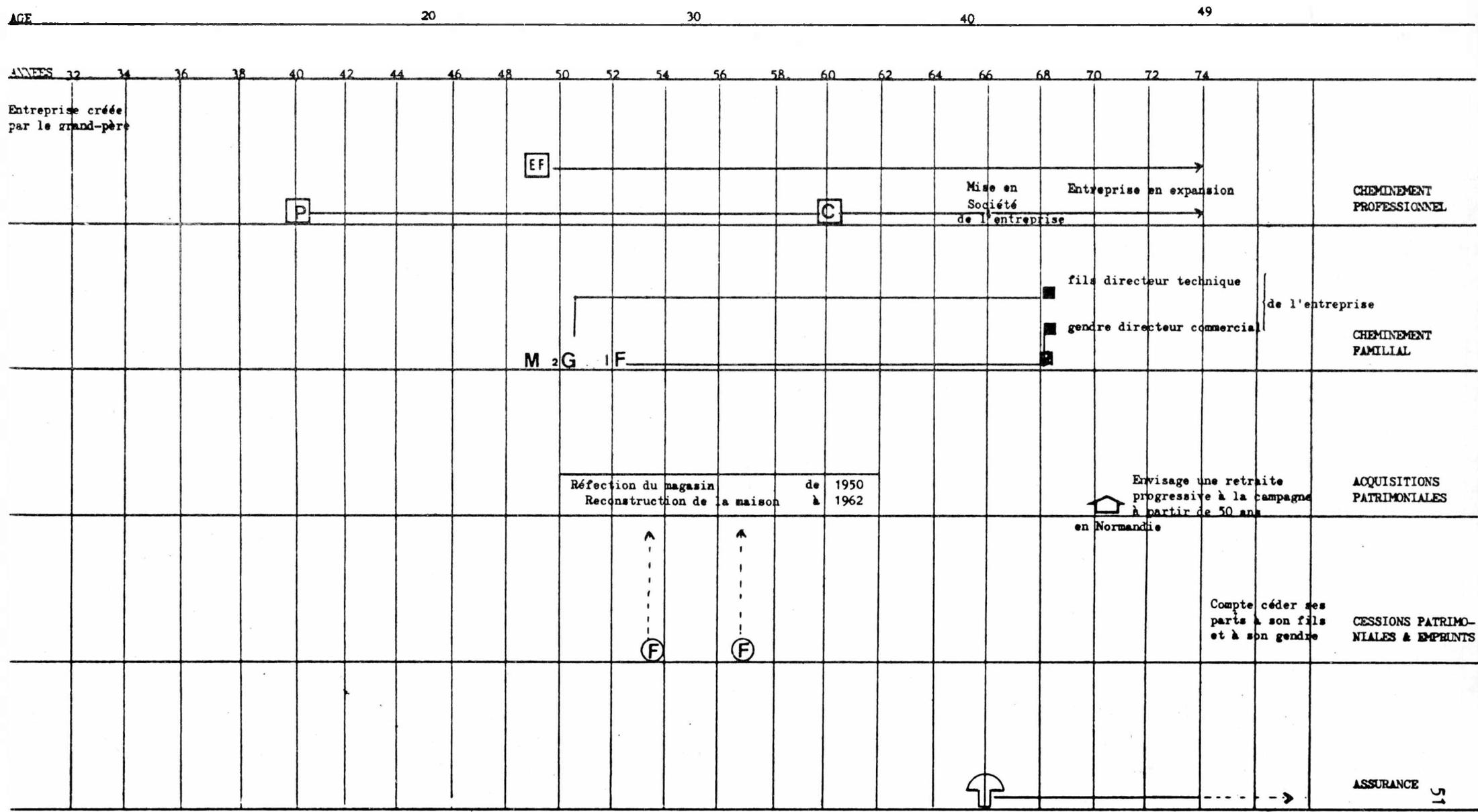


Figure 4 B

TROISIEME PARTIE

ANALYSE DES ATTITUDES
ET SYNTHESES

CHAPITRE V

COMMENT LES PETITS COMMERCANTS ET LES ARTISANS

PERÇOIVENT LEUR SITUATION SOCIALE

Nous étudions, dans ce chapitre, comment les adhérents à l'ORGANIC ou à la CANCAVA appartenant aux secteurs de l'habillement et du textile, du bâtiment, de la boulangerie, et de l'automobile, se situent, subjectivement, dans la Société Française d'aujourd'hui.

A supposer qu'existent des attitudes constantes, indépendantes de l'appartenance professionnelle, on peut induire qu'il en est vraisemblablement de même pour l'ensemble des adhérents à ces institutions, car les secteurs retenus sont à bien des égards contrastés.

Mais afin d'éclairer et si possible d'expliquer ces attitudes, il est nécessaire de situer objectivement les groupes concernés. Malheureusement, les statistiques sont souvent fragmentaires, trop agrégées, et nous devons nous référer aux données de l'INSEE dont les classifications ne correspondent pas toujours à celles qu'adoptent pour leurs besoins l'ORGANIC et la CANCAVA. En effet, l'INSEE distingue les gros commerçants des petits commerçants principalement selon que le nombre de salariés de l'entreprise est inférieur ou égal à trois ou supérieur à ce chiffre. De même, il distingue les artisans des industriels principalement selon que le nombre de salariés de l'entreprise est inférieur à cinq ou supérieur ou égal à ce chiffre. L'INSEE ne retient pas de critère juridique pour ses classifications tandis que l'adhésion à la CANCAVA et à l'ORGANIC dépend du statut juridique de l'entreprise. Il en résulte qu'un artisan ou un industriel, au sens de l'INSEE, peut très bien adhérer soit à la CANCAVA, soit à l'ORGANIC, soit au Régime Général de la Sécurité Sociale. De même, un petit ou un gros commerçant, au sens de l'INSEE, peut adhérer soit à l'ORGANIC, soit au Régime Général de la Sécurité Sociale.

Cependant, on peut considérer que la très grande majorité des artisans et des petits commerçants que distingue l'INSEE adhère soit à l'ORGANIC, soit à la CANCAVA alors qu'il est plus difficile de se prononcer sur les cas des industriels et des gros commerçants.

I - QUELQUES DONNEES CHIFFREES SUR L'ARTISANAT ET LE PETIT COMMERCE

En 1968, on pouvait compter environ 1.475.500 adhérents à l'ORGANIC ou à la CANCAVA, alors que l'INSEE recensait 1.942.820 artisans, industriels, petits et gros commerçants. Les adhérents aux institutions de retraite des indépendants représentaient donc 76 % environ de cet ensemble, ce qui veut dire que 24 % (1) environ des chefs d'entreprise étaient alors affiliés au Régime Général de Sécurité Sociale.

(1) Ceci est un minimum, car les P.D.G. de leur propre entreprise peuvent être classés dans les catégories "Cadres Supérieurs" de l'INSEE.

Selon les statistiques de l'ORGANIC, le nombre de ses adhérents n'a cessé de diminuer entre 1962 et 1973. En particulier, le taux de diminution entre 1962 et 1968 a été de 9,4 %. Durant la même période, le nombre de petits commerçants recensé par l'INSEE diminuait de 8,0 %, celui des gros commerçants augmentait de 2,6 % et celui des industriels de 0,5 %. Il est plausible d'en conclure, qu'outre les créations et disparitions d'entreprises, un certain nombre de mises en Société font perdre à l'ORGANIC des adhérents, malgré le passage d'un certain nombre d'adhérents de la CANCAVA à l'ORGANIC. (Voir tableaux V.1. et V.2.)

Selon les statistiques de l'INSEE, le nombre des artisans a diminué de 1954 à 1962, puis a très légèrement cru de 1962 à 1968. Selon celles de la CANCAVA dont nous disposons, le nombre de ses adhérents a diminué entre 1968 et 1970 pour ensuite se stabiliser jusqu'en 1972 (voir tableaux V.1. et V.3.). Il ne fait pas de doute que l'artisanat est très sensible à la conjoncture, que même une certaine stabilité globale masque une profonde instabilité interne, faite de créations et de disparitions de fonds. Selon une étude effectuée par la SEGESA en 1970 dans six départements, la réussite ou l'échec de l'entreprise artisanale dépendent bien sûr du secteur d'activité et donc du contexte de l'Economie ; mais ils dépendent aussi de la formation professionnelle acquise, laquelle aurait un effet positif, des conditions familiales, et du cursus : seraient en particulier plus fragiles les fonds créés par d'anciens ouvriers espérant une promotion sociale dans l'artisanat, alors que réussiraient mieux les artisans qui ont directement repris le fonds familial.

Bien sûr la fragilité des entreprises dépend du secteur d'activité économique et de la conjoncture. Cependant, on peut avancer que la tendance globale est une diminution progressive du poids des petits indépendants dans la population active depuis le début des années 1960, du fait des concentrations qui s'opèrent dans la plupart des secteurs de l'Economie. Ainsi, selon l'INSEE, le poids des artisans et des petits commerçants dans la population active est passé de 10,6 % en 1964 à 8,1 % en 1968.

Ces catégories auxquelles appartiennent la majorité des adhérents à l'ORGANIC et à la CANCAVA sont donc minoritaires dans le pays. Elles se distinguent des agriculteurs dont le poids relatif dans la population active a beaucoup plus fortement diminué entre 1954 et 1968, passant de 20,7 % à 12,1 %, mais qui demeurent cependant plus nombreux et forment un groupe social relativement fermé, en ce sens que la quasi-totalité des paysans sont fils de paysans.

Au contraire, les artisans et les petits commerçants ont des origines sociales diverses. D'après l'enquête FQP de l'INSEE, effectuée en 1964, sur cent hommes petits commerçants ou artisans actifs entre 1959 et 1964 et nés après 1918, 42 seulement étaient fils d'artisans ou de petits commerçants, 21 étaient fils d'ouvriers et 19 étaient fils d'agriculteurs, 3 seulement provenaient des catégories situées au haut de la hiérarchie sociale : cadres supérieurs, industriels et gros commerçants.

L'accès à l'artisanat ou au petit commerce constitue donc souvent une promotion sociale pour des fils d'ouvriers et de paysans. Mais les classes moyennes sont aussi bien ouvertes à la sortie qu'à l'entrée : toujours selon la même source, sur 100 hommes actifs entre 1959 et 1964 nés après 1918, et dont le père était artisan ou petit commerçant, 24 seulement sont devenus petits commerçants ou artisans, alors que 38 sont devenus ouvriers, 24 employés ou cadres moyens, 11 cadres supérieurs ou industriels ou gros commerçants.

EVOLUTION DU NOMBRE DES PETITS COMMERÇANTS ET DES ARTISANS RECENSES PAR L'INSEE

ET DE LEUR POIDS DANS LA POPULATION ACTIVE EXPRIMEE EN %

Année	Petits Commerçants		Artisans	
	Nombre	Poids	Nombre	Poids
1954	1.268.740	6,7	734.280	3,9
1962	1.117.840	5,8	611.000	3,2
1968	1.028.160	5,0	622.800	3,1

Tableau V.1.

EVOLUTION DU NOMBRE TOTAL DES ADHERENTS A L'ORGANIC ET DE CELUI DES ADHERENTS
APPARTENANT AUX BRANCHES D'ACTIVITE ECONOMIQUE ENQUETEES

Année	Boulangerie	Bâtiment	Automobile	Ensemble des Adhérents à l'ORGANIC
1962	41.417	23.866	8.597	982.258
1968	37.745	19.288	8.730	889.818
1971	34.833	16.958	8.677	830.244
1973	33.454	14.498	8.769	782.661

Tableau V.2.

EVOLUTION DU NOMBRE TOTAL DES ADHERENTS A LA CANCAVA ET DE
 CELUI DES ADHERENTS APPARTENANT AUX BRANCHES D'ACTIVITE ECONOMIQUE ENQUETEES

Année	Bâtiment	Textiles et Habillage	Ensemble des Adhérents à la CANCAVA
1968	241.406	39.568	579.747
1970	236.998	33.390	553.727
1972	238.858	29.136	544.593

Tableau V.3.

REPARTITION DES OPINIONS SUR L'EVOLUTION DU NIVEAU DE VIE DES PETITS
 COMMERCANTS ET ARTISANS EXPRIMEES PAR L'ENSEMBLE DES FRANCAIS, ET
 CELLE DES OPINIONS SUR L'EVOLUTION DU NIVEAU DE VIE DE L'ENSEMBLE
 DES FRANCAIS ET SUR CELLE DE LEUR PROPRE NIVEAU DE VIE EXPRIMEES PAR
 LES PETITS COMMERCANTS ET ARTISANS POUR LA DECENNIE 1963 - 1973 (1)

Opinions : Depuis une dizaine d'années	Les Français jugent l'évolution du niveau de vie des petits commer- çants et artisans	Les artisans et petits commerçants jugent l'évolution :	
		du niveau de vie des Français	du niveau de vie de leur groupe
ça va mieux	11	55	15
c'est pareil	9	13	9
ça va moins bien	67	21	73
ne sait pas	13	11	3
	100	100	100

Tableau V.4.

(1) Source : Documents du CERC n° 19/20 - 3e et 4e trimestres 1973

REPARTITION DES OPINIONS SUR L'EVOLUTION DU NIVEAU DE VIE
DE LEUR GROUPE ET CELLE DES OPINIONS SUR L'EVOLUTION DU
NIVEAU DE VIE DE LEUR PROPRE FOYER EXPRIMEES PAR LES
PETITS COMMERCANTS ET ARTISANS
POUR LES ANNEES 1960 - 1970 ET 1963 - 1973 (1)

Opinions : Depuis une dizaine d'années	Décennie 1960 - 1970		Décennie 1963 - 1973	
	Revenus du groupe professionnel	Revenus du foyer	Revenus du groupe professionnel	Revenus du foyer
ça va mieux	7	24	15	47
c'est pareil	5	21	9	22
ça va moins bien	84	53	73	29
ne sait pas	4	2	3	2
	100	100	100	100

Tableau V.5.

(1) Source : Documents du CERC n° 19/20 - 3e et 4e trimestres 1973

A la sortie de ces classes, il peut donc y avoir aussi bien mobilité sociale descendante que mobilité sociale ascendante : ce qui reflète leur fragilité, car un fils d'artisan ou de petit commerçant préférerait en général reprendre l'entreprise de son père plutôt que d'être prolétarisé si l'avenir de cette entreprise était assuré.

Avec la concentration industrielle et commerciale, il s'est créé en France un malaise profondément ressenti par les petits indépendants depuis le début des années 1960.

Il est certain que tous n'ont pas subi de la même façon le processus de concentration. Ainsi, pour ne prendre que des exemples relatifs aux sous-groupes qui ont fait l'objet de notre enquête sur la préparation de la retraite, entre 1954 et 1966 : le nombre de boulangeries et pâtisseries employant de 0 à 5 salariés a diminué de 9 %, le nombre de celles qui employaient de 6 à 9 salariés a augmenté de 78 %. Le nombre d'entreprises du secteur des textiles a dans le même temps très fortement diminué : de 50 % pour les entreprises employant de 0 à 5 salariés, de 32 % pour celles qui employaient de 6 à 9 salariés. Au contraire, le nombre des entreprises du bâtiment et des travaux publics employant de 0 à 5 salariés a augmenté de 18 %, celui de telles entreprises de 6 à 9 salariés a augmenté de 62 % (Selon les chiffres de l'INSEE pour la préparation du VIème Plan, cités par S. DUCAIN dans Economie et Humanisme, n° 191 - Janvier-Février 1970, page 10).

Les artisans et petits commerçants et industriels ne forment donc pas un groupe homogène du point de vue de leur insertion dans l'économie. La couturière qui travaille seule chez elle et le patron d'une entreprise du bâtiment employant une cinquantaine de salariés qui décide d'opter pour le statut juridique de Société Anonyme ne vivent pas dans le même univers.

Certes, en plus des tendances à long terme, la conjoncture économique peut être plus ou moins défavorable à tel ou tel sous-groupe. Au premier semestre 1974, lors de l'enquête, beaucoup d'artisans et d'industriels du bâtiment, de commerçants de l'automobile se sont plaints du resserrement du crédit immobilier et du crédit à la consommation alors que les boulangers continuaient à vendre leur pain. Cependant, malgré des différences d'attitudes et de comportements dues à des positions elles-mêmes différenciées dans la structure sociale, les petits indépendants ont des traits de mentalité communs que nous allons analyser aussi bien que les différences qui les séparent, en étudiant l'image qu'ils ont d'eux-mêmes, leurs relations à leur groupe professionnel et autres groupes sociaux, leur rapport à l'Etat et leur conception de l'organisation sociale.

Cette étude permettra d'éclairer leurs attitudes à l'égard de leurs régimes de retraite.

On sait que leur attachement à leur statut d'indépendant leur avait fait refuser la création d'un Régime de Sécurité Sociale commun à leur groupe et à celui des salariés, en 1949. Comme leurs régimes de retraite connaissent aujourd'hui des difficultés dues essentiellement à leur déséquilibre démographique, nous étudierons comment ils perçoivent ce problème sans isoler ce dernier de l'ensemble des questions qui sont, pour eux, des sujets de revendication.

Qu'il y ait, depuis plusieurs années, un problème économique de l'artisanat, du petit commerce et de la petite industrie, cela est attesté par la diminution des effectifs de ces catégories. Mais, au-delà des données objectives souvent difficiles à rassembler, on peut voir des indices de malaise dans les différents mouvements revendicatifs qui se sont développés et qui ont sans doute contribué à modeler l'opinion et à la sensibiliser aux problèmes des classes moyennes.

On peut ainsi noter qu'une forte majorité de Français estiment que le niveau de vie des artisans et des petits commerçants s'est dégradé entre 1960 et 1970 ou entre 1963 et 1973 (voir le tableau V.4., où nous donnons les chiffres des enquêtes du CERC sur l'opinion des Français sur l'évolution de leur niveau de vie).

Il n'est pas surprenant que les artisans et les petits commerçants eux-mêmes soient encore plus nombreux à exprimer une telle opinion, et à considérer, à l'inverse, que le revenu de l'ensemble des Français a plutôt évolué favorablement (voir tableau V.4.), car il fait partie de la stratégie de chaque groupe social de se plaindre afin de faire admettre la légitimité de ses revendications. Cependant, il est très intéressant de noter que les artisans et les petits commerçants expriment une opinion bien plus favorable sur l'évolution du niveau de vie de leur propre foyer. Beaucoup divergent lorsqu'ils parlent d'eux-mêmes après avoir parlé de leur groupe social. Et cette divergence est plus forte en 1973 qu'en 1970 (voir tableau V.5.).

Statistiquement la répartition des opinions sur le groupe devrait être la même que celle des opinions sur le foyer, s'il n'y avait pas une distorsion stratégique. Celle-ci est évidente. Le groupe des artisans et petits commerçants dans son ensemble, veut faire passer une image de lui-même et faire admettre qu'il va plus mal qu'il ne va en réalité.

S'il y a objectivement un certain nombre de difficultés économiques que connaît ce groupe, il y a, plus encore, une tension très fortement ressentie par ses membres, entre le groupe et le reste du corps social. Le discours de ceux qui ont répondu à l'enquête sur la préparation de la retraite nous fournit de nombreux éléments qui nous permettent d'analyser le contenu, l'origine et l'évolution de cette tension sociale.

II - L'IMAGE DE SOI ET LES RELATIONS AU CORPS SOCIAL

Nous avons circonscrit l'image qu'ont d'eux-mêmes les adhérents à l'ORGANIC et à la CANCAVA enquêtés en tant qu'ils sont des sujets sociaux, c'est-à-dire la manière dont ils ont construit leur identité sociale en intériorisant leur cheminement et leur position dans la hiérarchie sociale, les rapports objectifs qui unissent leur classe aux autres classes sociales, leur situation concrète de travail, dont les pratiques qu'elle suscite façonnent une subjectivité spécifique.

Construite en référence à d'autres groupes sociaux, l'image de soi est donc située au niveau de l'intersubjectivité. Elle compte des éléments construits à partir des discours et des pratiques de la société à l'égard des artisans et des petits commerçants aussi bien que des éléments d'une stratégie de positionnement de ces derniers par rapport aux autres groupes sociaux. C'est une image complexe et souvent ambiguë, dont la complexité et l'ambiguïté reflètent la position objective propre aux classes moyennes, d'où il résulte que celles-ci sont tiraillées entre leur désir

d'ascension sociale qui les conduit à adopter des valeurs bourgeoises auxquelles elles se réfèrent pour se différencier de la classe ouvrière, et leur désir non moins réel de conserver certaines valeurs caractéristiques des classes populaires qui leur permettent de se différencier de la bourgeoisie à laquelle elles n'ont véritablement pas accès.

II.1. L'identité sociale

Nous avons repéré quatre manières qu'utilisent les enquêtés pour définir leur identité sociale. La première consiste à se situer dans la classe moyenne et à justifier cette situation par le statut d'indépendant. Il n'est alors pas fait référence aux autres classes sociales. On se trouve bien installé dans l'artisanat, le petit commerce ou la petite industrie, traditionnellement situés au milieu de l'échelle sociale.

La seconde consiste à se définir d'un point de vue dynamique comme étant en promotion sociale par rapport aux ouvriers. On insiste alors sur le fait qu'on est un ouvrier libre, un travailleur devenu indépendant, etc... La référence à la classe ouvrière est alors explicite. On cherche à se différencier des ouvriers tout en rappelant qu'on en a certaines caractéristiques, dont en particulier la qualification, la possession d'un métier manuel.

La troisième manière de se définir consiste à s'identifier aux ouvriers. On insiste alors sur le fait qu'on est un ouvrier, un travailleur ayant un métier, mais que de plus, contrairement aux apparences, on n'est pas libre, on n'est pas réellement indépendant et même, on est exploité.

Rares sont les enquêtés qui se définissent comme faisant partie de la bourgeoisie. Cette quatrième manière de se situer socialement correspond à des cheminements objectifs particuliers. Il s'agit, d'une part, de femmes issues de la bourgeoisie et dont l'accès à l'artisanat pouvait constituer une solution honorable à des revers de fortune familiale parce que leur travail de couturière, de corsetière, etc... les maintiennent en contact avec les femmes de leur milieu dont elles partagent les goûts, les manières, les valeurs familiales et domestiques, et jusqu'à la manière de se présenter (au sens où l'on dit de quelqu'un qu'il présente bien ou mal), c'est-à-dire tout un ensemble de traits culturels qui leur permettent de tenir leur rang, au moins au niveau de l'imaginaire social, puisque leur fait définitivement défaut un capital économique et qu'elles n'ont trouvé époux que dans la petite bourgeoisie. Il s'agit aussi d'hommes issus de la bourgeoisie, qui ont perdu une part de capital culturel parce qu'ils n'ont pas réussi à faire des études alors que leur père exerçait une profession libérale (médecin ...), mais qui ont hérité d'un capital économique assez important pour pouvoir créer une entreprise commerciale. Ils se disent alors entrepreneurs et ils possèdent suffisamment d'instruction (baccalauréat) pour pouvoir maîtriser leurs problèmes de gestion et éventuellement se reconvertir. Il s'agit, d'autre part, d'éléments issus des classes populaires ou dont le père était lui-même artisan ou petit commerçant, qui ont l'esprit d'entreprise et le souci très net de se démarquer à la fois de leurs parents par rapport auxquels ils estiment avoir beaucoup mieux réussi et de l'ensemble de l'artisanat et du petit commerce dont ils stigmatisent le traditionalisme, l'incapacité à gérer et donc à faire fructifier un capital. Ils se disent volontiers patrons ou cadres. Ils ont pu, grâce à un héritage au départ, accumuler assez de capital économique pour se démarquer des classes moyennes mais ils n'ont certes pas assez de

capital symbolique pour se sentir complètement intégrés à la bourgeoisie. Comme on le verra, leur stratégie d'ascension sociale est d'atteindre cet objectif à la génération suivante, c'est-à-dire par leurs enfants, auxquels ils donnent la possibilité de faire des études et auxquels ils désirent aussi bien transmettre leur capital économique.

Les commerçants et entrepreneurs (adhérents à l'ORGANIC) sont plus nombreux que les artisans (adhérents à la CANCAVA) à se situer au milieu ou dans la moitié supérieure de l'échelle sociale (voir Tableau V.6.).

IDENTITE SOCIALE
EN RELATION A L'APPARTENANCE
A UN REGIME DE RETRAITE

Se définit comme étant :	Adhérents à :	
	L'ORGANIC	LA CANCAVA
Ouvrier, exploité, etc...	3	26
En promotion sociale par rapport à l'ouvrier	14	33
Appartenant à la classe moyenne	72	38
Accédant ou appartenant à la bourgeoisie	11	3
	100	100

Tableau V.6.

Bien sûr leurs revenus sont en général plus élevés que ceux des artisans, et il est bien évident sur la manière de se situer dans l'échelle sociale dépend en partie du revenu, comme le montrent d'ailleurs les chiffres du tableau V.7.

IDENTITE SOCIALE
EN RELATION AVEC LE REVENU

Se définit comme étant :	Revenus	
	Inférieurs à 30.000 F/an	Supérieurs à 30.000 F/an
Ouvrier, exploité, etc...	21	3
En promotion sociale par rapport à l'ouvrier	27	18
Appartenant à la classe moyenne	50	67
Accédant ou appartenant à la bourgeoisie	2	12
	100	100

Tableau V.7.

Mais, c'est l'origine sociale qui détermine dans la plus large mesure l'identité sociale des petits indépendants (1). Les adhérents à l'ORGANIC de l'échantillon sont en général fils de petits commerçants ou d'artisans. Les boulangers, en particulier, sont très souvent fils de boulangers. Au contraire, les adhérents à la CANCAVA sont le plus souvent fils d'ouvriers ou de paysans. Or, les fils d'indépendants se rangent dans la classe moyenne dans la très grande majorité des cas, tandis que les fils d'ouvriers et de paysans se définissent plus souvent comme étant en promotion par rapport à leurs parents et sont pratiquement les seuls à identifier parfois leur condition à celle des ouvriers (voir tableau V.8.).

(1) D'ailleurs le revenu dépend dans une large mesure de l'origine sociale, puisque 71 % des fils d'ouvriers ou de paysans disposent de revenus inférieurs à 30.000 F par an, tandis que 44 % seulement des fils d'artisans ou de petits commerçants, etc... disposent de revenus de cet ordre de grandeur.

Il va de soi qu'un individu issu d'une classe moyenne et y appartenant objectivement lui-même se situe subjectivement dans cette classe, dans la quasi-totalité des cas. Lorsqu'exceptionnellement il définit son identité sociale en référence à l'ouvrier, en insistant sur la faiblesse de ses avantages par rapport à ce dernier et leur tendance à disparaître, il veut souligner l'instabilité et le déclin objectifs des classes moyennes traditionnelles.

Pour un fils d'ouvrier ou de paysan, se situer dans une classe moyenne, c'est signifier une coupure d'avec ses origines et la réussite d'une émancipation sociale confirmée. Au contraire, se situer en référence aux ouvriers, comme étant en promotion sociale par rapport à ceux-ci, c'est souligner que l'on est en train d'accéder à une classe moyenne sans en faire encore pleinement partie. Enfin, s'identifier aux ouvriers, c'est signifier l'échec de son entreprise d'émancipation sociale : il en va ainsi pour ceux que l'instabilité de leur position pourrait du jour au lendemain reconduire au salariat, pour ceux encore que la sous-traitance subordonne à l'industrie et pour lesquels l'indépendance n'est plus qu'une illusion évanouie.

L'identité sociale se précise lorsque les individus parlent du groupe auquel ils se rattachent de par leur métier ou leur profession. Il est intéressant de noter que les artisans du bâtiment ainsi que ceux de l'habillement se réfèrent à l'artisanat en général : "nous, les artisans ...", tandis que les boulangers ou les commerçants de l'automobile se réfèrent à leur corporation (voir Tableau V. 8 bis). Les entrepreneurs et commerçants du bâtiment sont, quant à eux, très partagés. Certains se réfèrent à l'artisanat dont, objectivement, ils sont très proches, d'autres se réfèrent plus volontiers aux petites entreprises ; mais eux encore ne font pas preuve d'un esprit corporatiste. Pourtant la corporation du bâtiment est aussi bien structurée que l'est celle de la boulangerie. Mais tandis que les boulangers ont un métier très particulier, le bâtiment comprend un grand nombre de corps de métiers ; et il est exceptionnel qu'un individu se réfère au sous-groupe correspondant à son propre corps de métier, lorsqu'il parle de l'artisanat.

La référence des commerçants de l'automobile à leur corporation a une signification différente. Cette corporation est plus jeune, moins bien structurée que les précédentes. On chemine plus souvent dans la profession à force de "combines". La concurrence y est vive, l'individualisme exacerbé. En parlant de son groupe professionnel, le commerçant de l'automobile cherche à s'individualiser plutôt qu'à apparaître comme l'un quelconque de ses représentants ; ou bien encore à insister sur la prise de conscience récente des intérêts du groupe : ainsi un entrepreneur d'auto-école s'est engagé dans le syndicalisme professionnel après avoir compris que son individualisme de self-made-man le desservait face à une concurrence qu'il lui semblait désormais plus facile de canaliser par l'action au sein de son organisation syndicale corporatiste.

Ce sont d'ailleurs les commerçants de l'automobile qui, au cours du premier semestre 1974, se sont le plus souvent plaints de leurs difficultés conjoncturelles. La crise de la boulangerie est latente et rares sont les boulangers optimistes en ce qui concerne l'avenir de leur profession. Il en est de même de l'artisanat du bâtiment et, à un degré extrême, pour celui de l'habillement dont on sait le déclin. Seuls les entrepreneurs et commerçants du bâtiment demeuraient, pour la plupart, optimistes en ce qui concerne l'avenir de leur profession (voir Tableau V.8 ter).

IDENTITE SOCIALE
EN RELATION AVEC L'ORIGINE SOCIALE

Se définit comme étant :	Origine Sociale				
	Père artisan ou petit commerçant		Père ouvrier ou paysan		Père appartenant à la bourgeoisie
	Adhérents à l'ORGANIC	Adhérents à la CANCAVA	Adhérents à l'ORGANIC	Adhérents à la CANCAVA	Adhérents à l'ORGANIC ou à la CANCAVA
Ouvrier, exploi- té, etc...	0	13	0	29	25
En promotion so- ciale par rapport à l'ouvrier	0	12	36	42	0
Appartenant à la classe moyenne	95	75	50	29	25
Accédant ou ap- partenant à la bourgeoisie	5	0	14	0	50
	100	100	100	100	100

Tableau V.8.

L'identité sociale ne suffit pas à définir l'image de soi. Celle-ci s'enrichit d'un certain nombre de traits valorisés ou dévalorisés que s'attribue l'individu en tant qu'il appartient à une classe sociale ou à un groupe professionnel précis ou bien encore de qualités et de défauts, d'avantages et d'inconvénients qu'il attribue à son métier ou à sa profession.

Les enquêtés insistent souvent sur leur qualification, sur le fait qu'ils possèdent un métier (voir tableau V. 9). Ce capital de savoir pratique dont la valeur socialement reconnue tend à décroître leur permet de se distinguer du simple commerçant ou encore du bourgeois dont ils ne possèdent pas les capitaux économique et culturel. La fierté de l'artisan, c'est de savoir bien travailler de ses mains. Mais la valorisation du travail manuel qualifié qui constitue une norme dominante dans certains groupes ou sous-groupes sociaux particuliers (ouvriers qualifiés tels que typographes, artisans qualifiés tels que serruriers, etc...) est d'autant mieux affirmée qu'elle constitue une norme dominée dans l'ensemble de la société actuelle : dire que l'on possède un métier c'est dire aussi, explicitement ou implicitement, que l'heure de son travail est mal rémunérée. Il n'est pas étonnant que les boulangers soient les

GROUPE PROFESSIONNEL DE REFERENCE EN RELATION
AVEC LE GROUPE PROFESSIONNEL D'APPARTENANCE

Groupe professionnel de référence	Groupe professionnel d'appartenance				
	Boulangers	Commerçants de l'automobile	Commerçants et entrepreneurs du bâtiment	Artisans du bâtiment	Artisans de l'habillement
Le groupe d'appartenance	84	70	0	3	0
L'artisanat	16	10	37	97	100
Les commerçants ou les entrepreneurs	0	20	63	0	0
	100	100	100	100	100

Tableau V.8 bis

APPRECIATION DE L'AVENIR DU GROUPE PROFESSIONNEL
EN RELATION AVEC LA NATURE DE CE DERNIER

Appréciation	Groupe professionnel				
	Boulangers	Commerçants de l'automobile	Commerçants et entrepreneurs du bâtiment	Artisans du bâtiment	Artisans de l'habillement
Optimiste	11	8	50	16	0
Pessimiste	26	8	0	30	73
Insiste surtout sur les difficultés conjoncturelles	37	75	38	30	0
Ne se prononce pas	26	9	12	24	27
	100	100	100	100	100

Tableau V.8 ter

plus nombreux à insister sur leur qualification car ce sont eux qui se plaignent le plus fréquemment de la non-reconnaissance sociale de la qualité et de l'intensité de leur travail : en clair, le prix du pain est trop bas pour le temps de travail qualifié que nécessite sa production. Il n'est pas étonnant, non plus, que les commerçants de l'automobile n'aient jamais parlé de leur qualification. Ils ne possèdent pas comme les artisans qualifiés un métier mais, au contraire, le sens des affaires, ce dont ils sont d'ailleurs très fiers.

De manière moins précise, les enquêtés parlent aussi de l'amour qu'ils portent à leur travail, lequel coïncide avec leur vie tout entière. Il est souvent dit que le travail est passionnant, qu'il est prenant mais captivant, qu'il donne bien des satisfactions à l'individu : l'artisan fait corps avec son travail, il crée, il construit, il transforme la matière. Ces qualités traditionnellement reconnues à l'artisanat deviennent aujourd'hui une sorte de compensation à l'injuste rémunération du travail de l'artisan. Ce sont toutefois des qualités qui se perdent. Les enquêtés âgés critiquent, plus souvent que les autres, les jeunes qui accèdent à l'artisanat sans posséder une véritable qualification et qui ont comme unique souci celui de "faire de l'argent". En réponse à cela, les jeunes stigmatisent plus souvent le manque de dynamisme des anciens artisans (voir tableau V.10).

II.2. Traits que s'attribuent les enquêtés en tant que membres d'un groupe social particulier

D'ailleurs, la passion du travail ne se confond pas toujours avec l'amour du métier. Ainsi, plusieurs commerçants de l'automobile notamment, jeunes pour la plupart et sans qualification, sont passionnés par leur travail parce qu'ils peuvent faire preuve d'esprit d'entreprise, qu'ils se sentent la possibilité d'avoir des initiatives, de prendre des décisions qui ont pour conséquence un accroissement de leur capital économique. La passion du travail est alors celle de l'entrepreneur actif qui se distingue du salarié passif, tandis que l'amour du métier rapproche plutôt l'artisan de l'ouvrier qualifié.

C'est parmi les commerçants de l'automobile et les entrepreneurs du bâtiment que se trouvent le plus grand nombre d'individus qui insistent sur leur esprit d'entreprise, sur leur volonté de progresser ; qui se disent "lutteurs", "bagarreurs", qui sont fiers d'être des self-made-men parce qu'ils ont réussi en partant de rien. Mais la débrouillardise, l'esprit de combine des commerçants de l'automobile diffèrent de ceux de l'artisan. Beaucoup de commerçants de l'automobile insistent, en traçant leur carrière, sur les combines qui leur ont permis de réussir : copinages, ainsi que manoeuvres diverses qui sont à la limite de la concurrence loyale mais qui sont, pour eux, nécessaires à leur ascension sociale. Au contraire, la débrouillardise des artisans du bâtiment est une stratégie de marginal qui tente de subsister en contournant la législation et les circuits établis de l'échange ; c'est une stratégie de repli à laquelle il est acculé parce qu'il ne maîtrise plus l'environnement de son travail. Il dit d'ailleurs souvent qu'il fait ce qu'il peut et qu'il ne peut pas grand-chose. Le manque d'ambition et de prévoyance sont des traits qu'il attribue à son caractère lorsqu'il n'est pas clairvoyant ; mais que les plus conscients de la position actuelle de leur classe dans la structure sociale considèrent comme étant suscités par cette position même. Il arrive aux boulangers, aux artisans du textile et du bâtiment de dire

TRAITS POSITIFS OU NEGATIFS QUE S'ATTRIBUENT LES ENQUETES

(% de fois où il y a attribution en relation avec le groupe professionnel d'appartenance)

Traits	Commerçants de l'automobile	Entrepreneurs du Bâtiment	Boulangers	Artisans de l'habillement	Artisans du bâtiment
Dit posséder un métier, être qualifié, etc...	0	37	63	18	32

Trouve son travail passionnant, aime son métier, etc...	36	50	26	45	32

Est un self-made-man, est fier d'être parti de rien	27	50	16	9	24

A l'esprit d'entreprise	27	50	5	9	11

Est un lutteur, un bagarreur, essaie toujours de progresser	18	63	16	0	16

Est un débrouillard, un "combinard", etc.....	45	13	0	0	11

N'est pas ambitieux			10		
N'est pas prévoyant			7		
Fait ce qu'il peut (et ne peut pas grand chose)			15		
Affirme son individualisme comme caractéristique de son groupe d'appartenance			8		
Est faussement libre			19		

Tableau V. 9.

CRITIQUE DU MANQUE DE QUALIFICATION ET DE L'ESPRIT DE GAIN
DES NOUVELLES GENERATIONS D'ARTISANS
ET CRITIQUE DU MANQUE DE DYNAMISME DES ANCIENS ARTISANS
EN RELATION AVEC L'AGE DES ENQUETES

(% de cas où ces critiques sont formulées,
dans chaque classe d'âge distinguée)

	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
Critique des jeunes générations	8	10	23
-----	-----	-----	-----
Critique des anciens artisans	12	7	3
-----	-----	-----	-----

Tableau V.10.

qu'ils ne sont pas libres, que leur liberté est un leurre : qu'ils font trop d'heures par semaine - c'est surtout le cas des boulangers - ou qu'ils sont contraints par leurs clients, que ces derniers soient des particuliers assimilés à des patrons ou des industriels dont ils sont les sous-traitants.

II.3. Avantages et inconvénients de l'activité professionnelle

Rares sont d'ailleurs les avantages que confère la relation particulière qu'entretient avec son travail le petit indépendant (voir tableau V.11). Les enquêtés ont fait très rarement allusion à la liberté d'aménagement de leur temps de travail. Certains ont souligné les avantages du travail en famille : ce sont en particulier des femmes artisans de l'habillement qui travaillent chez elles, des boulangers que leur femme aide et qui pensent que l'éducation des enfants peut être faite dans de meilleures conditions lorsque la femme ne quitte pas le foyer (ceux-là ont un logement attenant à leur boutique), des tenants de stations-services qui, eux aussi, habitent sur leur lieu de travail. Par contre, les artisans du bâtiment, qui travaillent le plus souvent sur des chantiers, pensent que l'aide de leur femme à la gestion de leur entreprise est plutôt nuisible à la vie du ménage : c'est un travail supplémentaire que leur a imposé la société et qui n'est pas rémunéré. Les artisans du bâtiment soulignent d'ailleurs les difficultés qu'ils rencontrent dans la gestion de leur entreprise. Ils manquent d'instruction et de ce minimum de culture générale nécessaire à la maîtrise de la vie économique. Beaucoup considèrent la gestion comme une sorte de brimade que leur inflige la société industrielle. Leur travail serait de produire et non de gérer. N'ayant pas les instruments nécessaires à la poursuite de ce travail de gestion, ils se sentent handicapés. Les plus traditionalistes refusent catégoriquement ce travail qu'ils considèrent être fait pour le compte de l'Etat ; les plus

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU TRAVAIL
EN RELATION AVEC LE GROUPE PROFESSIONNEL D'APPARTENANCE

(% de cas où un avantage ou un inconvénient
est cité, pour chaque groupe professionnel)

Avantages et Inconvénients	Commerçants de l'automobile	Entrepreneurs du Bâtiment	Boulangers	Artisans de l'habillement	Artisans du Bâtiment
Apprécie que le travail se fasse en famille	45	38	32	55	11
Apprécie la liberté d'aménagement du temps de travail	0	12	0	9	8
A des difficultés pour investir	0	0	32	0	0
A des difficultés pour gérer	0	0	0	0	19
Se plaint de la lourdeur des charges sociales	55	25	37	36	57
A des difficultés de trésorerie	27	25	0	0	27
A des difficultés avec sa clientèle	0	0	26	18	14
Se plaint d'avoir trop d'heures de travail, de travailler trop, de ne pas avoir de loisirs.....	45	0	79	9	24
Se plaint de l'insécurité de sa situation professionnelle	55	12	21	36	43

Tableau V.11.

modernistes souhaiteraient acquérir une formation complémentaire et pensent à la possibilité de créer des ateliers de gestion groupée.

Les boulangers dont le capital productif doit être renouvelé après usure ou obsolescence se plaignent des difficultés d'investir. Pour les plus petits d'entre eux, cela est impossible car leurs revenus ne leur permettent pas de s'endetter. Par contre, ils n'ont pas de problèmes de trésorerie alors que cela peut être le cas pour les artisans et entrepreneurs du bâtiment et les commerçants de l'automobile. Ces derniers stigmatisent le comportement des particuliers qui les paient avec retard ; celui des grosses entreprises et des administrations qui paient leurs traites à quatre-vingt-dix jours alors qu'eux-mêmes sont obligés de payer leurs fournisseurs dans des délais plus courts. Cela les oblige à entreprendre de nouveaux chantiers, quitte à négliger les travaux en cours d'exécution afin de percevoir des avances de fonds et donc de disposer d'argent frais.

Cet argent, ils l'utilisent à payer les salaires de leurs ouvriers, à subvenir aux besoins de leur propre famille et à payer les charges sociales et les impôts. La fixité des échéances de paiement de ces charges constitue une contrainte très sévère contre laquelle ils se révoltent avec d'autant plus d'agressivité qu'ils travaillent plus fréquemment pour le secteur public, lequel les paie souvent avec retard.

En étudiant les relations des petits indépendants avec l'Etat nous reviendrons sur le problème des charges sociales et de l'impôt, car il est indéniable que l'image des institutions de sécurité sociale est très dépendante de la manière dont est envisagé ce problème.

Autre sujet de plaintes : les difficultés que l'on rencontre avec les clients, que ces derniers soient mauvais payeurs, trop exigeants, infidèles, ou même qu'ils soient arrogants et méprisants à l'égard des artisans. Un client exigeant ou méprisant est assimilé à un patron et met l'artisan dans la situation subjective de l'ouvrier, c'est-à-dire dans la situation du subordonné qui doit obéir. Cette relation de subordination contredit ses efforts d'émancipation sociale et il l'assume très mal, d'autant plus mal que face à un client bourgeois il ne saura pas discuter d'égal à égal, ne disposant pas ne fût-ce que du vocabulaire qu'utilise son interlocuteur. Dans de tels moments, il a une conscience aigüe de ses manques d'instruction et de culture générale ; ce qui renforce sa volonté de permettre à ses enfants d'acquérir un capital culturel. Mais au mépris du client fondé sur la supériorité de son statut social, il répond par un autre mépris fondé sur l'ignorance par le bourgeois du travail manuel, son absence de savoir pratique qui le relègue à un rang inférieur, sur une autre échelle de valeurs.

Sujet de plaintes plus fréquentes encore : la trop longue durée du travail. Même s'il gagne mieux sa vie que l'ouvrier, le petit indépendant pense souvent que son heure de travail est moins bien rémunérée que celle de l'ouvrier, parce qu'il fait bien plus d'heures que ce dernier pour l'obtention d'un revenu supplémentaire. Les boulangers sont très nombreux à se plaindre de l'intensité de leur travail, de sa trop longue durée. S'ils s'en plaignent, c'est qu'ils revendiquent un plus juste prix de leur heure de travail : ils voudraient que soit fortement augmenté le prix du pain, afin qu'ils puissent avoir plus de personnel et donc travailler moins longtemps chaque jour ; ils voudraient aussi que leur soit accordée une pension de retraite à 55 ans car

ils auraient, à cet âge, accumulé autant d'heures de travail qu'un salarié moyen prenant sa retraite à 65 ans.

La revendication des artisans du bâtiment et de l'habillement est plus nuancée. Ces derniers aspirent certes à ce que leur travail soit mieux rémunéré, mais plus encore qu'un stimulant matériel, c'est un stimulant moral qu'ils revendiquent. Ils demandent de la considération. Ils refusent que le mode de production artisanal soit désormais un mode de production archaïque, dominé. Son manque de productivité serait compensé par la qualité de ses produits. Cela devrait être socialement reconnu. L'artisanat est unique disent certains, l'artisan est un artiste disent d'autres. Or, il est déconsidéré. Et le comportement de l'Etat à son égard ne peut qu'accentuer cette déconsidération sociale puisque l'Etat le grève d'impôts, n'a pas confiance en lui puisqu'il lui "impose" un forfait, ne lui accorde aucun avantage, etc... C'est alors une remise en question de leur place dans la société qu'ils amorcent. Nous y reviendrons plus loin.

Les commerçants de l'automobile se plaignent aussi de la longueur de leur temps de travail, surtout lorsqu'ils tiennent une station-service. C'est souvent pour justifier leur réussite économique. Ce qu'ils ont eu, ils l'ont obtenu grâce à leur débrouillardise, mais aussi grâce à tout le temps qu'ils ont consacré à leur travail.

A toutes ces difficultés s'en ajoute une dernière qui les subsume toutes : c'est l'insécurité de la situation professionnelle, l'instabilité, la possibilité jamais exclue, souvent envisagée de retourner au salariat, quitte à redevenir indépendant plus tard lorsque la conjoncture sera meilleure (il nous faut signaler ici qu'un artisan enquêté était redevenu salarié au début de 1974). L'avenir, s'il n'est pas sombre, est rarement clair. Il est le plus souvent très incertain. Cette incertitude est d'ailleurs plus vivement ressentie par les plus jeunes ou les plus vieux des enquêtés ; les plus jeunes, parce que leur entreprise n'a pas encore atteint son régime normal : on ne dispose pas encore d'une clientèle sûre, on est fortement endetté, on ne connaît pas toutes les ficelles du métier, etc... ; les plus vieux, parce qu'ils sont souvent vulnérables du fait que décline leur santé, qu'ils résistent moins bien à la concurrence, qu'ils se sont rarement adaptés à l'évolution économique. D'ailleurs, ils sont les plus nombreux à travailler sans employer d'ouvriers salariés : 71 % contre 55 % pour les enquêtés jeunes et 46 % pour les enquêtés d'âge mûr.

La fréquence des difficultés professionnelles auxquelles il est le plus souvent fait allusion varie avec l'âge des enquêtés (voir tableau V.12) mais ne semble généralement pas dépendre des revenus de ces derniers (voir tableau V.13). Ce sont les plus jeunes des enquêtés qui se plaignent le plus souvent de la lourdeur des charges sociales et de leurs difficultés de trésorerie. Il semblerait que les problèmes d'entreprise soient mieux assumés par les enquêtés d'âge mûr. Ces derniers ont en général dépassé la période d'installation et ne connaissent plus les difficultés d'équipement des jeunes ménages. Leurs enfants sont alors scolarisés ou étudiants, si bien que leurs femmes peuvent les aider plus facilement dans leur travail de gestion ou de vente. On peut constater, à la lecture du Tableau V.14, que les conjointes d'enquêtés d'âge mûr sont celles qui travaillent le plus fréquemment avec leur mari. Au contraire, les épouses des enquêtés les plus jeunes ont plus souvent un emploi salarié en dehors de l'entreprise de leur mari. D'ailleurs les enquêtés d'âge mûr soulignent assez fréquemment les avantages du travail en famille (voir tableau V.12).

INCONVENIENTS ET AVANTAGES DU TRAVAIL
EN RELATION AVEC L'AGE

Inconvénients ou avantages	Age		
	de 35 à 45 ans	de 45 à 55 ans	de 55 à 65 ans
Se plaint des problèmes de gestion ou de la difficulté d'investir	28	13	3
Se plaint de la lourdeur des charges sociales et autres	58	38	39
A des difficultés de trésorerie	39	7	10
A des difficultés avec la clientèle	12	13	10
Se plaint d'avoir trop d'heures de travail ...	39	26	36
Se plaint de l'insécurité de la situation professionnelle	50	24	36
Apprécie le travail en famille (parmi ceux dont le conjoint ou les enfants travaillent avec eux)	45	61	47

Tableau V.12.

INCONVENIENTS DU TRAVAIL
EN RELATION AVEC LE REVENU

(% de cas où un inconvénient est cité,
pour chaque classe de revenu)

Inconvénients	Revenus	
	Inférieurs à 30.000 F/an	Supérieurs à 30.000 F/an
Se plaint des problèmes de gestion ou de la difficulté d'investir	18	9
Se plaint de la lourdeur des charges sociales et autres ...	36	40
A des difficultés de trésorerie	18	18
A des difficultés avec la clientèle	12	9
Se plaint d'avoir trop d'heures de travail	34	36
Se plaint de l'insécurité de sa situation professionnelle	36	38

Tableau V.13.

SITUATION PROFESSIONNELLE DU CONJOINT
EN RELATION AVEC L'AGE DE L'ENQUETE

(Répartition % pour chaque classe d'âge)

Situation du conjoint	Age de l'enquêté		
	de 35 à 45 ans	de 45 à 55 ans	de 55 à 65 ans
Est retraité	0	0	10 (1)
Ne travaille pas (femme à la maison)	32	30	29
Travaille dans une autre entreprise et n'aide pas l'enquêté	16	10	10
Travaille dans une autre entreprise et de plus aide l'enquêté à gérer la sienne propre	8	0	6
Travaille dans l'entreprise de l'enquêté	44	60	45
	100	100	100

(1) Il s'agit de maris de couturières âgées.

Tableau V.14.

II.4. L'image de soi telle que la société la renvoie

L'image de soi dont nous venons de circonscrire les déterminants importants - elle dépend de la situation socio-professionnelle concrète, de la position et du cheminement sociaux - se construit dans la pratique quotidienne du travail. Mais, le comportement global de la société à l'égard des petits indépendants ajoute certains traits à cette image. Nous avons souligné le manque de considération sociale dont peuvent être l'objet les artisans, petits commerçants et petits industriels : leur travail ne serait pas payé à son juste prix, il ne serait pas tenu compte de sa qualité : les boulangers, par exemple, insistent sur la qualité du pain fabriqué selon les techniques traditionnelles et qui n'est cependant pas vendu plus cher que "le pain industriel". "On n'est pas récompensé du travail qu'on fait" peuvent-ils dire selon une perspective à la fois économique (revendication d'une hausse du prix du pain) et morale (faire le pain quotidien mérite récompense car c'est une activité quasi-religieuse).

Plus encore, le statut de l'artisan serait très dévalorisé non seulement parce que la qualité de son travail n'est plus reconnue mais parce qu'il ne s'attache plus aucun prestige à la condition d'artisan. L'esprit artisan se perd, se dénature. L'argent a perverti les relations humaines. Aussi l'artisan n'a-t-il plus sa place dans cette société réifiée ; car, insistent plusieurs enquêtés, l'artisan attache une grande importance à la relation "humaine" qu'il établit avec ses clients. Un enquêté âgé affirme qu'il trouve malhonnête de devoir faire payer son temps de déplacement, lequel ne correspond pas à un travail productif. Et c'est la société qui le conduit à agir de façon "malhonnête", ce sont les charges, les impôts qui l'obligent à se comporter ainsi, contre son gré. Rares et heureux semblent les vieux artisans qui ont pu "garder (leurs) petits clients" et entretenir avec eux des relations empreintes d'authenticité. Le plus souvent, il a fallu adapter son propre système de valeurs à la situation socio-économique. La débrouillardise est ainsi une réponse à une situation objective qui ne permet plus l'exercice du métier de façon traditionnelle. Se débrouiller pour ne pas payer une partie des impôts, c'est rétablir un équilibre économique que l'on cherche à atteindre sans se donner pour objectif l'obtention d'un profit maximum. C'est pouvoir ne pas gérer rationnellement son entreprise, lorsqu'on ne sait pas et que l'on ne veut pas gérer ainsi.

La société capitaliste développée rejette les valeurs artisanales. Elle adule les cadres, les technocrates ; comment pourrait-elle respecter l'artisan qui préfère diminuer le nombre de ses ouvriers afin de ne pas avoir à faire face à des problèmes administratifs, qui avoue sereinement qu'il a choisi son métier par goût mais qui ajoute : "je n'ai pas l'esprit grand patron ... j'ai l'esprit artisan". D'ailleurs voudrait-il investir et développer son entreprise, le petit artisan ne dispose pas le plus souvent du capital nécessaire à ce décollage. Il n'a que sa force de travail : "nous les artisans on a que deux bras et notre malheureuse chignole et notre bagnole pour travailler, c'est tout : on peut pas investir ...". Les banques sont de plus en plus réticentes à l'aider. Ses fournisseurs ne lui font pas confiance. Un artisan du bâtiment enquêté venait de "se mettre en société". Ironisant sur son titre de P.D.G. car il ne s'identifiait nullement au personnage, il remarqua la complaisance toute nouvelle des fournisseurs à son égard : "Une société, cela fait sérieux !" Quant à lui, il avait été conduit à ce choix par l'idée qu'il bénéficierait ainsi d'avantages fiscaux et sociaux plus importants. En particulier,

l'obtention d'une retraite de cadre cumulée à celle du régime général de la sécurité sociale constituait une motivation non négligeable.

Aux artisans conscients de l'absence de prestige de leur condition s'opposent les entrepreneurs qui ont le mieux réussi. Mais ceux-là - ils sont deux dans l'enquête - se sont mis en société et s'assimilent volontiers à des cadres ou à des patrons. Contrairement aux artisans quittant la CANCAVA, les entrepreneurs qui quittent l'ORGANIC sont tout à fait intégrés à l'économie et sont les plus dynamiques, ceux qui font preuve d'un véritable esprit d'entreprise. D'ailleurs, s'ils s'identifient à des cadres, ils tiennent aussi à se démarquer des artisans. L'un d'eux a même affirmé qu'il n'avait pas à se plaindre de l'impôt et des charges sociales : "ça n'a jamais constitué une préoccupation pour moi !". Cette réaction est unique. S'y opposent de nombreuses réactions négatives.

Le sentiment de n'être pas véritablement reconnu peut, dans certains cas, s'accompagner de celui d'être mis au ban de la société : 7 % des enquêtés, principalement des artisans du bâtiment, ont avancé l'idée selon laquelle les artisans étaient aujourd'hui assimilés à des bandits, qu'on ne leur faisait pas confiance, qu'on leur réservait un sort de paria. Cette vision extrême est rare, mais bien plus fréquente est celle de l'artisan "bâtard", "bagnard", "souffre-douleur de la société", "dernière roue de la charrette", bref celle d'un artisan socialement désavantagé par rapport à l'ensemble des autres classes sociales.

Cette attitude est cohérente avec celle qu'avait mise en évidence l'enquête du CERC que nous avons citée. Elle est présente chez les artisans du bâtiment, les boulangers et les commerçants de l'automobile. Sa fréquence croît avec l'âge et décroît avec le revenu, alors que la fréquence de l'opinion selon laquelle le travail et le statut social de l'artisan étaient dévalorisés décroissait avec le revenu, mais était relativement indépendante de l'âge (voir Tableau V.15). C'est une attitude manichéenne - "Il y a deux catégories de Français ..." disent certains enquêtés : eux et les autres, toutes classes sociales réunies - ; cela fait partie d'une stratégie revendicative qui nie toute alliance et toute analyse des classes sociales et qui se réfère volontiers à la catégorie abstraite de l'Homme : "on est comme les autres, nous, on est des êtres humains". Ceux-là trouvent toujours des arguments pour dire qu'ils sont plus mal lotis que le dernier des manoeuvres ; car le dernier des manoeuvres ne paie pas d'impôts, reçoit des allocations familiales, bénéficie de divers avantages sociaux qui leur sont refusés et, surtout, travaille certainement moins qu'eux.

11.5. L'image de soi comme expression des rapports avec les autres groupes sociaux

Déconsidéré, marginal, le petit indépendant - et principalement l'artisan - considère qu'il n'est pas entendu : "on nous passe la main dans le dos ... dans l'ensemble nos revendications on les fait sur le papier et puis ça en reste là ! ...". On lui fait peut-être des promesses, mais celles-ci ne sont qu'exceptionnellement tenues. Aussi pense-t-il assez souvent qu'il est mal défendu, mal représenté auprès des pouvoirs publics (voir Tableau V.15). Rares sont les enquêtés qui estiment que leur profession est bien défendue. Ceux-là sont des responsables syndicaux au sein de leur corporation. Ce sont les artisans du bâtiment et les commerçants de l'automobile qui insistent le plus

FREQUENCE EN % DE CERTAINES OPINIONS EMISES
SUR LA PLACE DE L'ARTISANAT DANS LA SOCIETE
EN RELATION AVEC LE GROUPE PROFESSIONNEL, L'AGE ET LE REVENU

	Groupe professionnel					Age			Revenu	
	Commerçants de l'automobile	Entrepreneurs du Bâtiment	Boulangers	Artisans de l'habillement	Artisans du Bâtiment	Jeunes	Mûrs	Vieux	Inférieur à 30.000F/an	Supérieur à 30.000F/an
Considère que son travail n'est pas payé à sa juste valeur, que sa qualité n'est pas reconnue, que sa profession a perdu tout prestige	18	12	53	45	27	35	31	32	34	31
Pense que l'on se méfie des artisans, qu'on n'a pas confiance en eux, qu'on les assimile à des bandits	0	0	5	0	14	8	10	6	4	14
Se dit "bâtard", "bagnard", "souffre-douleur", etc..	27	0	32	0	30	12	21	35	36	6
Se dit être mal défendu, mal représenté auprès des pouvoirs publics	45	12	16	0	5	27	21	32	28	28
Estime être bien défendu, bien représenté auprès des pouvoirs publics	9	12	16	18	41	0	10	9	4	11

Tableau V.15.

fréquemment sur l'absence de défense ou de prise en compte de leurs intérêts. Certains stigmatisent le refus des pouvoirs publics d'écouter leur voix. Mais d'autres, sans doute plus lucides et peu nombreux (20 % des enquêtés), stigmatisent aussi le manque de cohésion de leur groupe professionnel ou de leur classe sociale dont les moyens de pression ne peuvent ainsi qu'être réduits.

Ce manque de cohésion aurait deux causes principales, l'une objective, l'autre subjective. La cause objective est la grande hétérogénéité des situations socio-économiques des membres des classes moyennes. 15 % des enquêtés soulignent cette hétérogénéité qui est réelle. La cause subjective est l'individualisme des petits indépendants. 10 % des enquêtés ont insisté sur leur propre individualisme ou plus encore sur celui des membres de leur groupe. Critiqué chez les autres lorsque s'est effectuée la prise de conscience de l'intérêt collectif, l'individualisme caractérise cependant le comportement de la plupart des petits indépendants. Ce comportement privilégie l'intérêt familial par rapport à l'intérêt du groupe. Nous en étudierons les composantes dans le prochain chapitre, mais nous voudrions en souligner ici la cohérence interne. L'individualisme n'est pas un trait de caractère qui conduit l'individu à choisir une profession indépendante. Ce choix a d'autres déterminations, principalement sociales. Par contre, la pratique quotidienne de la profession ou du métier, dans des conditions objectives déterminées par l'évolution d'ensemble du système social, suscite des conduites individualistes et forge une mentalité individualiste, c'est-à-dire un ensemble de dispositions à se conduire de cette manière.

Ce manque de cohésion est quelquefois opposé à la solidarité ouvrière ou même encore, plus rarement, aux ententes entre les grandes entreprises. Ces deux groupes forment avec celui des fonctionnaires les trois pôles principaux par rapport auxquels les petits indépendants évaluent leur propre situation. 13 % seulement des enquêtés font référence aux agriculteurs : ce sont des ruraux. Ils disent toujours qu'ils sont défavorisés par rapport à ces derniers : il leur est plus difficile d'obtenir des prêts, ils sont plus imposés qu'eux, leur régime de retraite ne bénéficie pas de subventions aussi importantes que celles que l'ont accordé au régime de retraite des exploitants agricoles, etc... Bien plus nombreux sont les enquêtés qui font référence aux ouvriers : 53 % dont 3 % s'accordent à dire que les ouvriers sont plus défavorisés qu'ils ne le sont eux-mêmes. Cette attitude est bien exceptionnelle. Un artisan, ancien ouvrier, a même trouvé normal que les ouvriers travaillent au noir, quoique cela constituât pour lui une concurrence déloyale, car il avait connu d'expérience les difficultés matérielles de certains ouvriers. Cette concurrence est en général critiquée par les petits artisans ; mais les gros artisans ou les entrepreneurs du bâtiment critiquent à leur tour les petits artisans qui, selon eux, font aussi du travail noir.

Une attitude un peu plus fréquente (on la rencontre dans 8 % des cas, mais jamais chez les entrepreneurs du bâtiment ou chez les commerçants de l'automobile) consiste à assimiler la condition de l'artisan à celle de l'ouvrier. L'un et l'autre sont désavantagés, mal rémunérés, exploités ; l'un et l'autre ont de faibles retraites, etc... Cependant, l'attitude dominante consiste à estimer la situation des petits indépendants défavorable par rapport à celle des ouvriers. Cette attitude se révèle dans 42 % des cas et se retrouve dans tous les groupes professionnels distingués, bien qu'elle soit plus fréquente chez les enquêtés les plus âgés et chez ceux dont les revenus sont les plus faibles (voir tableau V.16).

VARIATION DE LA FREQUENCE DES CAS (EXPRIMEE EN %)
 OU LA SITUATION DU PETIT INDEPENDANT EST ESTIMEE
 ETRE PLUS DEFAVORABLE QUE CELLE DE L'OUVRIER
 EN FONCTION DU GROUPE PROFESSIONNEL, DE L'AGE ET DU REVENU

Groupe des enquêtés	Fréquence exprimée en %
Commerçants de l'automobile	36
-----	-----
Entrepreneurs du bâtiment	25
-----	-----
Boulangers	58
-----	-----
Artisans de l'habillement	64
-----	-----
Artisans du bâtiment	35 (1)
-----	-----
de 35 à 45 ans	31
-----	-----
de 45 à 55 ans	34
-----	-----
de 55 à 65 ans	68
-----	-----
Revenu inférieur à 30.000 F / an	58
-----	-----
Revenu supérieur à 30.000 F / an	26

Tableau V.16.

(1) 13 % autres s'estiment aussi défavorisés que les ouvriers.

Elle est facilement explicable : la plupart des petits indépendants se sentent proches des ouvriers de par leur origine sociale ou de par leur métier ; mais ils veulent absolument s'en différencier. Le statut d'indépendant devrait légitimement, pensent-ils, leur permettre de mieux gagner leur vie. Plusieurs d'entre eux ont opté pour ce statut parce qu'ils en espéraient une promotion sociale. Or, il leur apparaît que les mécanismes sociaux de redistribution annulent ou même renversent la différence. Ils sont nombreux à penser qu'à revenu égal, le petit indépendant paie plus d'impôts qu'un ouvrier salarié. Ils revendiquent les abattements fiscaux accordés aux salariés. Ils insistent plus encore sur les avantages sociaux des ouvriers salariés : meilleure retraite, meilleure couverture du risque maladie, allocations familiales plus conséquentes, protections diverses, congés annuels, etc... Ils jalouent les ouvriers pour des avantages qu'ils n'ont pas et qu'ils revendiquent. Cependant, lorsqu'ils emploient eux-mêmes du personnel salarié, ils font de l'ouvrier le bouc émissaire de leurs difficultés parce qu'ils doivent payer pour lui des charges sociales qu'ils considèrent être un prélèvement sur leur revenu légitime.

Certains petits patrons osent même dire que l'ouvrier coûte plus qu'il ne rapporte. Mais il ne fait pas de doute que si l'ouvrier n'est pas rentable il est licencié. La baisse de la demande conduit beaucoup d'artisans à licencier des compagnons. Ainsi l'argument selon lequel l'ouvrier fait perdre de l'argent est-il, le plus souvent, irrecevable (1). Pourtant, il fait partie de la stratégie revendicative des enquêtés de l'utiliser ; et comme ces derniers assimilent les charges sociales à l'impôt et leur collecteur au fisc, il leur est facile de faire de l'Etat un complice de la classe ouvrière aussi bien qu'un complice des grosses entreprises fiscalement avantagées et de conclure que : "tout le monde (nous) tombe dessus !".

L'attitude la plus extrême consiste à soutenir que le principe même de la sécurité sociale conduit à l'immoralité puisque la couverture du risque maladie encourage la tendance à l'absentéisme et donc la paresse de l'ouvrier ; elle consiste encore à soutenir que ce principe est "anti-républicain" car la lourdeur des charges sociales entrave la liberté du travail (de l'artisan).

Tout argument peut contenir une part de vérité. Mais ces arguments frappent par leur virulence et plus encore par la contradiction entre le fait de les soutenir et celui de revendiquer simultanément les mêmes droits sociaux que les salariés, en particulier celui de recevoir des indemnités journalières en cas de maladie. Car pour plusieurs enquêtés, le fait de payer des charges sociales pour leurs ouvriers devrait suffire pour qu'eux-mêmes bénéficient des mêmes avantages. Beaucoup de droits sont revendiqués, mais il est rarement dit que quelqu'un doit en assumer la charge financière. Il va en quelque sorte de soi que le transfert doit s'opérer de la collectivité vers les petits indépendants et que l'Etat doit organiser et gérer ce transfert ; comme il va d'autre part de soi que l'impôt est un vol de l'Etat. Ces évidences une fois rapprochées constituent une nouvelle contradiction puisqu'on attribue à l'Etat un double rôle impossible à tenir : celui d'être protecteur et de donner et celui d'être libéral et de ne pas imposer. Si une telle contradiction peut subsister dans l'idéologie des petits indépendants, c'est qu'appartient à celle-ci la croyance selon laquelle le seul fait de travailler constitue un devoir suffisant envers la collectivité. L'artisan est utile au pays, il travaille pour le pays, plus encore, il est "le plus utile".

(1) La perte peut être réelle pendant une période limitée, avant le licenciement.

En effet, il produit la richesse matérielle. L'ouvrier la produit aussi, mais l'ouvrier n'est pas à l'origine de l'idée de produire ; l'ouvrier n'est pas un entrepreneur. L'entrepreneur industriel serait-il alors l'élément essentiel à la vie économique ? Non, car ce patron n'est plus qu'un gestionnaire, un directeur : il ne produit rien. A l'image d'eux-mêmes que leur renvoie la société - celle d'un exclu, celle du dernier dans la hiérarchie du prestige, et dans celle des valeurs-travail - le petit indépendant réagit en la renversant purement et simplement. Lui, le meilleur, comment peut-il être le dernier ? C'est révoltant !

Cette révolte qui exclut tout effort de rationalisation politique n'est somme toute que la manifestation la plus spontanée et la plus évidente du déclin d'une classe moyenne traditionnelle que le processus de concentration industrielle a déplacée dans la structure sociale. Elle n'a point d'antidote si ce n'est le désir de reconquérir, lorsqu'on est soi-même fils d'indépendant, ou de conquérir, lorsqu'on est soi-même fils d'ouvrier ou de paysan, une position sociale légitime en adoptant une stratégie intergénérationnelle de conversion ou de reconversion : le fils fera des études, il sera cadre ou fonctionnaire ou médecin mais jamais artisan.

Le problème des charges sociales et de l'impôt focalise toute l'énergie revendicative des petits indépendants. S'y concentrent leur rancœur et leur ressentiment. Bien rares sont ceux qui acceptent de payer des charges sociales sans rechigner. Il faut être un entrepreneur dynamique pour que cela ne compromette pas l'équilibre de l'entreprise. Ce sont souvent des petits indépendants ayant franchi un certain seuil de développement - ils ont du personnel salarié - , sans avoir franchi le suivant - ils sont encore sérieusement endettés - , qui se plaignent de la lourdeur des charges sociales. Leur entreprise est en équilibre très instable et toute sortie d'argent non seulement perturbe ce fragile équilibre, mais risque de la faire disparaître. Un seul enquêté a pris une attitude magnanime dans l'adversité, en restant fidèle à son individualisme : déplorant les désavantages des artisans par rapport aux ouvriers en matière de protection sociale, il a estimé ne pas devoir demander la solidarité ouvrière à un moment où la concentration et donc le déséquilibre démographique ont mis en difficulté les régimes de sécurité sociale des petits indépendants ; car, a-t-il ajouté, les artisans s'étaient bien gardés d'entrer dans la régime général de sécurité sociale à un moment où la conjoncture économique leur était plus que favorable. La roue a tourné, mais les règles du jeu ne doivent pas changer. Le désir de l'artisan étant de se différencier de l'ouvrier, il ne peut s'agir de faire appel à celui-ci lorsque sa tentative d'émancipation a quasiment échoué.

Les commerçants de l'automobile font peu référence aux ouvriers bien qu'eux aussi se plaignent de leurs désavantages par rapport à ces derniers en matière de protection sociale. Par contre les artisans (et il faut y inclure les boulangers) font de constantes comparaisons entre leur situation et celle des ouvriers. Leur attitude à l'égard de ces derniers est le plus souvent analogue. Ils pensent parfois que leurs intérêts sont convergents. Et, en effet, ceux-ci peuvent l'être : par exemple, un boulanger peut revendiquer la retraite à 55 ans aussi bien pour ses ouvriers que pour lui-même. Mais à l'argument de la pénibilité du travail, il ajoute l'argument selon lequel un ouvrier boulanger âgé n'est plus rentable pour son patron. De même, les artisans du bâtiment qui travaillent principalement en sous-traitance (26 % de ceux-ci, dans l'enquête) considèrent dans leur grande majorité (21 %) que leur situation

objective est équivalente à celle d'un ouvrier et critiquent le principe de la sous-traitance qui leur ôte toute liberté, qui les relègue à la condition d'exploité, et qui, dans la pratique quotidienne, conduit à "la concurrence des devis", "aux copinages" et aux "pots-de-vin". Seuls les 5 % restant apprécient de travailler en sous-traitance car cela permet une certaine régularité du travail. Le plus souvent, il est moins question de convergence ou de divergence d'intérêts que de différenciation. Or, quelle que soit son origine sociale, l'artisan tient à se démarquer de l'ouvrier sur le plan économique. En général, l'artisan possède un petit capital économique plus important que celui de l'ouvrier. L'acquisition de ce petit capital par héritage ou son accumulation par le travail constituent le premier pas en direction de la bourgeoisie encore bien lointaine. Si cette différenciation par le capital économique ne s'accroît pas - pour les fils d'indépendants - ou ne s'amorce pas - pour les fils d'ouvriers ou de paysans - il y a très certainement échec de leur stratégie d'émancipation sociale. L'ouvrier est alors la mauvaise image d'eux-mêmes : il est celui qu'on ne veut pas être et qu'on risque de devenir ou de redevenir. Au cas où, au contraire, cette différenciation s'est amorcée ou renforcée, la stratégie d'émancipation sociale a réussi ou, du moins, une première étape a été franchie : on est supérieurement différent de l'ouvrier et cette différence est objectivée par la possession d'un capital économique. Alors l'ouvrier constitue l'Autre, celui qu'on ne veut pas être et que l'on ne peut plus être. C'est alors que l'image négative traditionnelle de l'ouvrier buveur, sale, mal élevé, etc... réapparaît : un boulanger peut ainsi critiquer le comportement des ouvriers de son quartier qui "dépensent plus en alcool qu'en pain"; qui ont "une vie dissolue" tandis que lui a "une vie saine" centrée sur le travail et la famille ; qui "ne donnent jamais un sou" lorsqu'ils sont sollicités par les quêteurs alors que lui "donne toujours" (il se plaint à un autre moment que les commerçants soient trop sollicités par les quêteurs) ; et, surtout, qui laissent leurs enfants à l'abandon puisque l'épouse travaille hors de chez elle, tandis que la boulangère "garde toujours un oeil sur ses petits".

Dans le cas où, grâce à l'accumulation d'un capital économique consistant, en deux ou même en trois générations, on entrevoit l'accès à la bourgeoisie, la référence aux ouvriers devient exceptionnelle. On ne voit plus vers le bas, selon ce vieux précepte moral qu'il faut toujours regarder au-dessous de soi et donc se contenter de ce qu'on a ... dans la mesure justement où l'on a plus que quelqu'un d'autre ; on voit plus haut et l'on cherche non plus à se différencier des ouvriers mais à ressembler aux bourgeois. Ce que l'on essaie de faire bien malhabilement, faute d'un capital culturel minimum.

Restent ceux qui sont bien installés dans la moyenne, qui ne sont pas ou plus ouvriers, mais qui sont encore loin de la bourgeoisie car ils ne disposent pas d'un capital culturel et que leur capital économique est encore trop faible : ceux-là cherchent à se démarquer de la bourgeoisie selon une autre échelle de valeurs qu'ils partagent alors avec l'élite ouvrière.

En effet, la différenciation positive de soi par rapport aux classes supérieures s'opère alors par référence à la qualification, au métier. Les artisans comme les ouvriers qualifiés possèdent un capital de savoir pratique qui fait défaut aux bourgeois. Certes la classe dominante dénigre le travail manuel et fait prédominer ses propres valeurs dans l'ensemble des groupes sociaux. Mais il est possible de lui opposer des contre-valeurs fondées sur une réalité objective : la possession d'un capital de savoir pratique dont le rendement objectif peut être faible, mais dont le rendement subjectif

(prestige, complicité et donc reconnaissance et estime, fierté de maîtriser un champ matériel, etc...) peut n'être point négligeable.

Les ménages bourgeois sont dépendants du plombier, du serrurier, etc. alors que les ouvriers bricolent chez eux. Contrairement au travail noir, ce bricolage est toujours accepté par les artisans car c'est un signe qui renforce l'isolement de ceux qui, tout riches et cultivés qu'ils soient, se servent mal ou même pas du tout de leurs mains. Sur le plan du métier, se crée ainsi une complicité entre l'artisan et l'ouvrier. Cet ouvrier-là ne boit plus - comme si l'ouvrier au travail était un autre être que l'ouvrier en famille ! L'image de l'ouvrier peut ainsi se dédoubler : comme il y avait "le mauvais ouvrier", il y a aussi "le bon ouvrier". Mais l'image du bon ouvrier est située sur un autre registre. Elle sert le désir de différenciation par rapport aux bourgeois. La coexistence de ces deux images superposées est la preuve de l'ambiguïté de l'attitude de certains artisans à l'égard des ouvriers. On voit que cette ambiguïté n'est explicable qu'en la rapportant à la position de ces artisans dans la structure sociale, position intermédiaire et essentiellement instable.

La bourgeoisie n'est pas un groupe de référence pour la très grande majorité des personnes enquêtées. Cependant, une fraction de la bourgeoisie, composée des chefs d'entreprises et des cadres supérieurs de l'industrie et du commerce ayant des fonctions de direction, peut constituer un groupe de comparaison. 27 % des commerçants de l'automobile, 37 % des entrepreneurs du bâtiment, 31 % des boulangers, 32 % des artisans du bâtiment comparent leur situation à celle des cadres ou la situation de leur entreprise à celle des "grosses entreprises". La comparaison est d'autant plus fréquente que les enquêtés sont plus jeunes et que leurs revenus sont plus élevés (voir tableau V.17.). Mis à part les rares cas où il y a assimilation de sa situation à celle d'un cadre ou d'un patron de quelque importance, la comparaison vise toujours à signifier que le petit indépendant est défavorisé par l'Etat. Si le cadre est pris comme terme de la comparaison, c'est parcequ'on envie ses avantages fiscaux et sociaux et le prestige qui s'attache à son statut. Si la comparaison concerne les entreprises, on insiste alors beaucoup plus sur la différence de traitement fiscal des petites et des grandes ; et comme le comportement de ces dernières crée pour les petites entreprises des difficultés de trésorerie, on peut faire de l'Etat et des grandes entreprises des alliés ligüés contre le petit (voir tableau V.17.).

On voit que très souvent le contexte de la comparaison est constitué par l'attitude de l'Etat par rapport aux différents groupes sociaux auxquels on compare le sien propre. C'est essentiellement dans cette perspective qu'il faut comprendre la comparaison de sa situation à celle des fonctionnaires.

S'il est fait référence aux fonctionnaires, il est alors toujours très explicitement signifié que les fonctionnaires sont très nettement favorisés par rapport aux petits indépendants (1) : 45 % des commerçants de l'auto-

(1) C'est d'ailleurs ce qui ressortait des résultats de l'Enquête du C.E.R.C. déjà citée.

VARIATION DE LA FREQUENCE (EXPRIMEE EN %) DE COMPARAISON
DE SA SITUATION A CELLE DES FONCTIONNAIRES ET A CELLE DES CADRES
(OU DE LA SITUATION DE SON ENTREPRISE A
CELLE DES "GROSSES ENTREPRISES")
EN FONCTION DE L'AGE ET DU REVENU

	Cadres - Grosses Entreprises	Fonctionnaires
<u>AGE</u>		
de 35 à 45 ans	42	24
de 45 à 55 ans	28	21
de 55 à 65 ans	19	39
<u>REVENU</u>		
Inférieur à 30.000 F/an	24	32
Supérieur à 30.000 F/an	36	25

Tableau V.17.

mobile, 13 % des entrepreneurs du bâtiment, 47 % des boulangers, 36 % des artisans de l'habillement, 31 % des artisans du bâtiment comparent leur situation à celle des fonctionnaires. La comparaison est plus fréquente pour les enquêtés âgés ou ayant de faibles revenus (voir tableau V.17.). Les fonctionnaires sont favorisés à plus d'un titre : du point de vue des avantages sociaux et en particulier de la retraite - leur pension est bien plus élevée que celle d'un artisan et ils peuvent prendre leur retraite à 55 ans dans bien des cas - ; du point de vue de la sécurité de l'emploi - la carrière linéaire et prévisible du fonctionnaire est opposée à la carrière imprévisible, risquée, de l'artisan ; le fonctionnaire est installé dans une situation stable qui lui permet de faire des projets, tandis que l'instabilité foncière de la situation de l'artisan l'empêche d'en avoir - ; du point de vue de la fiscalité - parce que le fonctionnaire est un salarié - ; du point de vue du statut social enfin - parce que les fonctionnaires savent se faire entendre.

Favorisés, les fonctionnaires sont d'autant plus jalouxés qu'ils tiennent leurs avantages de l'Etat. Leurs avantages fiscaux et sociaux sont d'autant mieux contestés qu'ils sont financés par les contribuables à la tête desquels se placent les petits indépendants. La différence de manière avec laquelle l'Etat traite les fonctionnaires d'une part, les petits indépendants d'autre

part est vécue comme une profonde injustice. Cette injustice est très fortement ressentie car le fonctionnariat aurait pu constituer aussi bien que l'artisanat une promotion sociale pour ceux qui sont issus de la classe ouvrière ou de la paysannerie, s'ils avaient eu un peu plus d'instruction.

Bien qu'ils puissent reconnaître l'utilité sociale du travail des fonctionnaires, les petits indépendants narguent ces improductifs sans initiative aucune. Ils considèrent que l'Etat devrait être plus juste envers ceux qui produisent des richesses matérielles en prenant des initiatives risquées : à savoir eux-mêmes ! Lorsqu'il se compare au fonctionnaire, l'artisan accentue le caractère risqué de sa situation et peut se dépeindre sous les traits d'un entrepreneur. C'est que le fonctionnaire représente l'idéal mutilé de l'artisan. Ce dernier désirerait avoir la sécurité du fonctionnaire tout en demeurant artisan, c'est-à-dire tout en ne faisant pas partie d'une organisation strictement réglée. Il rêve d'un Etat libéral et protecteur dont les seuls fonctionnaires seraient justement les artisans - ce qui est contradictoire.

Les artisans peuvent narguer les fonctionnaires pour leur trop grande sécurité ; c'est qu'ils souhaitent eux-mêmes plus de sécurité. Et d'ailleurs, ils aspirent souvent à ce que leur propre fils devienne fonctionnaire parce que le fonctionnariat leur paraît être aujourd'hui une voie d'ascension sociale beaucoup plus sûre que celle qu'ils ont suivie.

A travers la comparaison aux fonctionnaires, c'est donc le rapport à l'Etat qui est révélé. Il ne fait pas de doute que ce rapport est conflictuel. La majorité des personnes enquêtées considèrent que la cause principale de leurs difficultés est constituée par la politique fiscale de l'Etat à l'égard des petits indépendants, à laquelle est d'ailleurs assimilée sa politique en matière de charges sociales puisque ces dernières ne sont pas le plus souvent distinguées des impôts. Alors qu'un seul enquêté - mais c'est un entrepreneur du bâtiment devenu P.D.G. d'une société anonyme - trouve normal de payer les charges sociales et l'impôt, 72 % des commerçants de l'automobile, 25 % des entrepreneurs du bâtiment, 42 % des boulangers, 36 % des artisans de l'habillement, 68 % des artisans du bâtiment se sont plaints, parfois très longuement et bien qu'ils ne fussent pas interrogés à ce sujet, de l'injustice et de la rigueur de la fiscalité qui compromet l'existence même de leur entreprise. La fréquence de telles remarques, le plus souvent formulées avec beaucoup d'agressivité, croît avec l'âge mais décroît avec le revenu (voir Tableau V.18.). Elles émanent de ceux dont les difficultés étaient les plus grandes au moment de l'enquête.

Il peut arriver que l'Etat ne soit plus critiqué seulement au sujet de la fiscalité mais de manière globale. Les enquêtés expriment alors l'idée que l'Etat a la volonté délibérée de nuire aux petits indépendants. Non seulement il ne les aide pas, mais il les brime. Cette réaction pour être plus rare n'en est pas moins révélatrice d'une situation subjective d'exclu : 27 % des commerçants de l'automobile, 11 % des boulangers, et surtout 46 % des artisans du bâtiment ont ainsi insisté sur les brimades dont ils étaient l'objet de la part de l'Etat.

FREQUENCE (EXPRIMEE EN %) D'EXPRESSION D'UNE
ATTITUDE NEGATIVE A L'EGARD DE LA FISCALITE EN
RELATION AVEC L'AGE ET LE REVENU

<u>AGE</u>	
de 35 à 45 ans	50
de 45 à 55 ans	55
de 55 à 65 ans	59
<u>REVENU</u>	
Moins de 30.000 F / an	58
Plus de 30.000 F / an	50

Tableau V.18.

La reconnaissance des intérêts d'un groupe social par l'Etat est la condition nécessaire à l'intégration de ce groupe au corps social. Le sentiment de n'être pas reconnu, d'être rejeté, voire systématiquement détruit, donne à un groupe qui a par ailleurs conscience de son utilité sociale un étrange sentiment d'incompréhension de l'univers social dans lequel il vit. Il semble à beaucoup d'artisans qu'il existe une sorte de conspiration de l'ensemble des classes sociales et dont l'Etat est le chef d'orchestre contre leur groupe social.

Cette non-reconnaissance, ce rejet les renforcent dans l'idée qu'ils ne peuvent se sauver qu'en contournant la légalité stricte. Nombre d'entre eux nous ont dit qu'ils trichaient avec le fisc parce que c'était la seule manière pour eux d'avoir une entreprise viable, c'est-à-dire une entreprise dont ils puissent reproduire le capital tout en s'attribuant un revenu supérieur à celui d'un ouvrier ayant la même qualification. Mais, il ne fait pas de doute que la fraude fiscale est aussi une manière de réagir à une situation ressentie comme profondément injuste, si bien qu'une évolution favorable des rapports entre les petits indépendants et les pouvoirs publics ne pourrait à notre sens se faire que par étapes successives et qu'un plus grand contrôle fiscal devrait s'accompagner d'une revalorisation de leur statut.

Plusieurs enquêtés ont le sentiment de vivre à la frontière de la légalité parce qu'il leur semble que leur cheminement social n'est pas légitime. Dans une société où la réussite sociale est grandement facilitée par la possession d'un capital économique (venu de la famille) ou/et d'un capital culturel dont le diplôme est en quelque sorte le titre coté à la Bourse du Travail, ceux qui

ont pu grimper quelques échelons à force de travail, de débrouillardise, et d'aides latérales, ceux qui ne peuvent se prévaloir d'avoir suivi la filière "normale" de l'ascension sociale, ceux-là ont toujours l'impression d'avoir contourné les circuits établis. Le sentiment d'avoir réussi en partant de rien, d'être un self-made-man, est toujours accompagné du sentiment d'avoir réussi contre la société dans laquelle sont alors rangés tous ceux qui par leur origine sociale sont prédestinés à réussir et tous ceux qui de même n'ont pas réussi ni même tenté de réussir. Font alors partie de l'Establishment aussi bien les ouvriers que les bourgeois, tandis que les artisans seraient, de par leur mobilité sociale relative descendante, légitimée par le progrès technique, ou de par leur réussite latérale, des marginaux.

Minoritaires et marginaux, les petits indépendants se réfugient dans une conception particulière de l'organisation sociale que nous allons caractériser puisque de cette conception découle leur attitude à l'égard de leur régime de retraite.

III - LA CONCEPTION DE L'ORGANISATION SOCIALE

On peut caractériser la conception qu'ont de l'organisation sociale les petits indépendants par une contradiction entre une tendance libérale qui, poussée à la limite, conduit à l'anarchisme et une tendance protectionniste de forme corporatiste. Cette contradiction se double d'une contradiction secondaire entre le refus de l'organisation collective de la vie publique dont l'impôt est une condition nécessaire et la revendication d'un certain égalitarisme dont l'Etat devrait avoir la responsabilité, mais dont les principes sont le plus souvent moraux. Cette revendication est elle-même contredite par le comportement de différenciation sociale qu'adoptent les petits indépendants.

Bien sûr, une telle conception ne se présente pas systématiquement dans le discours de chaque individu. Elle présente d'ailleurs des variations non négligeables et des nuances nombreuses. Il faut la reconstruire à partir d'éléments épars qui en sont autant d'indices. Aussi ne constitue-t-elle qu'une tendance générale autour de laquelle s'ordonnent des différences dont il est possible de rendre compte par les variations de position sociale que l'on peut observer au sein même du groupe des petits indépendants.

La revendication libérale est certainement la plus naturelle. C'est la possibilité d'entreprendre et de s'insérer dans l'économie comme agent indépendant qui est revendiquée ; car cette possibilité même est compromise par le développement industriel :

"Tout ouvrier a le moyen de travailler à son compte, il a des illusions !" s'est exclamé un artisan particulièrement conscient de la fausse liberté d'entreprise, puisque cette liberté formelle est vidée de sens lorsqu'elle ne repose pas sur la possession d'un capital.

A l'ère de la grande entreprise, la concurrence se joue entre forces économiques disproportionnées, situées à des échelles différentes. Aussi la revendication libérale n'est-elle pas celle du libre jeu de la concurrence, mais d'un réglage par les pouvoirs publics, de cette concurrence. Elle s'associe donc paradoxalement à un appel à l'intervention de l'Etat dans le jeu économique, dans l'unique but de protéger le petit et non point au nom

de l'intérêt général. C'est parce que les petits indépendants sont mal organisés en tant que groupe et que chacun d'entre eux préfère, en général, une solution individualiste de ses problèmes, c'est parce que le statut d'indépendant constitue pour eux la voie choisie de l'ascension sociale, qu'ils insistent farouchement sur la liberté d'entreprise. Mais c'est dans la mesure même où leur groupe, ou les différents sous-groupes qu'ils constituent, ne représentent pas, de par leur position objective dans l'économie et de par la faiblesse de leur organisation, une force sociale suffisante pour défendre leur intérêt menacé, qu'ils font appel au protectionnisme de l'Etat (1).

C'est donc la faiblesse objective de la défense de la corporation qui conduit à la demande d'un arbitrage des pouvoirs publics. Le protectionnisme s'associe à un corporatisme dont la nature a changé puisqu'il ne se fonde plus essentiellement sur la qualification et que la concurrence interne et les menaces externes tendent à effriter. Ce protectionnisme n'est pas généralisable. Ainsi, par exemple, il n'implique pas le droit au travail de l'ouvrier. Il exprime, dans la dialectique qui l'unit au libéralisme, l'intérêt particulier du groupe et à travers celui-ci l'intérêt de l'individu qui, loin d'adopter une attitude politique, s'adresse à l'Etat comme un enfant à son père et l'accuse de l'avoir abandonné à lui-même :

"C'est comme un père de famille qui a un gosse, qui a un garçon, il dit, bon, celui-là qu'il se demmerde tout seul !".

Car l'intervention de l'Etat souhaitée est toujours limitée. Il est exceptionnel, par exemple, que les enquêtés aient exprimé le souhait d'une fiscalisation de la Sécurité Sociale : 2 %, alors que 9 % des enquêtés se sont prononcés contre tout système collectif de sécurité sociale. L'Etat doit intervenir pour permettre à l'individu de persévérer dans son individualisme ! La tendance anarchisante, traditionnelle chez les artisans, n'est pas morte. Plusieurs enquêtés qui font appel aux pouvoirs publics pour assurer leur existence en tant qu'ils occupent une position sociale déterminée stigmatisent l'intervention de l'Etat dans d'autres domaines, allant jusqu'à refuser que l'on construise des routes, des écoles, des piscines, etc., parce que cela coûte aux contribuables qu'ils sont. L'Etat dont l'intérêt est opposé à celui du pays dans son ensemble est alors accusé de vivre aux dépens du contribuable selon une logique qui le conduit à ne rien entreprendre qui ne lui soit profitable en tant qu'il est un appareil dont l'ensemble des fonctionnaires tirent leur revenu :

"... chaque fois que l'Etat prend les choses en main, c'est jamais pour y perdre".

L'interventionnisme étatique profite donc à une fraction du pays, au détriment des petits indépendants. L'organisation sociale réglée par l'Etat serait, dans une vision anarchiste, à l'origine de tous les maux des artisans car elle pervertit les relations humaines : devoir donner de l'argent à l'Etat, c'est devoir trop en demander aux clients :

"C'est le porte-monnaie qui parle, ce n'est pas la conscience qui parle ... la conscience n'existe plus parce que l'Etat a besoin de trop d'argent".

(1) La Loi ROYER, comme on l'a appelée, constitue un compromis rêvé entre le protectionnisme et le libéralisme. On sait que son premier article commence ainsi : "La liberté et la volonté d'entreprendre sont les fondements des activités commerciales et artisanales. Celles-ci s'exercent dans le cadre d'une concurrence claire et loyale..."

D'ailleurs 16 % des enquêtés ont clairement dit que la Sécurité Sociale était un impôt. Les réflexions sont sans nuances, du type de celle-ci :
 "C'est un impôt supplémentaire, ça, ce n'est pas autre chose, ... l'URSSAF c'est la plus grande escroquerie française ... c'est un impôt personnalisé!".

Par contre 13 % d'entre eux ont revendiqué l'aide de l'Etat pour leurs différents régimes d'assurances sociales. Si 17 % des enquêtés s'accordent pour demander un régime de Sécurité Sociale unique pour tous les Français, sans cependant prévoir les modalités de financement, 50 % d'entre eux demandent simplement plus de justice, étant entendu qu'ils sont, eux, frappés par l'injustice : cela constituerait donc une redistribution vers eux dont l'Etat assumerait bien entendu la charge.

La revendication égalitaire porte toujours sur des sujets pour lesquels ils pensent que l'inégalité joue à leur désavantage ; le comble étant que les petits paient pour les gros comme le suggérait un enquêté qui, se plaignant de trop payer d'impôts, ajouta :
 "J'ai même l'impression qu'on paie pour le déficit des grandes entreprises !". L'Etat doit alors assurer la justice sociale, ce qui est contradictoire avec le refus plus ou moins grand de la fiscalité. D'ailleurs cet égalitarisme n'est que de façade. Qu'il n'y ait plus "deux catégories de Français", cela ne veut pas dire qu'il n'en reste qu'une mais bien une série hiérarchisée dans laquelle ils occuperaient leur juste place, c'est-à-dire la place moyenne.

C'est parce qu'ils pensent que l'organisation collective leur fait perdre certains avantages relatifs que leur position d'indépendant leur donne par rapport aux ouvriers, qu'ils la remettent en cause ; c'est parce qu'ils ont conscience de l'impossibilité de revenir au passé, qu'ils demandent d'en modifier la structure tout en conservant le principe. La législation sociale, outre le fait qu'elle défavoriserait les petits indépendants sur le plan social, le handicape sur le plan économique :

" Vu les lois sociales (actuelles)... on ne trouvera plus d'ouvriers pour faire des semaines de 50 heures". La moindre des choses serait donc que les petits indépendants aient les mêmes droits que les salariés et que ces droits leur soient accordés par un Etat qui favorise aussi bien ces derniers que les grosses entreprises et ce, à leur détriment. La revendication égalitaire est donc compatible avec une stratégie de différenciation sociale qui pourrait pleinement jouer sur d'autres registres tel que celui de la consommation.

Le scandale de la Sécurité Sociale des indépendants que 30 % des enquêtés stigmatisent (cette opinion est plus souvent exprimée par les jeunes : 40 %, que par les enquêtés d'âge mûr : 31 % ou âgés : 26 %) c'est pour ces derniers le fait d'annuler une différence globale jouant en leur faveur par rapport aux catégories sociales dont ils cherchent à se démarquer.

Nous allons voir en analysant les différentes stratégies professionnelles et familiales des petits indépendants que leur conception de l'organisation sociale dépend de leur position sociale objective. Ainsi, par exemple, la préférence de la sécurité au risque est très fréquente pour les petits revenus parce qu'il y a alors demande d'assistance, fréquente aussi pour les gros revenus parce qu'alors les charges sociales ne constituent plus un handicap.

Cette préférence s'inverse pour les revenus moyens, car alors les risques sociaux sont jugés subjectivement moins importants que le risque de disparition de l'entreprise, laquelle réclame le maximum de mise de fonds. Le chapitre que nous abordons maintenant constitue donc une transition entre celui-ci et le chapitre VII qui concerne plus particulièrement le problème de la retraite.

CHAPITRE VI

STRATEGIE PROFESSIONNELLE ET STRATEGIE FAMILIALE

Traditionnellement, le petit indépendant était à la tête d'une entreprise familiale. Il était aidé par sa femme et par certains de ses enfants ayant terminé leur scolarité obligatoire. L'évolution économique a bouleversé cette tradition. Il n'est pas surprenant que 48 % seulement des enquêtés mariés soient aidés par leur femme et que, parmi les enquêtés dont certains enfants sont déjà entrés dans la vie active, 43 % seulement travaillent avec un ou plusieurs enfants. Ces proportions ne sont cependant pas négligeables. Elles dépendent bien évidemment des caractéristiques de l'entreprise et de l'étape du cycle de vie qu'a atteinte le petit indépendant.

Nous voudrions montrer comment la stratégie professionnelle et la stratégie familiale du petit indépendant se conditionnent réciproquement car elles font partie d'une logique pratique unitaire dont le sujet est tout à la fois un entrepreneur-producteur et un ménage-consommateur, un investisseur et un épargnant, un chef d'entreprise et un chef de famille, bref un homme qui aurait pu être le maître de son existence si l'évolution économique n'avait pas dressé devant lui des obstacles qu'il n'eût pu franchir sans une remise en question de sa logique même et qui vit donc dans la contradiction.

La remise en cause de cette logique est attestée par le changement des relations intergénérationnelles dont les petits indépendants aujourd'hui pré-retraités sont sans doute ceux qui en assument le plus intensément le coût social. En effet, il semble bien qu'un modèle traditionnel conformément auquel les enfants aidaient financièrement leurs parents âgés parce qu'il était entendu que ces derniers escomptaient une telle attitude laisse place à un modèle moderniste conformément auquel chacun prépare sa retraite et n'escompte rien de ses enfants sur le plan financier sans que, pour autant, les liens affectifs se distendent. Ce changement relativement rapide met le petit indépendant actif dans une position défavorable, puisqu'en tant que fils il se conduit vis-à-vis de ses parents conformément au modèle traditionnel et les aide financièrement, mais que, en tant que père, il ne veut rien attendre de ses enfants et prépare seul sa retraite. Nous expliquerons ce changement, particulièrement net en ce qui concerne les classes moyennes, en montrant comment la stratégie du petit indépendant repose sur un projet à long terme de promotion sociale qui concerne aussi bien ses enfants que lui-même.

Ce chapitre est divisé en deux parties. Dans la première, nous montrons comment la situation familiale conditionne la stratégie professionnelle ; dans la seconde, nous montrons comment, réciproquement, la situation professionnelle conditionne la stratégie familiale. Bien évidemment cette division n'est que méthodique car l'analyse nous conduira à conclure qu'il n'existe qu'une stratégie globale à la fois professionnelle et familiale.

I - STRATEGIE PROFESSIONNELLE ET SITUATION FAMILIALE

I.1. Le choix du métier ou de la profession et le sentiment de réussite socio-professionnelle.

La question du choix du métier ou de la profession ne se posait même pas pour une proportion non négligeable (39%) de fils d'artisans ou de petits commerçants, en particulier pour 49 % des fils de boulangers, car il était tacitement admis dans la famille qu'ils en reprendraient le fonds. Cette absence de choix était fondée sur l'autorité paternelle; aussi n'est-il pas surprenant que sa fréquence décroisse lorsque décroît l'âge : de 20% pour les enquêtés âgés à 13 % pour les enquêtés d'âge mûr et à 11 % pour les jeunes enquêtés, ce qui révèle un changement indéniable des relations intergénérationnelles au sein de la famille. Ces cas mis à part, la proportion des enquêtés qui affirment avoir choisi leur métier ou leur profession varie selon leur origine sociale, selon leur revenu, selon leur âge et bien sûr selon leur métier ou leur profession.

Si seulement 60 % des boulangers ont choisi leur métier, c'est que parmi ceux qui ont repris le fonds familial, un nombre non négligeable y ont été contraints par leur père. Par contre si seulement 66 % des artisans du bâtiment ont choisi le leur, c'est qu'un certain nombre d'autres artisans se sont installés lorsqu'une occasion s'est présentée qu'ils n'avaient pas suscitée : proposition d'un ami, licenciement, faillite de l'entreprise dans laquelle ils étaient salariés, etc... Les artisans de l'habillement sont plus nombreux à avoir choisi leur métier : 73 %, les commerçants de l'automobile encore plus nombreux : 90 %, et les entrepreneurs du bâtiment unanimes : 100 %. Ceci montre que le choix du métier est en relation avec l'importance de l'entreprise. Sa fréquence est plus importante pour la tranche des revenus élevés (supérieurs à 30.000 Francs par an) : 86 %, que pour la tranche des revenus faibles (inférieurs à 30.000 Francs par an) : 66 %. Mais il semble que cette fréquence varie plus fortement en fonction de l'origine sociale et de l'âge puisque 61 % des fils d'ouvriers ont choisi leur métier, 73 % des fils de paysans, 75 % des fils de la bourgeoisie, 82 % des fils de commerçants et d'artisans et que 59 % des petits indépendants âgés ont choisi leur métier, 72 % des petits indépendants d'âge mûr, 87 % des petits indépendants jeunes.

Il y a donc très certainement une évolution historique due aux changements des relations familiales et des mentalités, eux-mêmes conditionnés par les plus grandes possibilités objectives de mobilité sociale. Cependant, si l'enracinement dans la classe moyenne est le plus souvent choisi, l'entrée dans cette classe s'effectue souvent sans stratégie préalable pour beaucoup de fils d'ouvriers, de même qu'elle constitue un déclassement pour certains fils de la bourgeoisie dont le niveau d'aspiration était plus élevé.

Il y a donc certaines caractéristiques objectives de la situation de départ qui déterminent les possibilités de choix du métier. Mais il y a aussi les raisons subjectives de ce choix : celles-ci sont, dans l'ordre, les suivantes : pour les artisans, la liberté d'être son propre patron, la volonté de monter dans l'échelle sociale, le goût pour un travail qu'ils maîtriseraient, le souci de mieux gagner leur vie ; pour les petits entrepreneurs et commerçants, la volonté de monter dans l'échelle sociale, le goût pour un travail intéressant, la liberté d'être leur propre patron et le souci de mieux gagner

leur vie.

Le sentiment de la réussite ou de l'échec professionnel n'est pas entièrement déterminé par le niveau de revenus, lequel ne constitue d'ailleurs qu'un critère économique élémentaire de réussite ou d'échec.

Ce sentiment reflète plus encore la réussite ou l'échec d'une tentative de différenciation par rapport à un groupe de référence variable, selon un critère de différenciation pouvant lui-même varier et la possibilité plus ou moins réelle de reprise de l'entreprise par la génération suivante.

Le groupe de référence est celui auquel appartiennent les parents, le plus souvent. Il l'est toujours lorsqu'il y a reprise du fonds familial. Par contre, pour les fils d'ouvriers ou de paysans, le groupe de référence est celui des ouvriers de leur génération, c'est-à-dire celui auquel ils auraient dû probablement appartenir, n'était leur tentative de promotion sociale.

La différenciation par rapport à ce groupe peut s'opérer selon plusieurs critères, lesquels peuvent coexister malgré la non congruence des échelles qui leur sont associées, et donc engendrer un sentiment ambigu de demi-réussite ou de demi-échec selon que l'un ou l'autre correspond à une valeur dominante pour l'individu. On peut distinguer trois critères pertinents de réussite socio-professionnelle. Les deux premiers sont le critère économique et le critère culturel. Ce sont des critères appartenant en propre à la bourgeoisie dont les classes moyennes ont intériorisé les valeurs dominantes.

La réussite socio-professionnelle, selon le critère économique, ne se mesure pas uniquement au revenu obtenu, en tant qu'il existe une hiérarchie sociale des revenus, mais aussi aux différences du revenu et du capital économique accumulé d'avec ceux de groupes particuliers, et à la tendance expansive ou régressive de cette différence. Ainsi, par exemple, un entrepreneur du bâtiment ayant repris l'entreprise paternelle aura un sentiment très net de réussite, non point seulement parce que son niveau de vie est très nettement supérieur à celui de la moyenne des Français ou de celui de la moyenne des entrepreneurs ou encore de celui de ses parents, mais aussi parce que l'entreprise familiale a pris une très grande expansion en une génération, que le nombre des salariés s'est multiplié par vingt, que les investissements n'ont fait que grossir, que la gestion "rationnelle", c'est-à-dire celle d'une certaine conception de l'économie ayant aujourd'hui une valeur très fortement positive, dominante, reconnue par la majorité des groupes sociaux même si elle est marginalement contestée, a été introduite et développée, permettant le passage d'une forme artisanale de travail à une forme capitaliste, c'est-à-dire à une organisation dissociant le travail de production de celui de direction et de gestion et par laquelle il est possible de s'assigner l'objectif de l'obtention d'une rémunération du capital, au taux de profit le plus élevé possible, compte tenu de certaines contraintes objectives ; plus encore le sentiment de la réussite s'appuie alors sur la possibilité réelle de reprise de l'entreprise familiale par la génération suivante. Selon ce même critère économique, un boulanger ayant des revenus relativement élevés par rapport à la moyenne de ceux des Français ou des seuls boulangers, peut très bien avoir le sentiment de l'échec professionnel du fait des difficultés que connaît sa profession, lesquelles ne lui ont pas permis d'investir autant que désiré et d'imprimer ainsi une expansion réelle à la boulangerie qu'il tenait de ses parents. Selon toujours ce même critère, un fils d'ouvrier, parti de rien, sans capital économique, sans capital

culturel, et sans qualification particulière, aura un très fort sentiment de réussite parce que son "auto-école" lui assurera des revenus nettement plus élevés que ceux des ouvriers de sa génération, et que tel était le but qu'il s'était assigné en choisissant une profession d'indépendant. Au contraire, un fils d'ouvrier, lui aussi parti de rien et créant, après un certain nombre d'années de salariat, une entreprise artisanale de peinture peut avoir un très vif sentiment d'échec professionnel si son but était de mieux gagner sa vie et qu'il se rend compte que ses revenus ne dépassent pas ceux d'un ouvrier ayant une qualification équivalente à la sienne, que ces revenus soient faibles comme cela peut être le cas en province, ou relativement élevés, comme cela peut être le cas dans la Région Parisienne. Le dépit d'un tel artisan l'amènera souvent à retourner au salariat. Plusieurs enquêtés envisageaient sérieusement une telle éventualité.

Le second critère de réussite socio-professionnelle auquel se réfèrent les membres des classes moyennes traditionnelles est le critère culturel. La référence est alors le plus souvent négative puisque ces membres, même s'ils possèdent un capital économique parfois non négligeable, sans pour autant être important, possèdent un très faible capital culturel. Ils sont peu instruits et ont une faible culture générale. Leurs parents, ouvriers, paysans, artisans ou commerçants ne leur ont pas transmis, au sein de la famille, cet ensemble d'habitus culturels qui caractérisent la bourgeoisie.

Le capital culturel est donc pour eux un manque - qu'ils ne peuvent eux-mêmes combler car leurs conditions de travail les en empêchent. Aussi leur arrive-t-il de nuancer leur sentiment de réussite socio-professionnelle en affirmant leur ignorance, leurs manques de culture et d'instruction, tellement ressentis que, comme on le verra, leur principale aspiration pour leurs enfants sera de leur donner la possibilité d'acquérir ce capital culturel, par l'intermédiaire de l'école puisqu'ils ne peuvent le leur transmettre eux-mêmes. Mais, il peut arriver aussi qu'ils fussent eux-mêmes de bons ecclésiastiques et qu'ils eussent pu poursuivre des études à la condition que leurs parents leur en eussent donné les possibilités financières. Or, et ceci est vrai surtout pour les plus âgés d'entre eux, les parents artisans ou commerçants, les ont obligés à travailler avec eux dès l'adolescence ; ou bien encore, les parents ouvriers les ont poussés à quitter l'école pour gagner leur vie. Peut alors persister un sentiment d'échec malgré la réussite socio-professionnelle évaluée selon le critère économique, car telle n'était pas la voie qu'ils désiraient choisir, ou bien, le plus souvent, un sentiment de demi-réussite. L'échec est particulièrement ressenti par un commerçant de l'automobile, seul enquêté de sexe masculin à être issu de la bourgeoisie, qui, fils de médecin, n'a pas pu poursuivre d'études et est devenu commerçant faute de mieux, car il disposait d'un capital économique hérité, mais d'aucune qualification. Le sentiment ambigu de demi-réussite est le plus fréquemment éprouvé par des fils d'artisans ou de commerçants, boulangers par exemple, disposant au départ du fonds familial et ayant consolidé leur place au sein de la classe moyenne sans accéder à une vie culturelle dont ils pouvaient avoir conscience au départ qu'elle leur faisait défaut, puisqu'ils disposaient déjà du capital économique.

Critère de dépréciation de soi, le critère culturel est peu utilisé par les petits indépendants, si ce n'est, toujours, dans une perspective dynamique selon laquelle les enfants disposeront de l'instruction qui leur a fait à eux-mêmes défaut.

Il faut distinguer de ce critère culturel, le critère de la qualification, lequel correspond à un système de valeurs traditionnelles de l'artisanat et de l'élite ouvrière. Posséder un métier, que la qualification ait été acquise grâce à l'école technique ou plus encore grâce à l'apprentissage, le posséder et l'exercer dans des conditions qui permettent de faire la démonstration de sa qualification, constitue un critère de réussite socio-professionnelle qui se rattache à un système de valeurs socialement dominé et dont on peut se demander s'il ne disparaît pas même au sein de la classe ouvrière que la parcelisation de certaines tâches a clivée en fractions dont la qualification effective est très variable, et dont la couche supérieure, l'élite ouvrière, a intériorisé le modèle bourgeois de la réussite sociale par l'accès à l'instruction et à la culture, laquelle est alors définie sans référence au métier.

Cette référence au métier, au plaisir qu'il peut y avoir à travailler de ses mains, en étant maître de son ouvrage et non point uniquement un gestionnaire, est fréquente chez les boulangers, les artisans du bâtiment ayant justement une telle qualification, tel que les serruriers, les plombiers, etc..., les artisans du textile, tailleurs sur mesure, couturières, corsetières, etc... qui ont le sentiment de la réussite socio-professionnelle quoiqu'ils ne disposent que de faibles revenus. Le sentiment de demi-échec est alors ressenti par ceux qui, bien que qualifiés, ne peuvent plus exercer leur métier dans de bonnes conditions, pour ceux que la concurrence et la sous-traitance obligent à diminuer la qualité de leur travail. Les premiers se rencontrent souvent parmi les plus âgés des enquêtés qui ont pu conserver leur mentalité artisanale et se maintenir jusqu'à un âge proche de celui de la retraite si bien qu'ils espèrent terminer ainsi leur vie professionnelle, le métier déclinant du fait de la concentration, leur groupe professionnel disparaissant avec eux : tel est le cas des artisans du textile et de l'habillement. Les seconds se rencontrent le plus souvent parmi les jeunes ou les personnes d'âge mûr pour lesquels la sous-traitance et la déqualification constituent, dans le bâtiment en particulier, la seule chance de survivre. Il est intéressant de noter que même s'il constitue un critère de réussite pour soi, le critère de la qualification est rarement utilisé en ce qui concerne les enfants - ce qui veut dire que la réussite future de ces derniers est évaluée selon les normes dominantes de notre société, et qui atteste la faillite de mode de production artisanal dont les membres s'abstiennent de transmettre leurs valeurs traditionnelles, contribuant ainsi eux-mêmes à leur propre disparition. Comme il critiquait et narguait le fonctionnaire tout en souhaitant que son fils entrât dans la fonction publique, l'artisan peut être fier de son métier tout en dépréciant, aux yeux de ses enfants, le travail manuel et tout en valorisant l'instruction. Cette contradiction ne peut s'expliquer que par son projet de maintenir ou conquérir une position sociale dont une certaine conjoncture historique détermine les caractéristiques concrètes : aujourd'hui "ça ne paie plus" d'être artisan, "cela paie" de faire des études. Demain peut-être "cela ne paiera plus" d'avoir des diplômes universitaires et il faudra encore changer de stratégie.

Il faut distinguer de la qualification associée au métier les caractéristiques de plus en plus mythiques de l'artisanat, à savoir la liberté que confère le statut d'indépendant. Il arrive que de jeunes ouvriers quittent le salariat parce qu'ils ont le sentiment qu'ils seront alors libres, non soumis à la volonté d'un patron. Un peu anarchistes, ils ne souhaitent point réussir selon les normes dominantes de la réussite mais être tranquilles et "avoir la paix". Souvent, ils n'ont pas grande qualification : peintres ou plâtriers, ils disent eux-mêmes que n'importe qui peut faire leur métier. L'accès à l'artisanat

déçoit ceux d'entre eux dont c'était l'unique aspiration et qui se heurtent aux difficultés de la gestion et aux contraintes de la sous-traitance. Seuls ceux qui sont aujourd'hui âgés ont pu vivre ainsi, leur vie durant, au jour le jour. Mais rares sont les artisans vraiment bohèmes. S'ils l'étaient vraiment, ils ne travailleraient pas de façon si intensive et ne se plaindraient pas de la longueur de leur temps de travail.

Globalement, comme le choix du métier, le sentiment de réussite est plus ou moins fréquent selon l'origine sociale et le revenu. Alors que la fréquence du sentiment de réussite croît avec le revenu (voir tableau VI.1.), elle est plus faible dans le groupe des fils d'ouvriers et de paysans que dans celui des fils de petits commerçants et artisans (voir tableau VI.1.), alors qu'objectivement on pourrait parler de promotion sociale pour les premiers et non pour les seconds. C'est qu'objectivement le changement de classe pour les premiers n'est pas définitif et que leur situation demeure instable, tandis que pour les seconds, bien qu'il n'y ait pas changement de classe, il y a souvent consolidation d'une situation et passage à une couche supérieure au sein de la classe. D'ailleurs 29 % seulement des fils d'ouvriers et de paysans appartiennent à la tranche des revenus élevés, tandis qu'il en est ainsi pour 66 % (1) des enquêtés issus de la classe moyenne.

VARIATION DE LA FREQUENCE DU SENTIMENT
DE REUSSITE SOCIO-PROFESSIONNELLE
EN FONCTION DU REVENU ET DE L'ORIGINE
SOCIALE DES PETITS INDEPENDANTS

Sentiment de :	Revenu annuel		Origine sociale	
	Inférieur à 30.000 F	Supérieur à 30.000 F	père ouvrier ou paysan	père artisan ou commerçant
Réussite socio-professionnelle	37	59	42	52
D'échec socio-professionnel	25	19	26	26
D'incertitude et de difficultés ne permettent pas de se prononcer nettement	38	22	32	42
Total	100	100	100	100

Tableau VI.1.

(1) Seule la différence des valeurs compte et non les valeurs elles-mêmes, étant donné que l'échantillon était stratifié selon le revenu.

I.2. Des stratégies professionnelles diversifiées

On ne peut parler d'une "stratégie" professionnelle des petits indépendants, car ces derniers forment un groupe éclaté en différentes fractions occupant des positions objectives différentes dans l'économie, de la petite couturière proche d'une ouvrière à domicile jusqu'au petit entrepreneur dont l'entreprise a atteint une taille suffisante pour qu'il en fasse une société anonyme.

La stratégie professionnelle dépend de cette position, mais elle est aussi déterminée par la situation familiale, laquelle conditionne les projets d'avenir, la planification, l'arbitrage entre le présent et le futur.

A un pôle, se trouvent des personnes sans initiatives, sans dynamisme aucun, aspirant seulement à la reproduction de leur situation au fil des années, vivant au jour le jour, souhaitant ne pas planifier leur vie simplement parce qu'elles ne disposent d'aucun instrument pour le faire, ne faisant pas de projets car leurs moyens d'agir sur le monde sont infimes en comparaison des forces économiques dont elles subissent l'action; au pôle opposé se trouvent des personnes dynamiques, planifiant leur vie, dont le comportement est orienté vers l'expansion de leur entreprise et qui sont relativement bien intégrées à l'économie.

Si on oppose les entreprises en expansion à celles qui sont en récession, il est bien sûr prévisible que la proportion d'entreprises en expansion croît avec le revenu (de 12 % pour les revenus inférieurs à 30.000 Francs par an à 57 % pour les revenus supérieurs à 30.000 Francs par an) et diminue avec l'âge (de 50 % pour les jeunes indépendants à 40 % pour les indépendants d'âge mûr, et à 8 % pour les indépendants âgés) ; mais il est intéressant de noter que cette proportion varie aussi selon la situation familiale : elle est respectivement de 0 % pour les ménages sans enfants, de 5 % pour ceux dont les enfants travaillent tous en dehors de l'entreprise paternelle, mais de 44 % pour ceux dont certains enfants au moins travaillent dans l'entreprise et de 54 % pour ceux dont les enfants sont encore scolarisés.

Il est donc clair que la participation des enfants au travail de l'entreprise, actuelle ou probable à l'avenir, constitue une puissante motivation à investir et à développer l'activité professionnelle.

Evidemment, il est tout aussi vrai de dire que les enfants travaillent dans l'entreprise familiale d'autant plus probablement que celle-ci a un avenir mieux assuré. Aussi, par exemple, si on ne considère que les petits indépendants ayant des enfants qui travaillent : parmi ceux dont les revenus annuels sont inférieurs à 30.000 Francs, 39 % seulement travaillent avec certains de leurs enfants tandis que parmi ceux dont les revenus annuels sont supérieurs à 30.000 Francs 55 % font travailler certains de leurs enfants dans l'entreprise familiale. Il en est de même du travail de l'épouse : 45 % des épouses aident leur mari, en travaillant surtout à la gestion dans le cas des entreprises du bâtiment, à la vente dans le cas des boulangers et des commerçants de l'automobile, à la confection des ouvrages dans le cas des artisans de l'habillement, lorsque les revenus de l'entreprise sont inférieurs à 30.000 Francs par an. La proportion est plus forte, de 57 %, lorsque ces revenus sont supérieurs à 30.000 Francs par an.

La causalité est donc circulaire, car la stratégie professionnelle et la stratégie familiale se fondent dans un projet plus vaste d'ascension sociale, envisagée sur deux générations le plus souvent. Mais il faut cependant ajouter qu'il va de soi que l'étape du cycle de vie dans laquelle se trouve le ménage de même que la nature du travail du petit indépendant déterminent dans une large mesure la participation de la femme au travail de l'entreprise. Cette participation a une fréquence maximum, de 95 %, dans le cas des boulangers, minimum, de 26 %, dans le cas des artisans du bâtiment. Elle est minimum pour les jeunes ménages : 42 %, maximum pour les ménages dont le chef a atteint la maturité : 55 %, étant de 45 % lorsque le chef de ménage est âgé. Cela ne veut pas dire pour autant que toutes les jeunes épouses restent à la maison pour s'occuper des enfants : 23 % d'entre elles sont salariées alors qu'il en est ainsi pour 17 % des épouses des petits indépendants d'âge mûr, et pour 10 % des épouses des petits indépendants âgés. Outre qu'il faille voir là un changement du modèle culturel de la femme, il est raisonnable de supposer - mais cela demanderait à être justifié par des statistiques plus rigoureuses - que les jeunes épouses travaillent en dehors de l'entreprise afin de permettre au ménage de subvenir à ses besoins à un moment où l'entreprise nouvellement installée ne rapporte pas encore un revenu suffisant pour à la fois rembourser des emprunts et consommer normalement. Au contraire, une fois l'installation terminée, la femme y travaille plus souvent, les problèmes de gestion nécessitant alors son aide et les risques de disparition de l'entreprise étant alors moins grands. Cette périodisation des rapports entre situation familiale et stratégie professionnelle est exigée par le déroulement normal d'une carrière d'entrepreneur. Il n'est pas étonnant que 36 % des petits indépendants âgés déclarent vivre au jour le jour et ne point faire de projets d'avenir : les jeux sont déjà faits en ce qui les concerne et en ce qui concerne leurs enfants. Il en est ainsi pour 13 % seulement des petits indépendants d'âge mûr, lesquels sont en difficulté. Mais il en est de même pour 23 % des petits indépendants jeunes : eux vivent au jour le jour parce qu'ils vivent dans le doute de la réussite ou de l'échec de leur installation.

II - STRATEGIE FAMILIALE ET SITUATION PROFESSIONNELLE

Les données de notre enquête nous permettent de traiter plus amplement de ce problème. En effet, la préparation financière de la retraite s'insère dans une stratégie familiale dont les enquêtés fournissaient la clef en parlant du thème central que nous étudions.

Nous avons vu que la fréquence de participation des enfants au travail de l'entreprise croissait avec le revenu, lequel constitue un indicateur assez bon de la prospérité de l'entreprise. De plus, 100 % des petits indépendants dont le fils travaille avec eux et dont les revenus sont supérieurs à 30.000 Francs par an sont satisfaits de cette situation, tandis qu'il en est ainsi pour 75 % seulement de ceux dont les revenus sont inférieurs à 30.000 Francs par an, les 25 % autres étant inquiets pour l'avenir de leur fils. Le travail des enfants hors de l'entreprise est dans la quasi-totalité des cas bien accepté par les petits indépendants. En effet, il correspond à une situation plus sûre de petit salarié ou même à une promotion sociale, surtout pour les fractions moyennes, tandis que pour les plus aisés d'entre eux, les enfants demeurent dans une entreprise familiale ayant dépassé le stade artisanal. Un seul enquêté âgé a regretté que son fils ne travaille pas avec lui. Il est l'exception car il semble bien qu'il n'existe plus chez l'artisan le souci de

transmettre à ses descendants un métier. Cela était pensable et souhaité tant que ce métier était socialement valorisé et qu'il permettait d'occuper dans la société une position moyenne stable. Cela n'est plus le cas, et le maintien de la position sociale ou son élévation supposent une reconversion dont l'acquisition d'un capital culturel par l'école est la condition minimum nécessaire et dont les aspirations pour les enfants encore scolarisés révèlent la nature, relativisée par cette position même. Ainsi peut-on constater (voir tableau VI.2.) que la fréquence des refus d'envisager que le fils reprenne plus tard le fonds est relativement plus de trois fois plus forte pour les petits revenus que pour les revenus élevés. Seuls des indépendants ayant des revenus élevés envisagent sérieusement et en priorité que leur fils leur succède : ces 20 % sont parmi les plus aisés d'entre eux. De même l'idée que la reprise du fonds pourrait constituer une solution de repli en cas d'échec scolaire est envisagée plus fréquemment par les petits indépendants dont les revenus sont les plus élevés. Il en est encore ainsi de l'aspiration à ce que les enfants fassent des études supérieures alors que les proportions d'indécis sont dans une relation inversée.

Nos données sont trop fragmentaires pour tester le modèle suivant que nous donnons à titre d'hypothèse générale qu'il serait intéressant de vérifier sur des données plus nombreuses :

1) au sommet de la hiérarchie, les petits indépendants, en général issus eux-mêmes de classes moyennes, ont une entreprise en passe de devenir industrielle. Ils investissent alors beaucoup dans l'entreprise, l'acquisition d'un patrimoine immobilier, foncier, etc... étant toujours secondaire. Ils investissent modérément pour l'éducation de leurs enfants, du moins pour les garçons auxquels ils souhaitent transmettre le fonds. Ceux-ci devront avoir une formation de gestionnaire car la séparation du travail de production et du travail de direction est définitivement opérée dans de telles entreprises. Cette formation leur permettrait de se reconverter au cas où l'entreprise familiale connaîtrait des difficultés imprévues.

2) Juste au dessous de ces derniers, les petits indépendants ayant une entreprise qui leur rapporte des revenus nettement supérieurs à ceux des ouvriers mais qui continuent eux-mêmes de participer au travail de production équilibrent leurs investissements entre l'entreprise, les biens patrimoniaux, et l'éducation des enfants. En particulier, l'investissement dans l'éducation des enfants est légèrement prioritaire car on souhaite pour ces derniers une promotion sociale par la filière normale, celle des études qui peuvent conduire à une profession libérale, par exemple. C'est dans cette frange que l'on imagine idéalement son fils devenir médecin. Cependant, pour parer à un éventuel échec de cette stratégie de reconversion, on investit suffisamment dans l'entreprise pour que la reprise de celle-ci par le fils constitue une solution de repli acceptable. L'exemple de cet artisan du bâtiment (35 ans, classe de revenus : 2, Région Parisienne) est à cet égard typique : son seul souci, pour l'avenir, est de "faire une situation" à son fils qu'il voudrait "pousser ... un peu plus haut". Cependant, au cas où ce fils, qui n'a encore que cinq ans, ne réussirait pas dans les études : "si ça ne veut pas rentrer ...", il pourra se replier sur l'entreprise : " ... disons que je le reprendrai avec moi". Le cursus scolaire et universitaire n'est envisagé que dans la mesure où il conduit à une situation économiquement confortable. L'acquisition d'un capital culturel est certes source de prestige mais elle est surtout la condition nécessaire de la réussite économique à laquelle ne peut plus conduire l'artisanat : le fils étudiera "le maximum, qu'il pourra ramasser du fric, par exemple prenons le cas d'un avocat ou bien toubib, c'est bon, quoi, comme profession !".

ASPIRATIONS POUR LES ENFANTS ENCORE SCOLARISÉS
EN FONCTION DU REVENU

Aspirations	Revenu	
	Inférieur à 30.000 F/an	Supérieur à 30.000 F/an
- Qu'ils travaillent dans l'entreprise car elle est prospère	0	20
- Qu'ils acquièrent une position sociale meilleure, la reprise de l'entreprise constituant une solution de repli	7	15
- Qu'ils fassent des études et réussissent comme ils l'entendent	21	40
- Qu'ils ne reprennent surtout pas l'entreprise et fassent autre chose	36	10
- Ne savent pas - sont indécis	36	15
Total	100	100

Tableau VI.2.

Tandis que dans la première strate, les revenus de retraite sont assurés par les droits que l'on a sur une entreprise prospère, dans la seconde ces revenus sont plus aléatoires car l'entreprise n'est pas assez prospère pour exiger du successeur éventuel une rente sans lui causer des difficultés et que le paiement des études des enfants remet à une période tardive l'accumulation d'un patrimoine dont on pourrait tirer des revenus.

3) La strate hiérarchiquement inférieure à la précédente s'en distingue par le fait que la solution de repli est désormais exclue. Aussi les investissements dans l'entreprise sont-ils moins importants, la préférence allant alors au patrimoine immobilier et foncier dont les enfants pourront éventuellement hériter mais qui contribuera à assurer des revenus de retraite.

4) Enfin pour les artisans du bas de l'échelle, les investissements dans l'entreprise sont minimes, les investissements dans l'éducation moins importants aussi, soit que l'on aspire à ce que les enfants deviennent fonctionnaires et aient la sécurité dont on manque, soit que l'on envisage, plus rarement, qu'ils deviennent ouvriers qualifiés ou techniciens et acquièrent par le passage au salariat une position meilleure que celle que l'on a soi-même. Pour cette couche, l'acquisition d'un patrimoine ne dépassera pas le plus souvent celle du logement principal et la retraite

ne sera "préparée" que dans la mesure où la propriété complète (1) du logement avant l'arrêt de l'activité professionnelle fera économiser l'équivalent d'un loyer.

Il nous est difficile de cerner dans notre petit échantillon ces quatre groupes, mais plusieurs indices permettent d'en supposer l'existence et nous en avons déjà donné quelques-uns. En particulier, on peut dire que les membres de la couche supérieure sont dans la quasi-totalité des cas issus des classes moyennes traditionnelles tandis que les membres de la couche inférieure sont dans la grande majorité des cas issus de la classe ouvrière ou de la paysannerie. Pour les premiers, il s'agit, pour eux et pour leurs enfants, de maintenir et de renforcer une position moyenne en accumulant un capital économique. Pour les derniers, il s'agit de conquérir une position moyenne et d'utiliser pour cela les moyens les mieux adaptés à la conjoncture: aussi, pour les plus âgés, l'installation d'une entreprise devait conduire à son développement et à sa reprise par le fils : le terme du processus de changement de classe n'aurait été atteint qu'à la génération suivante. Mais, pour les plus jeunes, l'installation d'une entreprise ne constitue qu'un procédé latéral et transitoire pour accéder à une position moyenne caractérisée par un poids relatif plus important du capital culturel et qu'occupera le fils auquel les efforts du père auront permis d'obtenir un emploi non manuel et donc d'échapper à la condition ouvrière. De plus, il y a bien sûr des transitions et des cas marginaux : en particulier, à l'extrémité inférieure de l'échelle ainsi décrite, se trouvent des "artisans surnuméraires" dont la situation est moins bonne que celle d'un ouvrier qualifié.

Toutefois, on peut voir se dessiner une tendance générale qui ne fait pas que caractériser la stratégie familiale des indépendants et qui consiste à investir beaucoup plus dans l'éducation des enfants que par le passé. La croyance en la valeur et en la nécessité de l'instruction générale semble être quasi-générale dans ce groupe social caractérisé justement par la faiblesse relative de son capital culturel. La réflexion de ce peintre en bâtiment (58 ans, classe de revenu : 2, Région Parisienne) est, à cet égard, typique : parlant de ses enfants, il dit : "J'ai toujours bagarré pour qu'ils aient le plus d'instruction possible; comme moi j'en avais très peu, très très peu, alors je faisais tout ce que je pouvais pour ... j'ai travaillé tout le temps, des fois même le soir très tard, pour qu'ils aillent à l'école".

Il semble bien que l'artisan d'aujourd'hui préfère que son fils fasse des études supérieures plutôt qu'il ait un bon métier. Mais selon les conditions objectives définies par le niveau absolu et relatif du capital économique, du capital culturel et du capital de savoir pratique qu'il possède lui-même, les chances de réussite scolaire et universitaire des enfants sont plus ou moins grandes. Aussi la stratégie intergénérationnelle d'ascension sociale se diversifie-t-elle dans les différentes couches distinguées et selon le modèle que nous avons esquissé. Le montant des investissements pour l'éducation des enfants varie selon ces couches mais l'aspiration à ce que les enfants fassent les meilleures études possibles ne dépend ni de l'âge ni du revenu des petits indépendants : 84 % des personnes concernées aspirent à ce que leurs enfants fassent des études ; seulement 7 % n'envisagent pas cela comme nécessaire et continuent de penser qu'un bon métier permet de réussir ; les 9 % restant envisagent pour leurs enfants des études courtes car ils souhaitent "les

(1) Emprunts complètement remboursés.

caser" dans la fonction publique, mais ceux-là n'ont en général que des filles.

Permettre à l'enfant d'acquérir un capital culturel constitue une solution optimale pour tous ceux dont le capital économique est trop faible pour qu'ils en amputent une partie avant leur retraite afin de faire une donation. D'ailleurs aucune des personnes interrogées n'envisage d'aider ses enfants à créer un nouveau fonds : si le fonds paternel est rentable, le fils le reprendra après une période de transition pendant laquelle il travaillera avec son père. Celui-ci fera tout - c'est-à-dire travaillera lui-même beaucoup afin d'accumuler un capital d'entreprise assez consistant plutôt que de prendre des loisirs et consommer - pour que le fils reprenne dans les meilleures conditions une entreprise qui lui permettra de moins travailler que son père et de vivre aisément : comme le disent ces "gros artisans", ils se sacrifient pour leurs enfants. Leur vie est simple et ascétique. Ils critiquent le comportement jouisseur des nouvelles classes moyennes. Mais leur épargne n'est destinée qu'à la jouissance de leurs enfants et, en fait, ils ne peuvent tolérer leur vie austère que dans la seule mesure où celle de leurs enfants sera différente :

"Chez nous, on a toujours eu une très grande conception de la famille, et si je travaille, c'est pour mon fils" a souligné un gros artisan du bâtiment qui montrait clairement ainsi que la stratégie professionnelle s'insérait dans un projet familial d'ascension sociale que poursuivait déjà ses parents artisans et qu'il tient à mener à son terme.

Le sens de leur vie vient de cette possibilité qu'ils ont de transférer à "un autre soi-même" un pouvoir potentiel de consommation. Pour ceux qui s'exclament en parlant de leur fils "qu'il est (leur) vie", nul malheur ne pourrait équivaloir à une brouille qui éloignerait celui-ci de la famille. Parlant de son fils, un entrepreneur du bâtiment ayant un sentiment très net de réussite professionnelle a dit :

"J'espère qu'un jour il prendra peut-être la suite, c'est son intérêt, je travaille pour ça ... ça serait quand même malheureux de monter une affaire comme ça si j'ai personne pour prendre la suite ...".

Si le fonds paternel n'est pas rentable, le fils ne sera pas artisan. La reconversion est naturellement envisagée, sans regrets, si le père avait accédé lui-même à l'artisanat, parfois avec quelque nostalgie, comme pour ces boulangers installés à la campagne depuis plusieurs générations et qui voient la vie rurale s'effiloche autour d'eux, mais qui, marqués eux aussi par l'idéologie dominante, croient assez à l'instruction pour engager leur fils à suivre une autre voie.

Un mode de vie semble donc disparaître : celui de la reproduction, de la stabilité et de la continuité des entreprises familiales fondées sur un mode de production artisanal économiquement dominé. Quoiqu'ils disent des valeurs traditionnelles secrétées par ce mode de vie, les petits indépendants savent s'en défaire lorsqu'elles ne leur permettent plus d'assurer, pour leurs enfants, non point la reproduction de leur situation de classe définie d'abord par un certain travail, mais celle de leur position de classe caractérisée par ses relations hiérarchiques avec d'autres positions. L'objectif fondamental des petits indépendants, qu'ils soient eux-mêmes en ascension sociale ou qu'ils risquent de régresser, est de permettre aux enfants de consolider ou d'améliorer leur position. L'exemple typique en est celui de l'ouvrier devenu artisan dans le seul souci de disposer alors d'un revenu suffisant pour pouvoir payer des études à ses enfants. Il explique ainsi son choix : "Si je travaille, c'est exactement, c'est pour eux, parce que moi-même, sincèrement, je gagne bien ma vie quoi ! tout au moins plus ou moins hein ! , et je continue parce que j'ai mes enfants; mais sans ça je trouverais un petit boulot, sans ça je ne m'ennuierais pas (il connaît de sérieuses difficultés de gestion de son entreprise), sincèrement, ... moi j'ai essayé, je me suis mis à mon compte, j'ai essayé de tout

faire ... j'ai fait ce que j'ai pu : tout au moins ils (les enfants) ne m'en voudront pas quand je serai plus vieux ... ce que j'essaie, c'est d'améliorer mes gosses quoi, tout au moins qu'ils apprennent quelque chose de mieux, tout au moins je le crois, j'essayerai quoi, vous voyez, voilà ! ".

Un tel projet à long terme peut impliquer des sacrifices importants, d'autant plus grands que le petit indépendant se trouve en rupture avec la tradition : aussi dans le même temps qu'il investit pour ses enfants, il peut avoir l'obligation morale, conformément à des valeurs traditionnelles que le développement encore récent des régimes de retraite n'a pas fait disparaître, d'aider financièrement ses parents âgés. De plus, sachant bien les difficultés qu'auront ou qu'ont déjà ses enfants à maintenir une position sociale, il refusera catégoriquement que ces derniers l'aident lorsque lui-même sera vieux et ce, bien qu'il soit conscient de la faiblesse du montant de sa retraite future d'indépendant.

Le petit indépendant subit les conséquences d'une révolution des relations intergénérationnelles que le changement rapide que connaît la société industrielle a imposé tout particulièrement aux classes moyennes traditionnelles. En tant que fils il se comportera vis-à-vis de ses propres parents selon un modèle traditionnel fondé sur la solidarité des générations dont la stabilité de la position sociale peut seule assurer l'équilibre ; en tant que père il se comportera vis-à-vis de ses enfants selon un modèle moderniste fondé sur l'asymétrie des relations intergénérationnelles : les parents donnant aux enfants pour leur assurer un cheminement social ascendant et ne leur demandant rien en échange (si ce n'est de l'affection, d'autant plus revendiquée qu'il y a identification aux enfants) de crainte de compromettre cette ascension sociale. Après avoir dit qu'ils gardaient chez eux sa vieille mère malade et qu'ils la soignaient eux-mêmes, l'épouse d'un enquêté a ajouté sans hargne :

"pour nous, ça ne sera plus la même chose ; nous, nous irons à l'hôpital ou dans une maison de retraite ..."

Les enfants n'habitent pas la même ville, elle ne peut espérer vivre chez eux. Pourrait-elle en attendre une aide financière ?

"peut-être ... et encore maintenant les jeunes sont très ambitieux : à 25 ans ils veulent tout avoir : la maison, la voiture, la télévision, la maison de campagne et tout ... ils veulent faire des voyages ; remarquez, au fond ça se comprend, ils veulent profiter au maximum de la vie, au fond ils ont raison ..."

Seule la rencontre d'un projet intergénérationnel d'ascension sociale et d'une conjoncture permet d'expliquer cette attitude. C'est parce qu'aujourd'hui le jeune ménage de la classe moyenne est un ménage consommateur, dont les "besoins" sont "normalement" importants que le petit indépendant n'attendra pas d'aide financière de ses enfants. Il préférera que ces derniers aient, le plus vite possible, un appartement équipé du confort moderne, une automobile, des loisirs, etc... plutôt qu'ils ne lui donnent une petite pension lui permettant de consommer mieux ne serait-ce que pour s'alimenter, pendant sa vieillesse. La différence entre ses propres besoins et ceux de ses enfants est acceptée comme normale parce qu'une égalisation risquerait de faire perdre aux enfants, donc à la lignée, le statut et le prestige de l'appartenance à la classe moyenne attestée par la consommation, tandis que son maintien permet à la famille de conserver cette position relative : la vieille génération pouvant demeurer dans la moyenne évaluée selon des critères relevant d'une conjoncture passée, la nouvelle génération devant appartenir à la moyenne évaluée selon les critères dominants de la normalité présente.

Le sacrifice, les privations sont fréquents dans les couches moyennes qui sont en ascension sociale et dont seuls les enfants pourront accéder à des positions stables et socialement valorisées. Il est très significatif que les petits indépendants qui n'ont pas eu d'enfant adoptent une stratégie professionnelle différente qui consiste à travailler intensément pendant une période aussi courte que possible et à accumuler un capital qui permette de vivre en rentier une fois atteinte la cinquantaine. Cet objectif n'est pas toujours atteint mais il oriente la stratégie professionnelle. Puisqu'aucun transfert à la génération suivante n'est possible, le seul sacrifice est celui qui permette de maintenir ou de consolider sa propre position sociale pendant la dernière partie de sa vie. Les petits indépendants forment un "groupe-escabeau", c'est-à-dire un groupe vivant tendu vers l'avenir et acceptant le présent au nom de cet avenir que seuls leurs enfants pourront vivre ou vivent déjà, grâce aux sacrifices de leurs parents :

"Les enfants, c'est sacré ... ou a des satisfactions, c'est normal qu'on se sacrifie pour eux", "Je leur ai donné tout ce que j'ai pu sans rien attendre en contrepartie", "Nous leur avons donné des situations au-dessus de notre condition, ... nous en sommes très fiers, c'était notre but" :

telles sont les réflexions les plus caractéristiques des relations intergénérationnelles au sein de ces couches sociales. Ces relations sont très certainement différentes de celles qui peuvent exister au sommet ou à la base de l'échelle sociale. Si les enfants sont, pour tous, "sacrés", ils ne le sont pas de la même manière lorsqu'il n'est nullement nécessaire de se sacrifier pour qu'ils conservent une position dominante ou encore lorsque tout sacrifice envisageable ne serait pas encore suffisant pour leur permettre d'échapper à une condition de sous-prolétaire.

Aussi peut-on constater qu'alors que 66 % des personnes interrogées affirment aider ou avoir aidé financièrement leurs parents âgés, 8 % seulement envisagent d'être aidés par leurs enfants, après qu'elles auront pris leur retraite. Le changement de modèle est attesté par le fait que ces proportions varient avec l'âge. Tandis que 42 % des jeunes affirment aider ou avoir aidé financièrement leurs parents, il en est ainsi pour 65 % des personnes d'âge mûr, et pour 87 % des personnes pré-retraitées. De même, aucune personne jeune n'envisage d'être aidée par ses enfants lorsqu'elle prendra sa retraite, tandis que 9 % des personnes d'âge mûr et 12 % des personnes pré-retraitées envisagent une telle aide, mais, il faut le dire, comme une dernière extrémité et comme une situation gênante. Les personnes pour lesquelles il y a rupture appartiennent aux tranches d'âges élevés. Parmi celles qui aident ou ont aidé leurs parents, 17 % seulement envisagent d'être aidées par leurs propres enfants. La rupture est donc intériorisée par 83 % au moins d'entre elles.

Il est d'autre part intéressant de remarquer que l'aide financière apportée aux parents est plus fréquente pour les moins aisées des personnes interrogées puisque la proportion est de 83 % pour les revenus inférieurs à 30.000 Francs par an, et seulement de 45 % pour les revenus supérieurs à 30.000 Francs par an. Cela est explicable par le fait que les personnes ayant des revenus élevés sont elles-mêmes plus probablement issues de familles aisées pour lesquelles il n'y a pas eu de problème financier à la retraite.

La stratégie familiale des petits indépendants est donc révélatrice de leur position dans la structure sociale, dans le contexte historique actuel. C'est ce contexte qui permet de comprendre les intentions de transmission patrimoniale. 31 % des personnes enquêtées ont reçu ou attendent un héritage de leurs parents ou beaux-parents, et 39 % des personnes concernées désirent transmettre un héritage et acceptent l'idée de ne point consommer afin de ne pas amputer un patrimoine qu'elles veulent transmettre dans son intégralité à leurs enfants. Les 61 % autres personnes

considèrent être de leur devoir d'investir dans l'éducation de leurs enfants, mais estiment normal de vivre, au moins en partie, sur le capital qu'elle ont accumulé, pendant leur retraite. Les enfants hériteront de ce qu'elles laisseront. Les réflexions sont du type de celle-ci :

"Je vous dis, mes gosses, je tâche de leur faire faire un bond dans la vie (par l'instruction) ... , après qu'ils se demmerdent ; après moi, s'il en reste (un patrimoine), qu'ils en profitent et c'est tout ! ".

Cette attitude est plus fréquente parmi les personnes ayant des revenus inférieurs à 30.000 Francs par an : 69 %, que parmi celles dont les revenus annuels sont supérieurs à 30.000 Francs par an : 48 %. Elle est aussi plus fréquente parmi les personnes qui n'ont pas elles-mêmes hérité : 70 %, que parmi celles qui ont reçu ou attendent un héritage de leurs parents ou beaux-parents : 57 %.

Il va de soi que les plus aisés des petits indépendants aient l'intention de transmettre un patrimoine puisque celui-ci est principalement composé par l'entreprise : fonds, matériel, locaux, marchandises, etc... que reprendront les enfants. Les moins aisés d'entre eux n'ont pas accumulé un patrimoine et ne laisseront rien à leurs enfants si ce n'est leur maison. Entre ces deux extrêmes, des variations sont possibles qui recouvrent les deux couches intermédiaires que notre modèle distingue. Lorsque les revenus de retraite escomptés sont faibles, on espère mieux vivre en amputant un petit patrimoine : par exemple, vendre une grande maison, acheter un petit appartement, placer la différence dont on obtiendra un revenu mais que l'on liquidera petit à petit selon les besoins. Si les revenus de retraite escomptés sont plus importants, c'est que l'on dispose d'un capital dont le seul revenu en s'ajoutant à la pension de retraite permettra de vivre décemment. Il y a alors plus de chances objectives de le conserver en l'état et donc de souhaiter le transmettre aux enfants.

Cependant, l'accumulation d'un petit patrimoine constitue la garantie de ressources pour leurs vieux jours que souhaitent avoir les petits indépendants. Refusant d'être aidés par leurs enfants, il se réservent cependant, dans la mesure du possible, un petit capital. Car ils font plus confiance à eux-mêmes qu'à la société dont on a vu combien ils se sentaient rejetés. Nous verrons que pour la grande majorité d'entre eux la préparation de la retraite consiste en cette accumulation d'un petit patrimoine et non dans les cotisations au régime de retraite auquel ils sont affiliés et dont ils n'espèrent pas grand'chose. C'est que le principe de la Sécurité Sociale qui est de solidarité et donc de partage des risques s'oppose à leur stratégie familiale. L'individualisme du petit indépendant s'exprime le plus clairement lorsqu'il montre son incompréhension de la notion du risque disant, par exemple, qu'au cas où il mourrait, tout l'argent qu'il aurait versé à sa caisse de retraite serait perdu pour les siens, car, en toute justice, on devrait selon lui toujours recevoir autant que l'on a donné, bien que certains, qui vivent vieux, reçoivent plus. Plusieurs enquêtés ont fait des réflexions du type de celle-ci :

"Ca ne m'intéresse pas, moi [de cotiser davantage] ; parce qu'on donne de l'argent, si un jour quelque chose vient à arriver [allusion à un éventuel décès précoce] la famille n'en profite pas, alors ...". La société et les autres petits indépendants sont opposés à la famille, car l'ascension sociale de celle-ci est conçue comme une conquête, fruit d'une lutte contre la société pour conquérir ou reconquérir une position moyenne fragile qu'ont usurpée les nouveaux petits-bourgeois que sont les cadres, les technocrates, certains fonctionnaires, etc. etc...

Nous allons, dans le chapitre VII, montrer comment la préparation de la retraite s'insère dans la stratégie familiale dont ces analyses auront montré les

liens étroits avec la stratégie professionnelle, au sein d'un projet global de reconversion sociale ou de conquête d'une position sociale ; projet auquel le contexte historique et les conditions initiales impriment une marque spécifique. Ce contexte et ces conditions, dont on a vu au chapitre précédent comment elles sont intériorisées, déterminent aussi les relations des petits indépendants à leurs régime de retraite, la vision qu'ils en ont, les schèmes idéologiques qui structurent cette vision et que seule une action patiente d'information et une concertation lucide permettraient de modifier.

CHAPITRE VII

LES ATTITUDES A L'EGARD DU REGIME DE RETRAITE

La préparation de la retraite s'inscrit dans le projet global d'ascension sociale dont nous avons décrit les caractéristiques au chapitre précédent et au sein duquel s'articulent dialectiquement les stratégies professionnelle et familiale. Les attitudes à l'égard du régime de retraite résultent de plusieurs facteurs d'importance et de nature différentes : il y a, d'une part, le contexte historique global qui détermine l'avenir probable des classes moyennes traditionnelles dont le déclin intériorisé par ses membres produit ces réactions négatives au corps social que nous avons analysées au chapitre V. Les réactions négatives se manifestent aussi bien à l'égard du régime de retraite. Mais de plus, c'est la rencontre d'un projet d'ascension sociale et de ce contexte peu favorable à sa réalisation qui produit, selon le degré de la réussite ou de l'échec qui en résultent, des attitudes différenciées à l'égard du régime de retraite : rien n'illustre mieux ce schéma général que l'opposition apparente entre l'individualisme exacerbé de certains jeunes pour qui la cotisation à un régime de retraite constitue un handicap vivement ressenti au parachèvement de l'installation de leur entreprise et l'appel à la solidarité nationale de certains vieux qui n'ont pas réussi et trouvent alors normal qu'on leur donne une retraite du seul fait que leur travail était utile à la collectivité nationale.

A ces facteurs s'en ajoutent d'autres, secondaires, mais qui sont loin d'être négligeables : en particulier, une prise de conscience de la nécessaire réciprocité qu'implique la solidarité semble apparaître chez certains jeunes artisans, surtout lorsqu'ils ont été ouvriers auparavant, tandis que les self-made-men qui n'ont pas connu la condition ouvrière se braquent dans un individualisme exacerbé. La différenciation des positions sociales et celle des chances objectives de cheminement ascendant ou descendant qui en dérivent, produisent une différenciation des attitudes telle qu'on peut avancer que les adhérents à la CANCAVA les plus modestes sont favorables aux systèmes collectifs de préparation de la retraite parce qu'ils ne disposent d'aucun moyen matériel ni d'aucun instrument intellectuel pour préparer l'avenir, les adhérents à l'ORGANIC les plus aisés sont eux aussi favorables parce qu'ils ne voient que des avantages à lacoordination de la répartition et de la capitalisation individuelle, l'une et l'autre étant possibles et n'entravant pas le développement de leur entreprise, les attitudes négatives apparaissant et se différenciant entre ces deux extrêmes.

I - LE PROBLEME DE LA RETRAITE

L'analyse des comportements effectuée au chapitre IV, la synthèse effectuée au chapitre VI, montrent que la préparation financière de la retraite s'insère dans la stratégie professionnelle et familiale des petits indépendants. Cette préparation ne se limite nullement à cotiser à un régime autonome de retraite, pour la plupart d'entre eux, puisqu'elle consiste principalement à escompter des revenus d'un capital économique constitué principalement en vue d'assurer l'ascension sociale des enfants : capital d'entreprise pour les plus aisés, capital immobilier pour ceux dont l'avenir

à long terme de l'entreprise n'est pas absolument assuré, logement principal au mieux pour ceux qui sont situés au bas de l'échelle. On peut dire qu'il n'y a pas de comportement spécifique de préparation de la retraite si ce n'est celui de cotiser au régime. Et c'est d'ailleurs souvent dans la mesure où ces cotisations correspondent à un tel objectif singulier que, cet objectif étant contesté dans sa singularité, les petits indépendants refusent l'obligation qui leur est faite de cotiser. L'objectif de préparer financièrement sa retraite s'insère donc dans un plan de vie dont la première étape est d'installer l'entreprise et d'assurer sa stabilité, la seconde son expansion, mais, si cela ne se peut, d'assurer une reconversion possible pour les enfants en finançant leurs études; l'éventualité d'une troisième étape dépend de la réussite professionnelle et de la réalisation des objectifs que l'on s'est assignés au cours des étapes précédentes : c'est alors que l'on pourra penser plus spécifiquement à la retraite, c'est-à-dire à une vie de non travail, de non épargne, peut-être de loisirs. Mais, arrivés à cette troisième étape, plusieurs petits indépendants doivent renoncer à ce rêve de tranquillité car leur cheminement professionnel, dans le contexte économique de ces dernières années, a été médiocre.

On pourrait considérer que la souscription à une assurance capital-décès constitue un comportement spécifique de préparation de la retraite. Mais il ressort clairement du discours des enquêtés que les motifs d'une telle souscription sont multiples si bien que la formule de l'assurance-vie leur convient souvent très bien et constitue une alternative préférée aux cotisations à un régime par répartition. En effet, l'assurance capital-décès couvre aussi le risque de décès ce qui permet au petit indépendant d'assurer l'avenir de ses enfants au cas où il viendrait à mourir. Aussi la formule de l'assurance capital-décès correspond-elle à une préoccupation familiale et non point seulement individuelle. Elle s'insère donc très bien dans la stratégie du petit indépendant pour qui la capitalisation est préférée à la répartition parce que "le gars qui meurt à 64 ans il touche rien et puis sa famille ne touche rien non plus avec ce système-là! (la répartition) ...". De plus, contrairement aux cotisations qui sont obligatoires, l'assurance est librement choisie et donne à l'individu le sentiment de décider lui-même de la préparation de son avenir. Elle est adaptée à la mentalité individualiste des petits indépendants qui désirent préparer eux-mêmes leur retraite : "la retraite, ça sera moi, si je peux mettre un peu d'argent de côté!". La liberté de préparer sa retraite soi-même est justement celle d'insérer cette préparation dans un projet global dont les étapes de réalisation correspondent chacune à une hiérarchie spécifique de priorités. Ainsi l'enquêté a-t-il bien dit : "... si je peux..." car dans un premier temps le risque de disparition de l'entreprise est tel que "le risque retraite" est subjectivement nul et qu'alors les cotisations obligatoires sont vécues comme un handicap. La préférence pour une préparation individuelle, et non point collective, de la retraite est bien plus fréquente dans les deux premières classes d'âge où elle est majoritaire : 58% des cas pour les jeunes, 59% des cas pour les personnes d'âge mûr, que dans la dernière où elle est minoritaire : 34% des cas.

Le petit indépendant a une attitude beaucoup plus individualiste lorsqu'il est centré sur son entreprise, car ce sont les problèmes qu'il doit affronter et résoudre chaque jour qui le confortent dans une telle attitude. Les plus âgés, qu'ils aient échoué dans leur projet d'ascension sociale et n'aient nullement pu préparer eux-mêmes leur retraite comme ils l'espéraient, parce que, par exemple, leur fonds a perdu toute valeur marchande, ou encore qu'ils aient été échaudés par l'inflation, ou, enfin, que la perte de leur potentialité de lutte avec l'âge les ait rendus plus dépendants de la collectivité, préfèrent plus souvent une préparation collectivement organisée de la retraite qu'une préparation individuelle dont le risque d'échec leur apparaît alors à sa juste valeur. Toutefois, il faut voir une évolution des mentalités

dans le fait que, malgré la plus grande acuité des problèmes de leur entreprise, les plus jeunes n'optent pas plus souvent que les petits indépendants d'âge mûr pour une préparation individuelle de la retraite.

Ce changement de mentalité des petits indépendants a, selon nous, une autre cause, à savoir l'ouverture des classes moyennes aux individus d'origine ouvrière qui ont vécu dans un milieu où la solidarité professionnelle et la solidarité de classe sont beaucoup plus affirmées que parmi les petits indépendants ou même parmi les paysans. Il est pertinent de noter que 40% seulement des personnes d'origine ouvrière préfèrent préparer individuellement leur retraite alors qu'il en est ainsi pour 54% des personnes issues des classes moyennes et pour 58% de celles qui sont issues de la paysannerie. Bien sûr cela est en liaison avec le revenu des enquêtés puisque 44% seulement des personnes disposant de revenus annuels inférieurs à 30.000 francs préfèrent préparer individuellement leur retraite alors qu'il en est ainsi pour 59% de celles dont les revenus annuels sont supérieurs à 30.000 francs et que les fils d'artisans et de commerçants sont en général plus aisés que les autres; mais les fils de paysans ne sont pas plus aisés que les fils d'ouvriers et cependant ont une opinion en général différente de celle de ces derniers.

De plus, la perception des risques sociaux et la croyance en la nécessité de leur couverture collective ne se modifient pas linéairement en fonction du revenu. La préférence pour la sécurité est forte pour les revenus du bas et du haut de l'échelle, faible pour les revenus intermédiaires : pour les plus démunis, la couverture collective des risques sociaux est une nécessité car ils ne sauraient eux-mêmes disposer des instruments culturels leur permettant de se prémunir contre ces risques : ils préfèrent être contraints de cotiser aux différents régimes de sécurité sociale plutôt que de prévoir librement l'avenir. De plus, comme l'a dit l'un d'entre eux : "l'assurance est faite pour les pauvres, remarquez, parce qu'on a toujours peur du coup dur!". Pour les plus aisés, la couverture minimale des risques sociaux offre certains avantages dont ils sont conscients (remboursement des frais importants en cas de maladie grave ou d'accident, en ce qui concerne l'assurance-maladie, avantage de la répartition qui ne subit pas l'inflation en ce qui concerne la retraite, etc....) et constitue pour eux une charge supportable. Un enquêté a bien résumé cette attitude en disant qu'il valait mieux payer et ne rien avoir car "du jour où l'on est malade : ça va vite!". Au contraire, pour les individus disposant de revenus intermédiaires, la valeur de ces risques est minorée car ces revenus ne leur permettent pas de les couvrir sans accroître le risque de disparition de leur entreprise à laquelle ils voudraient consacrer tous leurs efforts financiers. On peut trouver une confirmation de cette hypothèse dans les faits suivants : 5% seulement des artisans (adhérents à la CANCAVA) dont le revenu annuel est inférieur à 20.000 francs préfèrent le risque à la sécurité; il en est ainsi pour 12% des artisans dont les revenus sont supérieurs à 30.000 francs par an mais pour 54% des artisans dont le revenu est compris entre 20 et 30.000 francs par an.

De même, les petits indépendants (adhérents à l'ORGANIC ou la CANCAVA) travaillant seuls ou uniquement avec des membres de leur famille préfèrent le risque à la sécurité dans 7% seulement des cas; aucun de ceux dont l'entreprise comporte cinq ou plus de cinq salariés ne préfère le risque à la sécurité. Par contre, 27% de ceux dont l'entreprise comporte de un à quatre salariés préfèrent le risque à la sécurité sociale : c'est que justement alors, leur entreprise est dans une situation instable, "risquée". Cette division ternaire correspond d'ailleurs à la réalité de la différenciation des positions des entreprises artisanales dans l'économie : à un pôle l'entreprise familiale au sens strict dont le chef assure aussi bien la fonction de direction que celle de production; au pôle opposé l'entreprise intégrée à l'économie industrielle, petite certes mais dont le petit patron a de plus en plus une fonction

de direction et de coordination du travail de production qu'assurent les salariés; entre ces deux pôles, une forme d'entreprise en transition, instable, qui est souvent vulnérable selon les aléas de la conjoncture.

L'attitude face au risque du petit indépendant ne relève pas toujours d'une parfaite logique. Alors que 5% des enquêtés ont tenu des raisonnements corrects qui considéreraient l'ensemble des coûts et avantages et leur mise en relation, 15% autres enquêtés ont montré clairement qu'ils ne comprenaient pas la notion de risque. Outre le fait qu'un manque indéniable d'informations précises et une attitude négative a priori conduisent certaines personnes à faire des calculs erronés, intuitifs et non mathématiques, qui leur permettent de conclure par exemple qu'il faut vivre au-delà de 80 ans pour "récupérer ce que l'on a versé", certaines personnes font preuve d'une absence de logique car leur égocentrisme engendré par leur situation de petit indépendant confronté à certaines urgences prioritaires leur masque la nécessaire réciprocité qu'implique la notion du risque : dire qu'il faut toujours récupérer ce que l'on a versé, sinon plus, c'est ne pas comprendre que, pour que certains récupèrent plus, il est nécessaire que certains récupèrent moins et que l'équité du système de couverture collective des risques, qui n'est autre que celle de l'assurance, provient de l'égalité, acceptable au sein d'une classe sociale, des espérances de vie ou des probabilités d'avoir telle ou telle maladie. Dire que l'assurance maladie n'est intéressante que pour ceux qui sont malades, qu'elle est seulement coûteuse pour ceux qui sont bien portants, c'est ne pas comprendre que tout bien portant est un malade potentiel, et "risque" de tomber malade. Dire qu'il faut percevoir autant que l'on cotise à l'assurance-maladie, quitte à tomber malade, pour que ce soit "rentable" c'est accorder une bien médiocre rentabilité à sa propre santé : "c'est bien quand on a de grandes maladies!" s'est exclamée une personne enquêtée à propos du régime d'assurance maladie, et une autre dont la famille a été épargnée par la maladie : "quand même, nous n'en avons pas profité!". Dire que le régime de retraite est scandaleux parce que l'on ne toucherait rien si l'on venait à mourir à 64 ans, c'est oublier que ce régime peut être assorti d'une assurance décès, dont cependant l'importance devrait être à notre avis beaucoup plus grande, mais aussi que l'on peut bien mourir à 66, 76, ou 86 ans!

Il faut bien reconnaître que de telles attitudes, révélatrices d'une mentalité peu sensible à certaines contradictions, sont suscitées par la situation du petit indépendant toujours sollicité à payer des charges sociales - alors que les salariés reçoivent un salaire net et n'ont pas à "sortir de l'argent de leur poche" - et pour lequel la solidarité collective contredit à sa stratégie professionnelle et familiale lorsque sa position sociale est trop instable. La modification de telles attitudes suppose certes une action d'information, sur laquelle nous reviendrons plus loin, mais aussi une transformation des rapports entre petits indépendants et administrations dans une perspective de plus grande concertation. L'individualisme des petits indépendants pourrait se nuancer et même s'estomper si le contexte dans lequel ils exercent leur métier ou leur profession venait lui-même à changer. Nombreux sont les petits indépendants qui acceptent l'idée et le principe d'une couverture sociale des risques maladie, retraite etc....., qui sont pour un système collectif de préparation de la retraite mais qui aspirent à des changements dont ils ne savent pas toujours envisager clairement la nature parce qu'ils sont mal informés et conservent des images décalées par rapport à la réalité de ce qu'est une véritable solidarité collective. Il y va d'ailleurs souvent de leur intérêt objectif : beaucoup en sont conscients qui stigmatisent les effets de l'inflation sur l'assurance-capitalisation, qui doutent de la possibilité de vendre plus tard leur fonds, qui aperçoivent les risques liés à leur projet d'accumulation, qui reconnaissent les avantages de la répartition étendue à de larges couches de population et envient les salariés.

La prise de conscience du problème de la préparation financière de la retraite dépend bien évidemment de l'âge : elle a d'autant plus probablement eu lieu que l'individu est plus âgé (voir tableau VII.1.). Cependant, une majorité de petits indépendants jeunes sont déjà conscients de ce problème tandis qu'une minorité de personnes pré-retraitées regrettent de ne point s'en être inquiétées plus tôt. Ce discours d'un enquêté de 60 ans devrait faire réfléchir les petits indépendants plus jeunes : "Je n'ai pas pensé assez tôt à la retraite, c'est sûr! C'est un truc qu'on devrait commencer à préparer à vingt ans; on se dit qu'on a le temps, et puis les années passent, et puis voilà! On s'aperçoit des erreurs qu'on a faites une fois faites et loin derrière soi.....".

PRISE DE CONSCIENCE DU PROBLEME
DE LA PREPARATION FINANCIERE DE LA RETRAITE
EN RELATION AVEC L'AGE

	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
. A déjà été préoccupé par ce problème	62	79	74
. Regrette de ne pas s'en être inquiété plus tôt	0	0	16
. N'y a pas encore songé	38	21	10
	100	100	100

Tableau VII.1.

Une évolution se dessine donc qui montre la sensibilisation croissante des petits indépendants au problème spécifique de la préparation financière de la retraite. D'ailleurs, quasiment tous les enquêtés ont exprimé une opinion sur ce que devrait représenter la pension à laquelle ils auront droit, dans l'ensemble de leurs revenus de retraite : cette pension devrait constituer le principal revenu dans 20% des cas, un revenu annexe dans 29% des cas, un revenu parmi d'autres dans 51% des cas. Ces proportions varient bien évidemment en fonction de la situation présente de l'individu : elles dépendent de son revenu (voir tableau VII.2.) et de son statut professionnel auquel est d'ailleurs lié le revenu (voir tableau VII.3.) : pour les personnes dont le revenu annuel est supérieur à 30.000 francs, pour les commerçants de l'automobile et pour les entrepreneurs du bâtiment, la pension devrait bien plus fréquemment constituer un revenu annexe. Ces proportions dépendent aussi de l'âge (voir tableau VII.4.). Le fait que la proportion de cas où la pension devrait constituer un revenu parmi d'autres croît avec l'âge montre que la préparation financière de la retraite se fait bien progressivement, par accumulation patrimoniale. D'ailleurs la proportion de cas

où la pension devrait constituer le principal revenu n'est point négligeable pour les jeunes, lesquels n'ont encore rien accumulé, et pour les personnes âgées qui escomptaient vendre leur fonds et n'ont pu le faire ou qui, de manière générale, n'ont pas réussi leur vie professionnelle. Par contre, cette proportion est négligeable pour les personnes d'âge mûr qui ont, pour la plupart, déjà commencé à préparer leur retraite, indépendamment du fait qu'elles cotisent à l'ORGANIC ou à la CANCAVA, par un comportement patrimonial dont les objectifs immédiats s'enchaînent dans les objectifs à long terme. De ce comportement, les petits indépendants peuvent espérer pour leur retraite différentes sources de revenu auxquelles s'ajoutent la pension de retraite du conjoint, l'aide éventuelle des enfants, certaines formes d'assistance, des revenus du travail : nous donnons dans le tableau VII.5., pour les adhérents à l'ORGANIC et pour les adhérents à la CANCAVA, les proportions de cas où est escompté chaque type de revenu; ce tableau résume les analyses faites au chapitre IV.

VARIATION DE LA FREQUENCE DES DIFFERENTES OPINIONS
SUR L'IMPORTANCE DE LA PENSION PARMIS LES REVENUS DE RETRAITE
EN FONCTION DU REVENU - DU STATUT PROFESSIONNEL

OPINIONS :	REVENU	
	inférieur à 30.000 francs par an	supérieur à 30.000 francs par an
La pension consistera en un revenu :		
Principal	29	9
Annexe	10	53
Parmi d'autres	61	38
	100	100

Tableau VII.2.

OPINIONS	STATUT PROFESSIONNEL				
	Commerçants de l'automobile	Entrepre- neurs du bâtiment	Boulangers	Artisans de l'ha- billement	Artisans du bâtiment
La pension consistera en un revenu :					
Principal	0	0	32	18	25
Annexe	55	50	32	18	17
Parmi d'autres	45	50	36	64	58
	100	100	100	100	100

Tableau VII.3.

VARIATION DE LA FREQUENCE DES DIFFERENTES OPINIONS
 SUR L'IMPORTANCE DE LA PENSION PARMIS LES REVENUS DE RETRAITE
 EN FONCTION DE L'AGE

OPINIONS La pension consistera en un revenu :	A G E		
	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
Principal	33	7	23
Annexe	42	34	10
Parmi d'autres	25	59	67
	100	100	100

Tableau VII.4.

FREQUENCE DES CAS OU DIFFERENTS TYPES
DE REVENUS DE RETRAITE SONT ESCOMPTEES
(% par type)

TYPE DE REVENU	Adhérents à	
	l'ORGANIC	la CANCAVA
Revenus de l'entreprise (mise en gérance, etc....)	28	2
Vente du fonds	31	6
Revenus immobiliers	64	16
Revenus provenant de la liquidation d'un capital	8	22
Revenus relatifs à une assurance capital-décès	40	24
Pension de retraite de salarié	36	28
Pension de retraite de salarié du conjoint	0	32
Aide aux vieux artisans et commerçants en difficulté	3	4
Aide des enfants	8	6
Revenus du travail régulier ou "au noir"	19	30

Tableau VII.5.

44% des adhérents à la CANCAVA pensent qu'ils devront restreindre leur niveau de vie, une fois retraités. Il en est ainsi pour 22% des adhérents à l'ORGANIC. Cette opinion fondée sur une aperception globale de la retraite et sur la vision qu'ont les personnes interrogées des effets futurs de leur comportement passé et présent est tout autant exprimée par des individus jeunes que par des individus âgés : globalement, 31% des personnes jeunes l'ont exprimée, 34% des personnes d'âge mûr, 39% des personnes pré-retraitées. Eu égard à la retraite une forte minorité de petits indépendants, même jeunes, semblent ne se faire aucune illusion! Cependant bon nombre d'enquêtés envisagent spontanément cette dernière période de leur vie, qu'ils parlent de l'âge auquel ils espèrent se retirer, du lieu où ils voudraient alors résider ou des activités qui seraient alors les leurs : 46% des personnes jeunes, 59% des personnes d'âge mûr, 58% des personnes pré-retraitées ont exprimé une opinion sur l'âge auquel on devrait pouvoir prendre sa retraite qui est en général différent de celui auquel ils envisagent, compte tenu de différentes contraintes, de se retirer. Ils ne font pas alors que formuler un souhait mais aussi quelquefois une revendication sociale qu'ils considèrent être légitime. L'âge idéal de cessation d'activité est d'autant plus précoce que l'individu qui exprime une opinion à son sujet est plus jeune (voir tableau VII.5.). Une minorité de personnes estiment qu'il vaut mieux travailler le plus longtemps possible; une autre minorité qu'il vaut mieux prendre une retraite progressive. Une troisième minorité, enfin, dont les membres n'ont pas encore atteint un âge avancé estime devoir refuser, au nom de principes éthiques ou d'une attitude globale face au travail et à l'existence, d'envisager l'arrêt de l'activité professionnelle et souhaite vivre sans y penser.

Entre ce qui est souhaité ou revendiqué et ce qui, avec plus de réalisme, est envisagé, étant donné un certain contexte, il existe quelques différences dont la première est que l'opinion sur l'âge prévisible de la cessation de l'activité professionnelle est d'autant plus fréquemment émise que les personnes sont plus âgées : 38% pour les jeunes, 62% pour les personnes d'âge mûr, 74% pour les personnes pré-retraitées. Les jeunes envisagent toujours cependant une retraite plus précoce (voir tableau VII.7.); mais ils sont alors plus nombreux à dire qu'ils ne pensent pas à l'âge de la retraite, tandis que les personnes pré-retraitées ou d'âge mûr font plus souvent dépendre l'arrêt de l'activité de la santé et des revenus, et envisagent plus souvent de continuer à travailler le plus longtemps possible.

38% des personnes jeunes, 62% des personnes d'âge mûr, 74% des personnes pré-retraitées ont abordé le sujet du lieu où elles désirent se retirer : soit là où elles résident déjà, soit à la campagne, soit près de leurs enfants dont elles sont aujourd'hui séparées ou qui demeurent encore avec elles. Il est significatif que ce que l'on peut appeler "le rêve de campagne" est d'autant moins fréquent que l'on avance en âge, tandis que croît alors la fréquence de "l'attachement" au lieu d'habitation (voir tableau VII.8.).

54% des personnes jeunes, 55% des personnes d'âge mûr, 61% des personnes pré-retraitées ont abordé le sujet de leurs activités après la retraite : continuer l'activité professionnelle tout en percevant une pension, travailler au noir, aider les enfants qui reprennent l'entreprise familiale; avoir des loisirs, bricoler, jardiner, etc....; ne rien faire. Une forte proportion de jeunes enquêtés n'ont bien sûr aucun projet précis car le moment de leur retraite est encore bien lointain; par contre les personnes d'âge mûr, ou surtout pré-retraitées, qui n'ont pas de projet et pensent ne rien faire sont des personnes démunies, fatiguées par leur vie de travail et qui n'aspirent qu'à un repos végétatif. Il faut dire qu'elles sont peu nombreuses (voir tableau VII.9.). La plupart des petits indépendants d'âge mûr ou pré-retraités sauront occuper leurs journées du troisième âge; mais il semble que le modèle de "retraite-travail" traditionnel dans leur milieu laisse, de plus en plus, la place à un modèle moderniste de "retraite-loisirs" comme le montrent les différences qui existent entre les deux dernières classes d'âge. Cependant, il demeure possible que les petits indépendants projetant de vivre une "retraite-loisirs" soient plus tard contraints de travailler pour s'assurer des revenus de retraite suffisants.

AGE DE DEPART A LA RETRAITE SOUHAITE
EN RELATION AVEC L'AGE

AGE IDEAL	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
55 ans	50	24	22
60 ans	34	35	39
65 ans	0	18	28
le plus longtemps possible	0	6	11
retraite progressive	0	5	0
ne veut pas y penser	16	12	0
	100	100	100

Tableau VII.6.

AGE DE DEPART A LA RETRAITE ENVISAGE
EN RELATION AVEC L'AGE

AGE ENVISAGE	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
55 ans	18	21	3
60 ans	27	15	12
65 ans	0	6	42
le plus longtemps possible	0	21	12
retraite progressive	9	10	0
cela est très conditionné par les revenus	9	0	19
cela est très conditionné par la santé et les revenus	0	11	12
ne veut pas y penser	37	16	0
	100	100	100

Tableau VII.7.

LIEU OU L'ON VOUDRAIT SE RETIRER
EN RELATION AVEC L'AGE

LIEU DE RETRAITE	A G E		
	35 - 45 ans	45 - 55 ans	55 - 65 ans
Rester là où l'on réside déjà	40	56	65
Se rapprocher de ses enfants	10	6	22
Aller vivre à la campagne	50	38	13
	100	100	100

Tableau VII.8.

ACTIVITE PRINCIPALE ENVISAGEE POUR LA RETRAITE
EN RELATION AVEC L'AGE

ACTIVITE	A G E			
	35-45 ans	45-55 ans	55-65 ans	
Continuer à travailler régulièrement	0	19	6	"Retraite travail"
Travailler au noir	21	19	47	
Aider son successeur	8	6	5	
Avoir des loisirs (bricoler, jardiner, lire)	21	44	37	"Retraite loisirs"
N'a aucun projet précis n'envisage rien	50	12	5	"Retraite vide"
	100	100	100	

Tableau VII.9.

II - LES ATTITUDES A L'EGARD DU REGIME DE RETRAITE

II.1. La critique du "système"

La préparation financière de la retraite s'insérant dans une stratégie globale, les attitudes par rapport au régime de retraite par répartition dépendent de la plus ou moins grande réussite de cette stratégie dans le contexte historique actuel. Aussi sont-elles différenciées, et n'est-il pas possible de dégager une tendance fortement dominante. On a déjà noté que les petits indépendants étaient loin d'être unanimes à préférer préparer individuellement leur retraite. Au refus anarchiste d'une organisation collective de cette préparation qui s'exprime encore marginalement : "on rentre dans le système ! (si on en accepte l'idée) ", s'opposent différents types de refus fondés sur des considérations plus ou moins bien justifiées : lourdeur des charges sociales pour une petite entreprise instable, non rentabilité du système car il existerait des placements plus intéressants et donc des solutions économiquement meilleures pour l'individu, opposition de la solidarité familiale à la solidarité collective, etc... Mais il y a aussi de nombreux cas où l'idée de répartition est acceptée mais les régimes autonomes critiqués ; des cas enfin où ces régimes semblent satisfaire, en l'état actuel des choses, leurs adhérents. 82 % des enquêtés adhérents à l'ORGANIC ont exprimé une opinion sur les systèmes collectifs de préparation financière de la retraite, 91 % des enquêtés adhérents à la CANCAVA ont fait de même. Parmi eux, 10 % seulement sont radicalement contre tout système collectif. La grande majorité ont une opinion critique : ils seraient pour, si le système était plus juste, plus équitable et, en particulier, si les petits indépendants avaient les mêmes droits que les salariés (Voir tableau n° VII.10). La référence au régime des salariés semble constituer, pour eux, la référence à la normalité. C'est un régime "qui marche bien", dont on envie les adhérents. Cela ne veut pas dire nécessairement, comme on le verra, que l'on souhaite la fusion des régimes autonomes et du régime général. La distribution des opinions se modifie quelque peu avec l'âge : les plus âgés ont très exceptionnellement des opinions extrêmes : tout à fait contre ou tout à fait pour (voir tableau n° VII.10.). Elle se modifie aussi avec le revenu : les enquêtés dont le revenu est relativement faible sont exceptionnellement contre tout système collectif, alors qu'il en est ainsi pour une minorité non négligeable de ceux dont les revenus actuels sont supérieurs à 30.000 Francs (voir tableau n° VII.10).

II.2. La critique des régimes autonomes

Plus souvent qu'ils n'émettent une opinion sur le système collectif de préparation financière de la retraite, les enquêtés jugent leur propre régime de retraite par répartition : 97 % des adhérents à l'ORGANIC, 94 % des adhérents à la CANCAVA ont émis une opinion sur leur régime de retraite et ce, le plus souvent, dès qu'on leur proposait d'aborder le thème général de la retraite. Il faut bien reconnaître que les opinions sont en général plutôt défavorables et s'expriment alors avec beaucoup de virulence. Quand nous classons un individu dans la catégorie "très défavorable au régime" c'est qu'il s'est, par exemple, exprimé ainsi : "c'est une catastrophe, les commerçants et les artisans, c'est affreux, quoi ! ", ou bien : "le régime de retraite, j'y suis obligatoirement, c'est d'ailleurs un vol manifeste ! ", ou bien encore : " ... c'est de la cochonnerie ! ", "c'est misérable ce que l'on va nous donner", etc... Les opinions favorables sont, par contre, du type de celle-ci :

VARIATION DE LA DISTRIBUTION DES OPINIONS
SUR LES SYSTEMES COLLECTIFS DE PREPARATION DE LA RETRAITE
EN FONCTION DU REGIME D'APPARTENANCE, DE L'AGE, DU REVENU

OPINIONS	Régime d'appartenance		A G E			Revenu annuel	
	ORGANIC	CANCAVA	35-45	45-55	55-65	Inférieur à 30.000 F.	Supérieur à 30.000 F.
Est contre tout système collectif	10	10	10	16	4	2	21
Est pour un système offrant les mêmes droits que le régime général des salariés.	39	63	55	44	56	52	50
Est pour un système plus juste, plus équitable (=plus favorable aux petits indépendants)	39	25	25	28	40	40	18
Est pour un système collectif sans restriction (position neutre ou favorable à l'égard du régime des petits indépendants)	12	2	10	12	0	6	11
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau VII.10.

"moi je pars d'un principe, la retraite c'est très bien", " ... enfin pour le moment je cotise normalement (compte acheter des points plus tard)". Contrairement à ceux qui paient parce que "c'est obligatoire", qui ne font pas confiance au régime : "on paie ... mais qui dit que l'on touchera notre retraite !", et qui sont très pessimistes : " ... on crève de faim, parce qu'avec la retraite artisanale, le petit commerçant, il ne faut pas qu'il mange tous les jours", d'autres paient leurs cotisations de bonne grâce : "c'est indolore", soulignent pertinemment qu'ils peuvent, en définitive, récupérer le coût de leurs charges sociales dans leurs prix : "et puis c'est le client qui le paie en définitive", si bien qu'ils souhaiteraient une organisation collective renforcée de la préparation financière de la retraite : "la question financière, c'est rien à côté de ce qui pourrait se faire, il faudrait que soit créé quelque chose de sérieux et que le gars n'ait pas toute sa vie à penser à accrocher de l'argent, acheter des maisons, des machins pour ... (préparer sa retraite)". La répartition des opinions à l'égard du régime varie peu en fonction de l'âge, du revenu et de la localisation géographique (voir tableau n° VII.11.). Les opinions très défavorables sont cependant plus fréquentes parmi les jeunes ou ceux dont les revenus sont supérieurs à 30.000 Francs par an. La différence la plus grande est celle qui existe entre les adhérents à l'ORGANIC et les adhérents à la CANCAVA : ces derniers sont quand même dans l'ensemble un peu moins défavorables à leur régime de retraite. Cela s'explique en partie par le fait qu'ils ont en général des revenus plus faibles que les adhérents à l'ORGANIC.

Les proportions d'enquêtés souhaitant d'une part cotiser plus si cela était possible, d'autre part ne point cotiser du tout, n'était l'obligation de le faire, constituent des bons indicateurs d'attitude franchement favorable ou franchement défavorable. L'attitude plus favorable des adhérents à la CANCAVA et celle des personnes disposant de faibles revenus est attestée par les chiffres du tableau VII.12. Les **variations de l'attitude** en fonction de l'âge sont révélatrices du cheminement professionnel des petits indépendants : les jeunes, ayant des problèmes financiers, disent plus souvent que les autres qu'ils se passeraient bien de cotiser et moins souvent que les autres qu'ils cotiseraient davantage. Pour ceux-là la préparation financière de la retraite est loin d'être le principal souci : "Moi, ce qui me soucie, c'est de savoir si je vais travailler demain matin ! " s'est exclamé un tel enquêté, opposant ainsi l'urgence du présent aux aléas d'un lointain avenir. Les personnes pré-retraitées placées devant des échéances à court terme disent très rarement qu'elles préféreraient ne point cotiser du tout ; mais, leurs revenus étant inférieurs à ceux des personnes d'âge mûr, elles disent moins souvent que ces derniers qu'elles souhaiteraient cotiser davantage.

La principale critique précise formulée à l'égard du régime de retraite est que le rapport des prestations aux cotisations est trop faible : 81 % des adhérents à l'ORGANIC font une telle critique, et il en est ainsi pour 46 % des adhérents à la CANCAVA. C'est en effet parmi les revenus supérieurs à 30.000 Francs par an qu'une telle critique est formulée plus fréquemment : 66 %, contre 52 % pour les revenus inférieurs à 30.000 Francs par an. Compte tenu de la pension espérée et des autres revenus de retraite escomptés, les enquêtés sont plus ou moins inquiets : peu inquiets s'ils espèrent une pension décente, désinvoltes s'ils espèrent une pension dérisoire mais escomptent d'autres revenus, optimistes s'ils espèrent une amélioration du régime dont ils profiteront, inquiets s'ils espèrent une pension dérisoire et n'escomptent pas de revenus complémentaires, sceptiques parfois lorsqu'ils pensent que l'avenir

VARIATION DE LA REPARTITION DES OPINIONS A L'EGARD DU REGIME DE RETRAITE
 EN FONCTION DE L'APPARTENANCE A UN REGIME PARTICULIER, L'AGE, LE REVENU,
 ET LA LOCALISATION GEOGRAPHIQUE

OPINIONS SUR LE REGIME	Régime d'appartenance		A G E			Revenu annuel		Localisation géographique	
	ORGANIC	CANCAVA	35-45	45-55	55-65	Inférieur à 30.000 F.	Supérieur à 30.000 F.	Région Parisienne	Dordogne
Très défavorable	11	18	22	18	7	9	24	16	15
Défavorable	50	32	35	43	39	40	40	35	41
Assez favorable (ça s'améliore ...)	26	34	26	25	39	38	18	31	33
Favorable (ça va)	2	7	4	7	4	4	6	6	7
Neutre	11	9	13	7	11	9	12	12	4
	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tableau VII.11.

VARIATIONS DE LA FREQUENCE DES CAS OU LES ENQUETES DISENT QU'ILS SOUHAITERAIENT
COTISER DAVANTAGE OU NE PAS COTISER DU TOUT, EN FONCTION
DU REGIME D'APPARTENANCE, DE L'AGE ET DU REVENU

Souhaiterait	Adhérent à		Age			Revenu annuel	
	l'ORGANIC	la CANCAVA	35-45	45-55	55-65	< 30.000 F	>30.000 F
Cotiser davantage, si c'était possible	24 %	27 %	12 %	31 %	19 %	26 %	14 %
Ne pas cotiser du tout, si ce n'était pas obligatoire	21 %	13 %	24 %	17 %	6 %	8 %	25 %

Tableau VII.12.

est parfaitement aléatoire. Comme on peut le constater à la lecture du tableau VII.13, ce sont les personnes pré-retraitées qui sont le plus souvent inquiètes, les personnes d'âge mûr qui sont le plus souvent désinvoltes. La même différence existe entre les personnes dont les revenus annuels sont inférieurs à 30.000 Francs et celles dont les revenus annuels sont supérieurs à 30.000 Francs.

ATTITUDE A L'EGARD DE LA PENSION ESPEREE
VARIATIONS SELON L'AGE ET LE REVENU

Attitude à l'égard de la pension espérée	Age			Revenu annuel	
	35-45	45-55	55-65	< 30.000	> 30.000
Espère une pension décente et n'est pas inquiet	5	7	11	7	9
Espère une pension dérisoire et est inquiet	21	4	32	33	3
Espère une pension dérisoire mais est désinvolte (escompte d'autres revenus)	48	63	29	30	66
Compte sur une amélioration du régime et s'accroche à cette idée	13	22	21	21	17
Est très sceptique sur ce que sera l'avenir	13	4	7	9	5
	100	100	100	100	100

Tableau VII. 13.

L'inquiétude est diffuse et repose sur une analyse souvent partielle ou même partielle des mécanismes qui régissent le fonctionnement des régimes autonomes de retraite, l'idée que l'on se fait du montant de sa retraite n'est pas fondée sur un calcul, encore que, disent les enquêtés, il ne leur soit pas possible de l'effectuer faute d'information, mais sur ce qu'ils savent des pensions des petits indépendants aujourd'hui retraités - lesquels n'ont pas cotisé tout leur carrière durant. Le régime est critiqué globalement ; les critiques précises sont rares, si ce n'est celle que nous avons déjà mentionnée et qui met le plus souvent en rapport le montant des cotisations versées avec celui des pensions perçues actuellement par des petits indépendants retraités, sans tenir compte du taux et de la durée de la période des cotisations. Les autres critiques précises, fondées ou non, sont les suivantes :

Les pensions ne sont pas indexées sur le coût de la vie	: 3 %
Les pensions sont faibles parce que le régime est mal géré ou parce que la gestion coûte cher (1)	: 10 %
Les pensions sont faibles car l'Etat prélève de l'argent sur les cotisations versées	: 9 %

Au-delà des critiques, certains enquêtés essaient d'expliquer l'état de fait dont ils supposent l'existence :

Les pensions sont faibles car il faut payer les pensions des vieux artisans et commerçants qui n'avaient jamais cotisé	: 10 %
Les pensions sont faibles à cause du déséquilibre démographique du régime	: 9 %

Ceux qui sont conscients du déséquilibre démographique du régime déplorent souvent l'attitude des anciens qui n'avaient pas voulu adhérer au régime général en 1948 :

" ... quand j'ai débuté pendant la guerre il y a eu beaucoup de commerçants qui ont gagné de l'argent et qui n'avaient besoin d'aucune caisse de retraite pour assurer leurs vieux jours, qui avaient profité de la guerre pour faire une certaine fortune, mais ceux qui ont pris la suite n'ont pas réalisé les mêmes fortunes ... à la Libération c'était de Gaulle qui avait voulu mettre tout le monde à la Sécurité Sociale : les commerçants ont refusé ... c'est de notre faute si nous en sommes là".

Cependant, cela ne veut pas dire qu'ils contestent toute solidarité envers

(1) Il serait intéressant de savoir ce que représentent, de l'avis des petits indépendants, les frais de gestion de leur régime de retraite. A entendre certains, il semblerait que cela dépasse le tiers des cotisations versées. Nous questionnerons systématiquement les petits indépendants à ce sujet lors de la deuxième enquête.

les vieux indépendants. Une minorité d'enquêtés refusent cette solidarité envers ceux qui n'ont pas cotisé et reçoivent cependant une allocation ; mais à ces 7 % d'extrémistes, s'opposent 8 % autres qui ont affirmé clairement la nécessaire solidarité minimum avec ces personnes âgées souvent démunies et qui furent peu prévoyantes. L'individualisme des petits indépendants n'est donc pas uniforme et n'exclut pas l'idée de certaines solidarités. Les erreurs du passé ont marqué les consciences. Pour les plus individualistes, et selon une logique implacable, il faudrait aujourd'hui les assumer car chaque classe sociale doit accepter les revirements de ses chances historiques : si les indépendants avaient refusé la solidarité avec les salariés en 1948, c'est qu'ils avaient alors avantage à demeurer autonomes. La marche de l'histoire a fait tourner la roue de la chance : il ne faut pas maintenant aller quémander auprès des salariés ! Pour les plus réalistes, les anciens ont commis une erreur qu'il ne faudrait pas répéter : les anciens n'ont pas tenu compte des aléas de l'histoire ; aussi, pour ceux qui n'ont que très peu cotisé est-il normal que les retraites soient faibles :

"Beaucoup de gens arrivent maintenant à l'âge de la retraite et ils ne se rappellent plus que quand ils avaient trente ou quarante ans de moins on leur aurait dit bien il faut payer tant, ils auraient sauté au plafond, évidemment ! Mais maintenant quand ils arrivent à la retraite ... là en ce moment on est encore dans une période bâtarde dans le fond : il y a encore des gens qui n'avaient presque rien cotisé, des gens qui ont cotisé comme il faut, alors dans vingt ans ça sera peut-être planifié cette chose-là, il faut tout de même, même c'est sûr, les gens, maintenant, cotisent obligatoirement il n'y a pas de problème, alors évidemment ... et à l'heure actuelle il y a des problèmes pour beaucoup de personnes qui sont à la retraite actuellement ... ça pour ces personnes-là le système n'est pas valable ...".

Cette opinion "raisonnable" n'est pas toujours partagée, car beaucoup de petits indépendants espèrent une pension équivalente à celle que perçoivent aujourd'hui ceux qui justement n'ont que très peu cotisé. Il ne fait pas de doute qu'une action d'information adaptée devrait permettre de changer cette trop prégnante image. Cependant, les plus réalistes demandent aussi que soient effectuées des réformes. Celles-ci sont le plus souvent esquissées, en référence au régime général des salariés. Comme à bien d'autres points de vue que nous avons analysés au chapitre V, les petits indépendants se disent défavorisés par rapport aux salariés ou aux fonctionnaires en ce qui concerne la retraite. Toutes les fois qu'une comparaison a été faite à ce sujet, il a été souligné que les régimes autonomes étaient désavantageux : 66 % des adhérents à l'ORGANIC, 50 % des adhérents à la CANCAVA ont souligné les désavantages de leur régime par rapport à celui des salariés, 58 % des adhérents à l'ORGANIC, 25 % des adhérents à la CANCAVA ont souligné de même les privilèges des fonctionnaires ou ceux des adhérents à des régimes spéciaux dépendant de l'Etat tel que celui de la S.N.C.F. 81 % des adhérents à l'ORGANIC, 76 % des adhérents à la CANCAVA ont exprimé clairement une opinion sur l'avenir qu'ils souhaitent pour leur régime de retraite. Comme on peut le voir sur le tableau VII.14. seule une minorité défend l'idée d'une suppression pure et simple du régime. Parmi ceux qui sont défavorables à leur régime, dans sa forme actuelle, de même que parmi ceux qui préfèrent préparer individuellement leur retraite, un bon nombre n'est donc pas absolument opposé à un régime par répartition. Mais ils demandent des réformes : une amélioration du régime, pour compenser le déséquilibre démographique, en faisant appel à l'aide de l'Etat le plus souvent ; ou, plus fréquemment pour les adhérents à l'ORGANIC que pour ceux de la CANCAVA, un alignement sur le régime général des salariés : mêmes cotisations, mêmes prestations, établies selon les règles du régime général. Une minorité, plus importante à la CANCAVA, est favorable à une fusion des régimes autonomes dans le régime général. Cependant il faut

VARIATIONS DE LA DISTRIBUTION DES OPINIONS
 SUR LES REFORMES DU REGIME DE RETRAITE A ENTREPRENDRE
 EN FONCTION DU REGIME D'APPARTENANCE, DE L'AGE ET DU REVENU

OPINIONS	Régime d'appartenance		A G E			Revenu annuel	
	ORGANIC	CANCAVA	35-45	45-55	55-65	Inférieur à 30.000 F.	Supérieur à 30.000 F.
Pour la suppression pure et simple du régime	10	11	10	18	4	6	16
Pour une amélioration subs- tantielle du régime dont il faut conserver l'autonomie	31	39	25	27	50	47	16
Pour l'alignement sur le régime général	52	34	60	23	46	40	48
Pour la fusion avec le régime général	7	16	5	32	0	7	20
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau VII. 14

ajouter qu'aucun enquêté n'a proposé une fusion de l'ORGANIC et de la CANCAVA mais que plusieurs d'entre eux ne font sans doute pas de distinction claire entre ces deux régimes : en particulier les boulangers qui se considèrent à juste titre comme des artisans parlent du "régime artisans" en parlant de l'ORGANIC.

La distribution de ces opinions varie avec l'âge et le revenu des personnes interrogées (voir tableau VII.14.). L'idée d'une fusion ou d'un alignement sur le régime général est d'autant plus fréquente que les personnes sont plus jeunes ou ont des revenus plus élevés. Un signe certain de l'attrait du régime général est que certains petits indépendants mettent leur entreprise en société dans le seul but de bénéficier de l'ensemble des droits sociaux des salariés. Notre enquête nous a fourni un exemple typique d'un tel comportement : cet artisan est devenu P.D.G. de son entreprise, il a 48 ans, des revenus annuels supérieurs à 30.000 Francs et se considère comme un "artisan amélioré". Il dit à ce propos :

"Nous sommes des artisans améliorés, et puis ça s'arrête là ; et qu'on a été obligés de faire une société justement à cause de la retraite, à cause de ces choses-là (allusion à l'ensemble des risques sociaux), mais sinon on n'est absolument pas faits pour faire une société, pensez qu'ici c'est une société anonyme, pour moi c'est une aberration mentale quoi, hein, c'est bien le système qui nous oblige à faire des âneries pareilles ...". On voit que l'idée de mise en société de même que celle d'intégration au régime général sont vécues comme des nécessités historiques : des obligations faites aux classes moyennes dont on subvertit ainsi la mentalité individualiste et traditionaliste.

Exceptionnellement, certains enquêtés ont proposé la fiscalisation de la retraite et sa prise en charge totale par l'Etat qui donnerait une pension de base à tous, chacun étant libre de prévoir de compléter celle-ci : 6 % des adhérents à la CANCAVA, 8 % des adhérents à l'ORGANIC ont soutenu ce point de vue. Enfin, il faut noter que 66 % des adhérents à l'ORGANIC et 54 % des adhérents à la CANCAVA ont fait spontanément allusion au problème de la retraite complémentaire. Il faut souligner que les entrepreneurs du bâtiment ne sont pas toujours conscients qu'ils ont déjà un régime de retraite complémentaire : soit qu'ils ne distinguent pas régime complémentaire et régime de base, soit qu'ils assimilent retraite complémentaire et assurance capital-décès. Cette dernière confusion est moins fréquente chez les adhérents à la CANCAVA que chez les adhérents à l'ORGANIC, plus nombreux à avoir souscrit à une telle assurance. Il semble d'ailleurs (voir tableau VII.13) que les adhérents à la CANCAVA soient plus favorables à l'idée d'une retraite complémentaire, bien que, souvent, ils ne s'estiment pas en mesure de pouvoir cotiser. L'influence du revenu sur l'opinion exprimée n'est pas nette, sauf que, bien sûr, il est plus fréquent pour les petits revenus de ne pouvoir éventuellement cotiser. L'influence de l'âge n'est pas claire non plus. Il nous semble que l'institution d'un régime de retraite complémentaire devrait tenir compte du fait que celle-ci pourrait aussi bien intéresser les "petits" que les "gros" et que la formule devrait être assez souple pour pouvoir s'adapter aux différentes phases du cycle professionnel et familial par lesquels passent les petits indépendants. Nous reviendrons sur ce point dans notre conclusion. Toutefois, il ne fait pas de doute que c'est la réussite des régimes complémentaires des salariés qui incitent les petits indépendants modestes à souhaiter un régime complémentaire pour eux-mêmes :

"Face aux salariés, c'est intéressant d'avoir la complémentaire, en regardant ce que touchent les salariés c'est intéressant ... alors, si on arrive dans les mêmes proportions, ce sera valable".

OPINIONS EXPRIMEES A L'EGARD DU PROBLEME DE LA RETRAITE COMPLEMENTAIRE
VARIATIONS SELON LE REGIME D'APPARTENANCE, L'AGE ET LE REVENU

OPINIONS	Régime d'appartenance		A G E			Revenu annuel	
	ORGANIC	CANCAVA	35-45	45-55	55-65	Inférieur à 30.000 F.	Supérieur à 30.000 F.
Favorable à la création d'un régime de retraite complémentaire : y cotiserait	16	31	29	15	28	24	27
Favorable, à condition que soit laissée la liberté de cotiser (régime facultatif)	4	8	7	10	0	3	9
Favorable, mais pense ne pas avoir la capacité financière pour cotiser, du moins en l'état actuel de ses revenus	20	31	21	20	35	30	14
Défavorable à la création d'un régime de retraite complémentaire : n'y cotiserait pas	36	15	29	20	28	27	18
Souhaite une retraite complémentaire à la charge de l'Etat (attitude d'assisté)	4	12	0	15	10	12	0
Confond la retraite complémentaire avec l'assurance capital-décès	20	3	14	20	9	4	32
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau VII. 15

Aussi ce régime pourrait-il être mixte : une première tranche par répartition concernerait l'ensemble des adhérents ; une deuxième tranche, par capitalisation, facultative, concernerait les plus aisés, lesquels sont par ailleurs plus souvent favorables à l'assurance capital-décès (voir tableau VII.16.). Un tiers environ des enquêtés ont comparé de façon explicite le régime de retraite par répartition à l'assurance capital-décès : il s'agit en général d'enquêtés qui ont eux-mêmes souscrit à une telle assurance. Aussi n'est-il pas surprenant qu'une majorité d'entre eux donnent leur préférence à cette dernière (voir tableau VII.17.).

La situation de travail des petits indépendants les pousse à l'individualisme. Spontanément, ils préféreraient intégrer la préparation financière de leur retraite à leur stratégie professionnelle et familiale globale. Cependant, dans un contexte historique marqué par le déclin des classes moyennes traditionnelles, l'ouverture de celles-ci aux enfants issus des classes populaires, le progrès de la sécurité sociale et des idées de protection collective des risques et de solidarité, l'individualisme des petits indépendants se nuance. Pour les plus petits d'entre eux, le régime de base est une nécessité et ils n'en remettent pas en cause le principe. Pour les "gros", il n'y a de problème que d'aménagement du régime de telle sorte qu'il se rapproche de celui des salariés. Entre ces deux extrêmes, le régime peut être critiqué, refusé, selon des démarches intellectuelles qui ne sont pas toujours rigoureuses et qui reposent sur une attitude à priori négative qu'il s'agit alors de justifier par des raisonnements incomplets. Les argumentations par omission sont révélatrices d'une position sociale difficile que l'on essaie de maintenir, et non point d'une quelconque déficience intellectuelle. C'est dans la mesure où, globalement, les petits indépendants auront rétabli des relations moins conflictuelles avec les autres groupes sociaux, parce que les chances de reproduction de leur groupe seront plus grandes, que leur attitude à l'égard de leur régime de retraite changera profondément, comme l'ensemble de leurs attitudes à l'égard de la sécurité sociale, la fiscalité, la chose publique en général. Sinon la retraite, comme la maladie, comme l'impôt, demeureront ces pôles de cristallisation d'une rancœur due aux difficultés économiques de leur classe.

III - L'ATTITUDE A L'EGARD DE LA CAISSE DE RETRAITE ET

LE PROBLEME DE L'INFORMATION

Cette rancœur peut s'exprimer envers ceux qui travaillent dans les caisses de retraite, et qui, bureaucrates, vivraient du travail des petits indépendants. En général les enquêtés ne font pas allusion à leur caisse de retraite. Mais une minorité d'entre eux ont exprimé une opinion : 15 % sont plutôt favorables à leur caisse de retraite ; ils estiment que les employés font correctement leur travail, que leurs relations avec elle sont normales et que, de toute manière, ils sont, eux, trop ignorants de ces problèmes compliqués pour pouvoir juger : "On ne peut en discuter (de la gestion et du travail de la caisse de retraite) étant donné qu'on n'est pas versé là-dedans". 16% sont plutôt défavorables à leur caisse de retraite : ils ont le sentiment que la gestion coûte trop cher, que les gestionnaires sont "des margoulin" incontrôlés qui détournent l'argent des cotisations à leur profit, ou qu'ils sont trop nombreux, ou encore qu'ils les reçoivent mal, ne leur donnent pas d'information, etc. etc...

REPARTITION EN % DES ATTITUDES A L'EGARD DE L'ASSURANCE-VIE
DES ADHERENTS A L'ORGANIC ET A LA CANCAVA
EN RELATION AVEC L'AGE ET AVEC LE REVENU

ATTITUDES A L'EGARD DE L'ASSURANCE-VIE	Adhérents à		A G E			Revenu annuel	
	ORGANIC	CANCAVA	35-45	45-55	55-65	Inférieur à 30.000 F.	Supérieur à 30.000 F.
A une assurance-vie et a une attitude favorable à l'assurance-vie	21	23	38	24	6	18	28
A une assurance-vie mais considère que c'est un pis aller	5	4	0	7	7	4	5
N'a pas d'assurance-vie mais a une attitude favorable à l'assurance-vie	0	2	0	4	0	2	0
N'a pas d'assurance-vie et a une attitude défavorable à l'assurance-vie	8	13	8	24	0	6	17
N'a pas d'assurance-vie et a une attitude neutre, ou ne parle pas de l'assurance-vie	66	58	54	41	87	70	50
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau VII. 16.

COMPARAISON ENTRE DEUX FORMULES DE PREPARATION FINANCIERE DE LA RETRAITE :

- La retraite institutionnelle (ORGANIC ou CANCAVA)
- L'assurance capital-décès

Préférence pour :	Fréquence des cas
L'assurance capital décès (c'est plus "rentable", c'est librement choisi...)	55
Préférence pour la retraite institutionnelle (c'est moins aléatoire, il y a plus de solidarité.....)	17
Préférence serait donnée à la retraite institutionnelle si c'était un régime par capitali- sation	7
Assurance et retraite sont renvoyées dos à dos comme deux mauvaises formules de prépara- tion de la retraite	21
	100

Tableau VII .17.

Il ne fait pas de doute qu'une malhonnêteté dans la gestion d'une caisse de retraite fait grand tort à l'ensemble du régime. Cependant, le problème principal nous semble être un problème de communication. Il faut comprendre que les petits indépendants sont, pour la plupart, des manuels ; qu'ils sont peu instruits et souffrent de leur manque d'instruction. Aussi le personnage du bureaucrate qui possède un savoir qu'ils n'ont pas, un vocabulaire qu'ils ne comprennent pas, des manières qui leur sont peu familières, est-il un personnage ambigu dont ils se méfient tout en respectant sa compétence. "Complexés", ils se sentent inférieurs en face de ces administrateurs aux calculs desquels ils ne comprennent rien. Ils souhaiteraient que des réponses soient données à leur problème particulier plutôt que ne leur soient envoyées des informations générales écrites que le plus souvent ils ne lisent pas, faute de temps sans doute, mais aussi de crainte de ne pas les comprendre :

"On ne comprend pas toujours ce que je viens de vous dire (le système des points de retraite)" notait un enquêté, "j'ai quitté l'école à dix ans, on ne comprend pas toujours ce que veulent dire leurs explications..."

Une minorité d'enquêtés ont spontanément donné leur avis sur l'information qu'ils recevaient sur leur régime de retraite : 11 % des adhérents à l'ORGANIC et 15 % des adhérents à la CANCAVA ont dit qu'ils étaient correctement informés ; 18 % des adhérents à l'ORGANIC et 31 % des adhérents à la CANCAVA ont dit qu'ils ne l'étaient pas ou qu'ils l'étaient insuffisamment. Le fait qu'il y en ait plus parmi les adhérents à la CANCAVA s'explique par cet autre fait que ces adhérents sont en général moins instruits et donc qu'ils sont plus réticents à lire les informations écrites qu'ils reçoivent. 32 % des adhérents à l'ORGANIC et 21 % des adhérents à la CANCAVA ont exprimé le souhait d'être mieux et plus amplement informés. En particulier, on souhaiterait disposer d'une règle simple qui permettrait de se faire une idée du montant de sa retraite future en fonction du montant et de la période des cotisations. Plutôt qu'écrite, l'information serait mieux reçue si elle était orale et adaptée à chaque cas, ce qui veut dire que les petits indépendants souhaiteraient avoir un interlocuteur qualifié avec lequel ils pourraient s'entretenir de l'ensemble de leurs problèmes professionnels et para-professionnels (sécurité sociale, fiscalité, retraite, problèmes familiaux, etc...). Ils seraient certainement très satisfaits si un tel "assistant technique-et-social" venait leur rendre visite. Ils auraient alors l'impression qu'est renouée la communication avec l'ensemble du corps social à travers ce dialogue avec un de ses représentants, acceptant leur langage et découvrant leur situation concrète. Sans doute qu'ainsi la confiance réciproque pourrait s'établir. En particulier, c'est dans cette mesure seulement, à notre avis, qu'une nouvelle politique fiscale pourrait être mise en oeuvre et que la fraude fiscale, dont certains enquêtés n'ont pas hésité à parler, pourrait régresser, la clarté fiscale s'accompagnant d'un alignement des avantages sociaux sur ceux des salariés et d'un processus de changement de l'image sociale du petit indépendant qui pourrait lui être signifiée par le rôle d'écoute de cet assistant. Que cet assistant doive être à la fois assistant social et assistant technique nous paraît découler logiquement du fait que le petit indépendant ne sépare pas sa vie professionnelle du reste de son existence et que, comme nous l'avons montré, sa stratégie est globale, professionnelle et familiale à la fois.

Il reste bien sûr quelques irréductibles, individualistes exacerbés qui ne veulent plus entendre parler de rien et se moquent d'être informés ou pas : 5 % des adhérents à l'ORGANIC et 6 % des adhérents à la CANCAVA ont exprimé une telle opinion. Mais nous croyons que tout effort d'information concrète et personnalisée devrait à terme modifier cette attitude. Le petit indépendant est souvent trop mal outillé pour s'informer lui-même. Comme l'a résumé un enquêté :

"Quelqu'un qui travaille à son compte, un artisan, lui, il pense qu'à une chose : à son boulot ! Alors il laisse tomber pas mal de choses ; même ses intérêts". Aider le petit indépendant à analyser sa situation, à bien comprendre ses intérêts, telle serait la condition du changement de son attitude à l'égard de son régime de retraite, mais aussi à l'égard de l'ensemble des administrations, services publics, sociaux, etc... qui sont autant de symboles actifs de l'existence d'une cohésion sociale minimale. Alors serait sans doute levée cette contradiction maintes fois dévoilée entre l'attitude strictement économique mais fondée sur un calcul intuitif qui conduit à dire que la retraite des indépendants n'est pas "valable", "rentable", etc... et l'attitude moralisatrice qui conduit à dire que l'on mérite une retraite : "quand on a travaillé toute sa vie, on mérite une retraite, même dans ce métier", " ... c'est une question de morale ... ", lesquelles peuvent fusionner et s'exprimer en une seule phrase où se condense la contradiction : "on cotise depuis que c'est obligatoire et on paie assez cher du reste, qu'ils nous récompensent" : en échange d'un acte objectif : payer, on demande un acte moral : récompenser, parce que justement existe un hiatus, un vide, au sein du système provenant du fait que les petits indépendants ne sont pas normalement intégrés au corps social : "ils" doivent nous récompenser ; en l'occurrence "ils", ce sont les pouvoirs publics, représentatifs des autres groupes sociaux mais non du leur. Cette contradiction sera levée lorsque les conditions seront réunies pour que le petit indépendant puisse dire "je" donne et "je" reçois ou mieux encore "nous" donnons et "nous" recevons, les deux moments de l'échange étant conçus synthétiquement. Nous concluons ce rapport en suggérant quelques scénarios de changements qu'il serait pertinent de proposer aux intéressés, afin de déceler par quel cheminement une telle prise de conscience pourrait s'effectuer.

CONCLUSION

Les résultats de cette recherche s'appuient sur une micro-enquête. Aussi ne faut-il pas accorder une valeur statistique aux chiffres que nous avons donnés mais seulement une valeur indicative de tendances qu'il s'agissait avant tout de découvrir et d'analyser qualitativement. Notre conclusion sera donc provisoire et ne fera que poser les vraies questions; nous aborderons celles-ci au cours de la seconde enquête prévue pour 1975 de façon plus détaillée. Cependant, il est possible d'avancer à titre d'hypothèse quel serait le scénario d'offre de préparation financière de la retraite qui serait susceptible d'emporter le plus grand nombre d'adhésions des petits indépendants, quitte à vérifier ou à infirmer celle-ci en posant explicitement la question à ces derniers de leur préférence entre ce scénario et différents autres scénarios contrastés qui leur seront proposés lors de l'enquête à venir.

Un fait est certain : les petits indépendants, qu'ils soient adhérents à l'ORGANIC ou adhérents à la CANCAVA, ne forment pas un groupe économiquement homogène. Au contraire, il faut insister sur l'existence de différentes couches occupant des positions différenciées dans l'économie, depuis ceux qui travaillent seuls jusqu'à ceux qui, entre le moment du tirage de l'échantillon et celui de l'enquête, étaient devenus P.D.G. d'une société anonyme. L'offre sociale de préparation financière de la retraite doit donc s'adapter à cette diversité. Elle tient compte déjà des problèmes démographiques que connaissent les classes moyennes traditionnelles; elle devrait tenir compte aussi de certains traits de mentalité qui y prédominent encore bien que nous croyons pouvoir dire qu'ils tendent à s'estomper, par nécessité historique. L'idéologie individualiste qui prédomine dans ces classes sociales et selon laquelle la réussite de chacun n'est due qu'à son propre travail tandis que l'échec est consécutif à un manque de chance tend à se transformer. Les contradictions qu'y ont introduites les changements des structures économiques dans la société industrielle développée sont en voie d'être dépassées car il y va de l'intérêt objectif de ces classes.

Il n'est plus possible de maintenir qu'il faille faire sa retraite soi-même, plus ou moins bien selon le degré de sa réussite professionnelle, et qu'en cas d'échec il faille être assisté parce que, malgré son utilité sociale, l'individu peut manquer de chance. Il est nécessaire d'accepter une solidarité minimale, dans le contexte actuel. Nous avons décelé maints indices de cette acceptation. Cependant, une conviction éclairée de la nécessité de cette solidarité ne saurait être obtenue sans que s'opèrent plusieurs changements dont en particulier celui des relations entre les individus appartenant aux classes moyennes traditionnelles et les différentes institutions et administrations avec lesquelles ils sont en rapport. Contrairement aux salariés, les petits indépendants doivent payer leurs cotisations sociales avec de l'argent qui est déjà entré dans leur caisse. Cette différence est plus importante

qu'il n'y paraît en première analyse. Il n'est pas sûr que les salariés de toutes classes et de toutes conditions accepteraient de payer de bonne grâce leurs cotisations sociales s'ils avaient eux-mêmes à le faire. Leur discipline apparente masque des divergences de points de vue que seule "l'automatisme du système" unifie. Il serait certainement plus souhaitable que l'ensemble des citoyens cotisent aux assurances sociales avec une claire conscience des solidarités ainsi nouées. Nous citerons, à ce propos, l'exemple de la Suède, pays dans lequel les citoyens âgés reçoivent une pension d'Etat, mais aussi pays dans lequel les contribuables savent quelle est la part de l'impôt qu'ils paient qui ira au fonds des pensions. Les petits indépendants doivent payer, mais ils ne savent pas, en général, analyser clairement le rapport entre leurs cotisations et leurs droits futurs. Ils sont mal informés, dans un contexte où tout leur semble hostile; où, comme nous l'avons montré au chapitre IV, il leur semble que le corps social les rejette. Il y a donc lieu de rétablir la communication entre ces individus et leur institution de retraite par répartition. Certes l'ORGANIC et la CANCAVA informent leurs adhérents. Mais cette information écrite n'est le plus souvent pas lue. Comme on dit, dans un certain vocabulaire, "elle ne passe pas". Aussi faudrait-il qu'elle soit plus souvent orale, concrète, globale, et personnalisée. Cela suppose une certaine décentralisation de l'institution de telle sorte que "le contact humain" puisse être facilement établi. Cela suppose, dans un second temps, la collaboration de différentes institutions pour pouvoir répondre globalement aux problèmes professionnels, familiaux et sociaux des petits indépendants. Il y aurait sans doute à former des "assistants techniques-et-sociaux" dont la faculté de contact devrait équivaloir à la compétence technique. Pour le proche avenir, il est certain que des images doivent être changées par une information qui atteindrait ses destinataires : rapport entre cotisations et pensions, calcul simple bien qu'approximatif de la pension, droits du conjoint, différents droits annexes, coût de la gestion, coordination des différents régimes, situation des régimes autonomes par rapport au régime général, aides extérieures etc....., sur tous ces sujets des opinions se forment par la mise en relation du passé (pensions des anciens) et du présent (cotisations des actifs) alors qu'il faudrait confronter le présent à l'avenir (pensions futures). Des exemples concrets devraient permettre de faire comprendre la notion de risque à ceux que leur situation empêche de percevoir clairement cette question essentielle.

Le manque de confiance dans les régimes autonomes, l'incertitude quant au montant de la pension future et même quant à sa perception devraient diminuer, ne serait-ce qu'en faisant comprendre en quoi consiste l'harmonisation des différents régimes de retraite, puisque le régime-salarié est désormais considéré comme "normal" et "intéressant" par les petits indépendants.

Mais au-delà de l'établissement de nouvelles relations entre l'institution et ses adhérents et de l'adoption d'un nouveau mode d'information, il est souhaitable d'envisager des changements de l'offre. Il est certain que si cette offre concernait à la fois différents risques : retraite-invalidité-décès-chômage etc... elle serait plus intéressante pour des individus dont on a montré la stratégie globale et l'interdépendance de leurs soucis professionnels et familiaux. Nul doute que l'assurance-vie constitue, pour les régimes autonomes, une sorte de concurrent. Cependant, une plus grande couverture du risque décès-invalidité par ces régimes serait sans doute bien acceptée par leurs adhérents. De plus une modulation du taux des cotisations selon la période du cycle de vie dans laquelle se trouve l'adhérent nous paraît être une nécessité dont devrait au moins tenir compte toute proposition de régime complémentaire. Nombreux sont les jeunes petits indépendants qui cotiseraient d'autant plus volontiers une fois passées les premières années de l'installation qu'on les aura laissés plus libres durant ces années-là. Entre la régularité stricte des versements de cotisations et le rachat tardif de points, peut-être une solution intermédiaire pourrait être trouvée qui conviendrait mieux au caractère fluctuant des revenus des petits indépendants : par exemple, pouvoir cotiser davantage un semestre tous les deux ans.

La liberté de cotiser à un régime de retraite complémentaire ne devrait pas être, à notre avis, pleine et entière. En effet, les plus modestes d'entre les petits indépendants souhaitent être obligés de cotiser, car autrement ils ne le feraient pas. Aussi pourrions-nous suggérer un régime mixte de retraite complémentaire qui pourrait être progressivement mis en place : un régime par répartition équivalent à celui de l'ARRCO devrait concerner l'ensemble des adhérents, être obligatoire, mais offrir différents taux de cotisations. Un tel régime conviendrait aux petits indépendants modestes qui ont des difficultés à accumuler un patrimoine. Un régime par capitalisation, hors plafond sécurité sociale, pourrait intéresser les petits indépendants plus fortunés dans la mesure où il serait facultatif et que ses avantages leur seraient clairement exposés; en particulier, il serait nécessaire de souligner ce qu'il pourrait avoir de différent d'une assurance-vie.

Ces propositions, qui nous semblent pouvoir être formulées à la lumière de notre travail, devraient être testées par voie d'enquête en leur opposant d'autres scénarios que nous ne détaillerons pas ici mais dont il est possible de donner l'orientation principale : absence de tout régime de retraite; fiscalisation de la retraite; différentes solutions mixtes entre ces deux extrêmes. Il est cependant certain que toute réforme devrait être précédée d'une action d'information. Il serait de plus souhaitable que les problèmes sociaux et fiscaux des petits indépendants soient abordés simultanément; qu'une clarification de leur situation soit opérée qui leur signifierait leur intégration au corps social et la revalorisation de leur statut. Mais ces problèmes font à leur tour partie de celui de l'élaboration d'une politique d'ensemble du commerce et de l'artisanat dans une société industrielle avancée. Le chercheur en sciences sociales n'a pas à définir les orientations d'une telle politique mais son travail peut éclairer ceux dont c'est le rôle d'en décider.

10 FEB 1975

Gen. n. 1

24 NOV. 1975

