

Consommation revue de socio-économie

Cote
P 00CO

Crédoc - Consommation. N° 1982-001.
Janvier - mars 1982.

Num
4417-1

CREDOC•Bibliothèque



x

Sou1982 - 3296 à 3298

1982 n° 1

Comité de Rédaction

André BABEAU, Bernard BRUNHES, Bernard CAZES, Alain DESROSIÈRES, Alain FOULON, Xavier GREFFE, Janina LAGNEAU, Ludovic LEBART, Michel LÉVY, Louis LÉVY-GARBOUA, Arié MIZRAHI, Philippe NASSE, Henri PÉQUIGNOT, Christian ROLLET, Simone SÂNDIER, Nicole TABARD, Marie-France VALETAS, Alain WOLFELSPERGER, Bernard ZARCA.

Secrétariat de Rédaction

Jacqueline Niaudet, Elisabeth Hatchuel
CREDOC, 142, rue du Chevaleret, 75013 Paris, Tél. : 584.14.20

Note aux auteurs

Les auteurs qui souhaitent publier un texte (article, note ou analyse bibliographique) dans *Consommation, Revue de Socio-Économie* doivent le faire parvenir au C.R.E.D.O.C. en trois exemplaires, selon des normes qui leur seront communiquées sur demande par le secrétariat de la Revue.

Les manuscrits qui ne seraient pas acceptés par le Comité de Rédaction ne seront pas retournés.

Les auteurs recevront gratuitement 25 tirés-à-la-suite de leur article. Des exemplaires supplémentaires de ces tirés-à-la-suite pourront être obtenus aux frais de l'auteur qui en fera la demande à l'éditeur au moment de la remise des épreuves.

Abonnements/Subscriptions

Abonnements 1982 et années antérieures	<i>Subscriptions 1982 and previous years</i>
Un an, 4 numéros France 195 F	<i>One year, 4 issues 195 F</i>
Autres pays 240 F (avec taxe supplémentaire pour envoi par avion)	<i>Others countries 240 F (with supplement for air mail)</i>
Le numéro 60 F	<i>Per issue 60 F</i>

C.D.R. Centrale des Revues,
11, rue Gossin, 92543 Montrouge, France, Tél. : 656.52.66

Citations

Les citations sont autorisées sous réserve d'indication de la source. En revanche, toute reproduction de la totalité ou d'une partie substantielle d'un article doit faire l'objet d'une autorisation de la Revue et de son auteur.

Citations are permitted provided that the source is clearly indicated. However, reproduction of the whole, or a large part, of an article must have prior approval both from the journal and from the author(s).

Consommation revue de socio-économie

Sommaire/Contents

BERNARD ZARCA	La rationalité économique des artisans <i>The Economic Rationality of Artisans</i>	3
LUDOVIC LEBART	L'analyse statistique des réponses libres dans les enquêtes socio-économiques <i>Statistical Analysis of Free Answers in Socio-economic Surveys</i>	39
HUGUES LAGRANGE	Conjoncture économique et cycle des grèves <i>Economic Activity and Fluctuations in Strikes</i>	63
COMPTE RENDU DES RAPPORTS		87

LA RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DES ARTISANS

par

Bernard ZARCA (*)

RÉSUMÉ — Après avoir discuté de l'utilisation faite du concept de rationalité par les économistes, nous essayons de montrer, sur l'exemple des artisans, pourquoi il est nécessaire et comment il est possible d'articuler la rationalité des moyens et la rationalité des fins en une totalité dont on pourrait suivre la genèse et les transformations.

Pour illustrer notre propos, très imparfaitement vu le manque de données d'observations longitudinales, nous analysons la rationalité socio-économique des artisans. Une série d'indicateurs de rationalité de moyens et de rationalité de fins, obtenus par voie d'enquête auprès d'un échantillon de 452 artisans interrogés en 1976, est traitée par analyse des correspondances. Nous pouvons ainsi mettre en évidence l'existence de deux configurations rationnelles qui constituent les pôles entre lesquels se distribuent les configurations rationnelles observables et qui correspondent, l'une à la mentalité artisanale traditionnelle, l'autre à l'esprit d'entreprise.

Nous montrons également que la position des agents entre ces deux pôles dépend des capitaux de différentes espèces (économique, culturel, social) dont ils ont hérité ou qu'ils ont pu constituer dans le passé; ce qui tend à renforcer l'idée selon laquelle il existe des conditions sociales objectives de production de rationalités socio-économiques différentes, dont une sociologie génétique pourrait étudier empiriquement les mécanismes de constitution.

ABSTRACT — THE ECONOMIC RATIONALITY OF ARTISANS. After discussing the economists' use of the concept of rationality, the author examines the case of artisans and shows how and why it is necessary to articulate the rationality of means and the rationality of objectives as a whole whose genesis and change would be studied.

As an illustration, the socio-economic rationality of artisans is analysed, imperfectly owing to the lack of longitudinal data. A process of correspondance analysis was applied to a set of indicators of the rationality of means and of the rationality of objectives obtained through a sample survey of 452 artisans taken in 1976. Two rational configurations constitute the poles between which the observable rational configurations are distributed, they correspond to the traditional mentality and to the entrepreneur behaviour.

The position of the agents between these two poles depends on the capital of different types (economic, cultural, social) they have either inherited or accumulated; this result gives support to the existence of objective social conditions for the production of different socio-economic rationalities, the process of which might be studied empirically by genetic sociologists.

(*) Chargé de Recherches au C.N.R.S. et Chercheur au CREDOC, 142, rue du Chevaleret, Paris 13^e.

La théorie formalisée de l'action économique rationnelle considère un agent économique abstrait qui emploie des moyens appropriés à la poursuite de fins cohérentes entre elles. Plus précisément, l'agent économique rationnel est un agent maximisant. S'il est un entrepreneur, il cherche à maximiser le profit de son entreprise dans le cadre des contraintes qui lui sont imposées. S'il est un consommateur, soumis à d'autres contraintes, il cherche à maximiser sa satisfaction et y parvient en égalisant les utilités marginales des biens qu'il achète.

Suivant en cela Max Weber, cette théorie distingue entre les fins poursuivies par l'agent, qu'elle suppose réductibles à un objectif unique, et les moyens que cet agent met en œuvre pour les atteindre. Elle distingue également les contraintes extérieures à l'agent, qui limitent les choix des fins qu'il pose et des moyens qu'il se donne pour atteindre celles-ci.

Notre objectif ne consiste pas à nous inscrire dans un tel schéma théorique et à considérer un troisième type d'agent économique : l'*artisan*, dont nous spécifierions la fonction d'utilité, qui ne serait pas un entrepreneur dans la mesure où son objectif ne serait pas de maximiser son profit, mais qui ne serait évidemment pas non plus un consommateur. Une telle démarche conduirait sans doute à élaborer un formalisme plus sophistiqué de l'action économique rationnelle, sans pour autant mettre en doute les postulats de la théorie et sans pouvoir construire une procédure d'invalidation empirique des hypothèses formulées.

Notre objectif est de faire une sociologie positive de la rationalité économique des artisans. Il ne peut toutefois être atteint que si l'on construit au préalable une grille de lecture du réel qui n'est pas sans impliquer sinon une théorie, du moins une conception intuitive de ce qu'est cette rationalité, par opposition à celle des entrepreneurs capitalistes. Ce travail suppose donc que nous critiquions d'abord le concept de rationalité économique lui-même.

Max Weber distingue entre la rationalité des moyens, dite « rationalité formelle », et la rationalité des fins, dite « rationalité matérielle ». L'économie ne s'intéresse, quant à elle, qu'à la rationalité formelle. Elle ne s'intéresse pas au processus de constitution des valeurs et des fins. Elle suppose que les goûts sont donnés. Une fois cela admis, la rationalité des moyens serait univoque. Selon Max Weber, est rationnelle une activité qui se prête à un calcul : « une activité économique (est) *formellement rationnelle* dans la mesure où les « initiatives » peuvent s'exprimer par des raisonnements chiffrés ou « comptables » » (1). En pratique, comptabilité et calcul sont plus ou moins rigoureux et systématiques, de telle sorte que l'on peut concevoir, dans cette perspective, qu'il y ait des degrés différents de rationalité formelle. Mais la théorie économique va plus loin en affirmant que l'agent économique rationnel est un agent maximisant. Elle n'affirme pas que l'agent économique *devrait avoir* un comportement d'optimisation, mais dans la plupart des cas, que *tout se passe*

(1) Les citations de Max Weber sont extraites de *l'Ethique Protestante et l'Esprit du Capitalisme*, Plon, Paris, 1964.

comme s'il avait un tel comportement, et, rarement, qu'il a un tel comportement. Dans cette perspective, l'artisan quel qu'il soit serait toujours aussi rationnel que l'entrepreneur quel qu'il soit. Seuls différencieraient leurs fonctions d'utilité et leurs contraintes.

Remarquons tout d'abord que le calcul d'extremum, s'il est en certains cas possible, suppose en tout cas que soit donné un système de préférences complet et que l'environnement soit relativement constant. Il est le fait d'un acteur « paramétriquement rationnel » (1), par opposition à l'acteur « stratégiquement rationnel » qui tient compte des modifications de l'environnement introduites par les actions possibles et parfois probabilisables des autres pour définir sa propre action. On sait qu'en ce cas, non seulement la recherche de l'optimum individuel pour chacun des acteurs peut conduire à une solution suboptimale pour tous (problème du dilemme du prisonnier) mais que, de plus, la solution peut ne pas exister, tout simplement.

On peut se demander ce que nous apprend un tel *modèle descriptif* sur la réalité des comportements économiques. Il est si général qu'il risque d'être vide; et dans la mesure où il « expliquerait » tout, il n'expliquerait rien. Ce *modèle descriptif* n'est ni vrai ni faux dans la mesure où il ne fournit pas lui-même les instruments de son éventuelle invalidation par les faits. Pour le conserver, il peut en effet être fait appel à des coûts non mesurables : « Postuler des coûts d'information, des coûts de transaction, des coûts psychologiques ou des points de vue différents dans le temps, simplement pour ajuster le comportement à la théorie, est une échappatoire inacceptable » fait remarquer Jon Elster (2).

Cet auteur a fait l'historique du débat entre épistémologues de l'économie sur la rationalité des comportements économiques :

- H. Simon est le premier à avoir contesté le modèle de l'homme maximisant. Pour cet auteur, l'organisme, et en particulier l'agent économique, n'opérerait pas des choix qui révèlent une intention d'optimisation; il chercherait plutôt, et plus simplement, à s'adapter à l'environnement et donc à (r)établir un équilibre; il s'arrêterait donc d'agir une fois atteint un premier équilibre, même si celui-ci n'est pas le meilleur possible. Simon substitue donc le principe d'équilibre au principe d'optimum pour rendre compte de la conduite des organismes et, en particulier, du comportement des agents économiques.

- Pour ce qui concerne le comportement économique, il a été répondu à H. Simon que le comportement qu'il décrivait était en fait un comportement de maximisation qui prenait en compte le coût de la recherche et de l'élabora-

(1) Ce vocabulaire est introduit par Elster dans un livre auquel nous nous référons ci-dessous.

(2) Cette citation (page 156) ainsi que la suivante sont extraites de : *Ulysses and the Sirens, Studies in rationality and irrationality*, Cambridge, University Press, London, 1979.

tion de l'information : si l'entrepreneur se contente d'un profit inférieur au profit maximum possible, c'est que le coût de l'information nécessaire à la réalisation du supplément de profit est supérieur à ce supplément lui-même, en sorte que le profit réellement maximum sous cette contrainte de recherche de l'information est bien le profit dont l'entrepreneur s'est contenté.

- Simon avait répondu par avance à cette objection en faisant remarquer que l'agent économique ne connaît pas en général le coût de l'information qu'il recherche. Il est certes loisible d'affirmer qu'un équilibre atteint par un organisme est toujours le meilleur parce qu'il eût coûté à cet organisme de le déplacer vers un équilibre objectivement « meilleur », mais subjectivement « moins bon ». Cette proposition est vide car elle ne nous apprend rien sur le processus indéfini d'optimisation et de calcul qu'on ne peut briser que par une décision arbitraire, non fondée sur un calcul.

- Elster conclut la discussion en rappelant l'argument à ce jour non réfuté de S.G. Winter qui, dans un article de 1964 ⁽¹⁾, insistait déjà sur le fait que l'entrepreneur qui recherche l'information lui permettant de maximiser son profit ne peut savoir s'il ne paie pas un prix excessif pour cette recherche, ce qui le mettrait en contradiction avec lui-même. Pour décider qu'une recherche d'informations doit être arrêtée parce qu'elle conduit alors à l'optimum, encore faut-il tenir compte du coût de cette recherche ainsi achevée. Or, pour savoir où s'arrêter, il faut accumuler des informations qui sont elles-mêmes coûteuses de telle sorte que l'on s'engage ainsi dans un processus théoriquement sans fin : « Une véritable maximisation serait une optimisation dont le champ couvrirait l'ensemble de ses dimensions, y compris son propre coût (...). Cet argument (celui de Winter) implique non seulement que pour chaque décision il existe un point d'arrêt, lorsque le calcul s'arrête et qu'il faut opérer un choix qui n'est pas étayé, mais aussi que ce point d'arrêt pourrait tout aussi bien être aussi proche que possible de l'action elle-même » ⁽²⁾.

On ne voit pas pourquoi le modèle de l'homme maximisant, qui ne s'est imposé comme modèle normatif que dans le cadre étroit des sociétés capitalistes, pourrait être érigé en modèle de référence ou en norme de la perfection à laquelle serait comparé le comportement effectif des agents. Il n'y a aucune raison nécessaire d'identifier la rationalité parfaite à l'optimisation. Les conditions sociales nécessaires à la mise en œuvre effective par les agents sociaux du principe d'optimisation ne sont pas toujours réunies. En d'autres termes, les contraintes peuvent être telles que la capacité même du calcul fait défaut aux agents. Le rapport au temps, qui est socialement constitué et qui dépend des conditions objectives de socialisation des agents, n'est pas la moindre de ces contraintes. Il est par ailleurs très important de remarquer que la décision elle-même demande du temps, que le comportement rationnel, même non

(1) Winter (S.G.), *Economic « Natural Selection » and the Theory of Firm*, Yale Economic Essays, 1964, pages 257-261.

(2) Op. cit., page 59.

optimisant, suppose des conditions psychologiques relatives au délai imparti à la prise de décision. On sait qu'on peut provoquer des comportements de consommation irrationnels (1) en raccourcissant ce délai et que l'urgence peut conduire à la panique.

Pour étudier la « rationalité formelle » des artisans, nous nous référerons donc à la définition vague de Weber plutôt qu'à la définition précise mais problématique de l'agent économique rationnel. Nous tiendrons compte du degré de rigueur et de systématisme de sa comptabilité et de ses calculs avec l'idée que de tels indicateurs permettent d'opposer « l'entrepreneur capitaliste » à « l'artisan traditionnel » et qu'entre ces deux pôles se distribuent l'ensemble des artisans. Il reste cependant que toute étude positive de la rationalité économique des artisans ne doit pas limiter son champ à celui de la rationalité des moyens et qu'il y a lieu de prendre en considération la « rationalité matérielle » dont Max Weber dit qu'elle est multivoque et complexe. La constitution des objectifs tient compte d'exigences diverses qui peuvent être hétérogènes dans leur fondement, voire même qui peuvent conduire à des contradictions. L'individu ne choisit pas ses goûts, ses préférences; les actions qu'il entreprend, les objectifs qu'il se fixe, dépendent de valeurs que l'expérience a forgées pour lui sans qu'il le veuille. Est-il encore possible de parler de rationalité en ce cas? L'individu doit-il être défini comme rationnel, au sens de la rationalité des buts, uniquement s'il dispose à tout moment d'un système de préférences complet, transitif et stable pour le temps de l'action? Une si haute exigence nous rendrait pessimiste quant à la rationalité des humains qui, fort heureusement pour eux, ne disposent pas d'un tel système, même s'ils disposent sans doute de tels sous-systèmes relativement restreints et non connectés entre eux. Herbert Simon faisait remarquer que l'absence d'un système de préférences complet était loin d'empêcher les organismes d'agir, qu'il existait en général un mécanisme de choix relatif aux situations habituellement rencontrées qui ne supposaient pas l'existence de ce système complet, et que les situations conflictuelles, dans lesquelles l'organisme ne peut choisir, sont des situations pour lui peu probables, correspondant à des changements importants de son environnement : « Il se pourrait que les besoins n'aient pas de dénominateurs communs, écrit Simon, ou que ceux-ci existent sous une forme très rudimentaire; et la nature des besoins de l'organisme placé dans un environnement donné peut rendre leur inexistence parfaitement tolérable » (2).

Si des situations de choix simple peuvent réellement se présenter parfois, il demeure que toute décision économique ne se prend pas de façon aussi schématique que la théorie micro-économique de l'agent maximisant ne le laisse

(1) Par des ventes surprises, par exemple : des articles sont proposés en vrac aux consommateurs qui peuvent se servir eux-mêmes. On baisse leur prix de moitié pour dix minutes. L'observation superficielle du comportement des consommateurs montre qu'ils ne sont pas alors particulièrement rationnels : on pourrait dire que leur fonction de préférence s'est momentanément déstabilisée, qu'elle devient folle et est susceptible de changer à tout instant.

(2) *Models of man*, John Wiley & Sons, New York, 1957, page 272.

supposer. En particulier, les artisans peuvent se fixer des objectifs sans qu'en soient précisés le terme, l'ampleur, le coût, et sans qu'en soit démontrée, *ex ante*, la compossibilité. Vouloir accéder à l'indépendance « véritable » d'un chef d'entreprise constitue ainsi un objectif au terme non fixé dont il est difficile de démontrer la compatibilité entière avec l'objectif d'exercer soi-même son métier selon les règles de l'art. Pourtant, bien des artisans semblent poursuivre, parmi d'autres, ce double objectif, vivant dans la contradiction et trouvant peut-être dans cette contradiction même l'énergie psychique nécessaire à la poursuite de toute activité économique. Sont-ils pour autant des agents économiques irrationnels? Oui, dans la mesure où la rationalité économique serait celle d'hommes abstraits, machines pensantes que leurs contraintes n'empêchent pas de penser et qui pensent leurs contraintes. Non, si l'on pose — et pourquoi ne le ferait-on pas si l'on ne prend pas une norme socio-historique pour la Raison universelle? — qu'il peut être *rationnel*, dans une existence marquée par des limites naturelles et par des cycles socio-familiaux, c'est-à-dire *équilibré*, de poursuivre des objectifs sans en fixer le terme exact, et qui sont éventuellement contradictoires; que cela fait partie d'une recherche *d'équilibre global* (biologique, psychologique, social, économique) *et dynamique*. La poursuite d'objectifs dont le terme n'est pas fixé, mais seulement perçu — la distinction entre court, moyen et long termes suffit à constituer une périodisation pertinente d'une vie humaine —, peut conduire à des contradictions, à des changements des goûts induits par l'action elle-même, nécessaire à cette poursuite, et sans qu'à quelque moment que ce soit l'agent économique se soit comporté autrement qu'en organisme tendant à s'adapter à son environnement. Il est clair qu'en se plaçant dans la durée, on ne peut réduire la rationalité des buts à l'existence d'un système de préférences susceptible de se transformer, et que c'est la relation même entre objectifs et moyens qu'il faut alors reconsidérer.

La distinction wéberienne entre rationalité des moyens et rationalité des fins semble en effet aller de soi, alors qu'une analyse attentive de la pratique oblige à la mettre en doute. On remarquera tout d'abord que le moyen d'atteindre une fin peut constituer un objectif intermédiaire réalisable par d'autres moyens. Réciproquement, la théorie et la clinique psychanalytiques nous incitent à penser que toute fin n'est que le moyen d'atteindre une autre fin (en général inconsciente). Mais mieux encore, il peut arriver que fin et moyen soient formellement équivalents et/ou psychologiquement réversibles en ce sens que l'un des termes peut apparaître comme fin et l'autre comme moyen et inversement. Pour ne prendre qu'un exemple, dans les limites fixées en particulier par la concurrence, un entrepreneur cherche à élargir son marché en vue de maximiser son profit. Il est sans doute possible de construire un modèle formel d'optimisation du marché qui soit équivalent à celui de la maximisation du profit. Mais de plus, sur le plan psychologique, la maximisation du profit apparaît comme le but qui motive l'action et l'élargissement du marché comme le moyen d'atteindre ce but. Or, il est tout à fait concevable de poser que ce qui motive l'action de l'entrepreneur, ce qu'il recherche avec fougue, c'est la conquête de marchés, et que la maximisation du profit est le moyen

obligé pour atteindre ce but. Fin et moyen peuvent être ainsi permutable, pour des consciences différentes.

Ceci n'est encore pas gênant outre mesure puisque tout individu peut être caractérisé par une chaîne de moyens et de fins non réversible. Les choses se compliquent s'il devient impossible de distinguer les fins et les moyens d'un même agent ou, plus précisément, si cette distinction, peut-être possible à un moment donné, ne l'est plus dans le temps de l'action. Et la même difficulté peut se produire en ce qui concerne les contraintes que l'on suppose données et extérieures à l'agent; car elles peuvent être intériorisées par l'agent au point de devenir des moyens obligés de la poursuite des fins, c'est-à-dire des conditions qui contribuent à la définition même des fins et en dehors desquelles ces fins ne sont plus valorisées de la même façon : moyens et contraintes peuvent donc se voir attribuer une certaine valeur et en ce sens devenir eux-mêmes des fins.

On illustrera ce propos par un exemple de transformation possible des moyens ou contraintes en fins de cet agent économique ambigu qu'est l'artisan. Il ne s'agit pas de décrire le processus de cette transformation ni d'« expliquer » pourquoi il a lieu en explicitant sa probabilité de déclenchement selon les différentes situations, mais d'indiquer seulement ce qui peut en certains cas advenir, ce que l'expérience peut décider, souvent à l'insu de l'agent. Considérons un artisan ayant plus de goût pour le travail manuel que pour le travail de bureau, mais également soucieux de préserver son indépendance et donc de maintenir l'existence de son outil de production. Dans un certain contexte économique, il doit gérer son « entreprise artisanale » dont l'existence est à ce prix. Il doit consacrer un minimum de temps à cette gestion qu'il sait désormais nécessaire. Gérer constitue un *moyen obligé* du maintien de son indépendance. C'est en quelque sorte un moyen et une contrainte à la fois. Alors l'artisan gère, prend conseil, se forme, non point parce qu'il valorise cette activité, mais, au contraire, parce qu'il la juge nécessaire à la poursuite d'un objectif supérieur (le maintien de l'indépendance) qui seul lui permet de travailler comme il le désire. Ce faisant, il ne travaille plus tout à fait comme il le désirait initialement. Il voudrait consacrer cinquante heures par semaine à un travail manuel qu'il aime plus que tout autre et le voilà derrière un bureau près du tiers de son temps, jalouxant ses compagnons avec lesquels ses rapports commencent à se rigidifier : ne lui a-t-on pas dit que gérer, c'était rapporter la production à un temps de travail, calculer là où la tradition et la confiance réciproque constituaient un « calcul implicite » qui dispensait de mesurer le temps de l'autre, désormais en voie d'être réduit à l'état de *moyen*. Après un stage de gestion qu'il a suivi en s'étant cravaté, pendant lequel il s'est trouvé face à des cadres avec lesquels il a pu converser, son rapport à la clientèle et aux fournisseurs s'est légèrement modifié, à son insu. Quand il décroche le téléphone, il prend une nouvelle attitude, celle de celui qui croit savoir et recherche avec le correspondant une complicité qu'il ne se serait pas permis de rechercher il y a encore quelques mois. Le voilà qui se surprend à apprécier de jouer un rôle qui lui procure des bénéfices secondaires : une respectabilité d'un nouveau genre que valorisent des groupes à fort capital symbolique aux-

quels il emprunte désormais quelques manières, peut-être encore les plus extérieures, mais qui cependant lui assurent une certaine *distinction* au sein de son groupe professionnel. Peut-être n'a-t-il pas encore pris une claire conscience de ce qui lui advient et adhère-t-il de façon pré-réflexive à une nouvelle image de lui-même qui s'est constituée à travers l'expérience de relations intersubjectives que quelques notions vite acquises, un peu de vocabulaire, une mise vestimentaire, etc., ont facilitées. Le voilà un autre en ce sens qu'il s'investit désormais dans un rôle du seul fait qu'il a commencé de le jouer et malgré ses réticences initiales. On avait coutume de l'appeler par son nom. On l'appelle parfois Monsieur. Un jour peut-être, il exigera qu'on l'appelle ainsi. Et gérer deviendra pour lui une activité valorisée en soi comme le fut le travail manuel.

Nous avons rencontré des artisans qui n'ont pas échappé à cette « dérive ». Peut-être leur amour du métier n'était-il pas aussi fort qu'ils se le disaient; peut-être avaient-ils un conjoint particulièrement sensible aux signes de la réussite sociale du fait de sa propre origine; etc. : un enchevêtrement de facteurs nombreux aura fait « dériver » cet artisan, qui auront manqué à cet autre exclusivement centré sur son métier toute sa vie durant. Il n'en demeure pas moins qu'un *moyen obligé* est devenu une fin, c'est-à-dire une composante de l'expérience que l'agent tend désormais à reproduire « naturellement » et qui est déconnectée des fins initialement poursuivies, lesquelles ne le sont plus tout à fait de la même manière, parce que l'ensemble du système hiérarchisé des fins s'est restructuré par intégration de l'expérience.

On voit que l'action elle-même, c'est-à-dire la mise en œuvre de certains moyens dans le cadre de certaines contraintes, peut modifier un objectif initialement poursuivi, et ce, d'autant plus aisément que le terme de cet objectif est plus lointain. L'analyse sociologique de la rationalité économique, qui s'intéresse tout autant à la rationalité des fins qu'à la rationalité des moyens, devrait en particulier s'assigner pour tâche d'étudier le processus de transformation du système « fins-moyens-contraintes » d'agents appartenant à des groupes sociaux distincts, de retracer le cheminement dialectique par lequel des contraintes extérieures à l'agent sont intériorisées par lui et des moyens qu'il utilise en vue d'atteindre certains buts s'intègrent à une structure de schèmes d'action positivement évaluée, de façon telle qu'ils deviennent des fins en soi, non explicitement posées mais « naturellement » recherchées par l'agent qu'ils ont contribué à faire être ce qu'il est devenu, à son insu. Si, comme le remarque Weber, « l'homme ne désire pas « par nature » gagner de plus en plus d'argent, mais désire, tout simplement vivre selon son habitude et gagner autant d'argent qu'il lui en faut pour cela » (1), il se peut que des conditions objectives non initialement voulues impriment à l'action une orientation telle qu'il devient quasiment nécessaire et finalement *habituel* — donc, dans cette logique, désirable — de gagner de plus en plus d'argent.

(1) Op. Cit., page 61.

On a coutume d'associer l'artisanat aux sociétés traditionnelles, pré-capitalistes, et donc de dénier aux artisans toute rationalité économique, dans la mesure où cette rationalité est identifiée à celle du capitalisme, érigée en norme universelle. Sans doute la rationalité formelle achevée caractérise-t-elle l'entreprise capitaliste moderne et bureaucratisée. On n'omettra pas de rappeler cependant que les artisans contemporains baignent dans le cosmos économique du capitalisme dont ils doivent donc adopter, de façon minimale, certaines règles d'action économique : « chaque homme, écrit Weber, trouve aujourd'hui en naissant l'économie capitaliste établie comme un immense cosmos, un habitacle dans lequel il doit vivre et auquel il ne peut rien changer — du moins en tant qu'individu. Dans la mesure où l'individu est impliqué dans les rapports de l'économie de marché, il est contraint à se conformer aux règles d'action capitalistes » (1). Nous ne pouvons donc pas caractériser l'artisan par son irrationalité économique, mais d'une part par une « rationalité matérielle » particulière, d'ailleurs variable dans le champ de l'artisanat, et, d'autre part, par un degré de « rationalité formelle », lui-même variable dans ce champ. L'étude empirique de la rationalité économique des artisans, qui n'est autre que celle d'un rationalisme pratique, partira donc de ces principes.

On pourrait nous objecter que la rationalité économique est uniquement, et par définition même de l'économie, « la rationalité formelle ». La discussion précédente avait pour objet de montrer qu'il existe un lien organique entre « rationalité matérielle » et « rationalité formelle ». Si l'on admet donc, à titre d'approximation schématique, la distinction entre ces deux types de rationalité, on doit postuler néanmoins l'existence d'une correspondance entre modalités de la rationalité matérielle et degrés de la rationalité formelle. Appelons donc rationalité socio-économique le couple formé par ces deux types de rationalité qu'il est légitime de considérer ensemble et admettons que nous analysons une *rationalité socio-économique*. L'analyse positive de cette rationalité doit construire des indicateurs de la « rationalité matérielle » et des indicateurs de « la rationalité formelle ». Nous supposons qu'il existe des modalités de la « rationalité matérielle » ordonnables comme les degrés de la « rationalité formelle », et que toute configuration rationnelle se situe entre deux pôles qui correspondent, le premier à la *mentalité artisanale traditionnelle*, le second à *l'esprit d'entreprise*.

Les artisans contemporains baignent dans l'économie capitaliste. Ils y occupent cependant une position plus ou moins excentrée. Leur adaptation à cette économie et la maîtrise de son fonctionnement ont leurs degrés qui dépendent des conditions, en particulier économiques, dans lesquelles se sont forgées leurs dispositions, durables et cependant modifiables par l'expérience, à l'égard de l'économie. L'analyse positive de la rationalité socio-économique des artisans doit donc être complétée par la recherche des conditions objectives qui ont rendu probable telle ou telle configuration rationnelle. Sera ainsi testée l'hypothèse selon laquelle les moyens dont il dispose assignent dans une

(1) Op. cit., page 53.

large mesure ses limites et sa forme à la rationalité que l'agent met en œuvre, que la rationalité n'est pas identique pour tous dans sa forme, et seulement limitée dans sa mise en pratique par la relative faiblesse de ces moyens : ne peuvent et n'ont l'idée de planifier l'avenir que ceux qui disposent des moyens nécessaires à une telle planification. N'ont de projet et une vision synchrétique des actions à entreprendre pour les réaliser, des reconversions qu'il faudrait opérer si survenait tel ou tel événement, que ceux, sans doute de plus en plus nombreux dans « les classes moyennes » des sociétés occidentales, qui disposent des ressources nécessaires en temps, en argent, en culture, à la formulation de projets. Sont de ce point de vue mieux lotis, toutes choses égales d'ailleurs, les fonctionnaires qui disposent de revenus futurs assurés et qui, probablement de ce fait, préparent presque toujours leurs vieux jours. Sont incapables de projets les sous-prolétaires, auxquels leurs ressources ne permettent que de rêver.

La mentalité traditionnelle de l'artisan peut être définie par opposition à l'esprit d'entreprise de l'entrepreneur en énumérant une série de couples de qualités contraires, correspondant à des visées antagonistes, mais qui supposent néanmoins des niveaux d'investissement des agents dans leur travail élevés et équivalents : à un pôle, l'entrepreneur vit pour son entreprise; au pôle opposé, l'artisan vit pour son métier. Ayant en commun d'être des agents décideurs dans le champ de la production, s'identifiant chacun à l'unité de production dont ils ont la propriété juridique, même s'ils se sont pour cela endettés, ils s'opposent cependant en ce que l'entrepreneur vise à la reproduction élargie, c'est-à-dire à l'expansion de son entreprise, à l'élargissement de son marché, à la recherche du profit, tandis que l'artisan vise à la reproduction simple, à la stabilité de son unité de production et de son marché, à la recherche d'un revenu compatible avec son mode de vie habituel.

Tous deux soucieux de leur indépendance, ils l'utilisent différemment : l'entrepreneur, en prenant des risques, en innovant, en essayant de maîtriser les mécanismes économiques, cherche à conquérir des marchés, à battre ses concurrents, à promouvoir des produits, indépendamment de la nature même du produit vendu et du processus de sa production qu'il tend à concevoir en fonction des objectifs précédents et non, par exemple, en fonction de l'intérêt particulier des travailleurs qui y contribuent. L'artisan, jaloux de sa liberté d'exercer à son compte son métier tout autant que l'entrepreneur l'est de sa liberté d'entreprendre, recherche la sécurité dans cette indépendance individuelle et souvent familiale, non point à maîtriser le marché — forme de domination abstraite des autres — mais à préserver la qualité de son travail et de ses productions, la belle ouvrage allant de pair avec le plaisir de faire, parfois celui de créer. A la logique de l'échange du premier s'oppose la logique de l'usage — forme de domination de la matière — du second. C'est pourquoi les entrepreneurs se ressemblent quel que soit le produit qu'ils vendent, alors que les artisans se différencient selon leur métier, principalement en ce que le métier requiert une qualification plus ou moins haute. De ce fait, les artisans traditionnels ne forment pas un groupe homogène. L'intensité de leur investis-

sement existentiel dans le travail est variable et dépend étroitement du niveau de leur qualification intrinsèque.

Parmi les artisans dont nous avons retracé la trajectoire socio-professionnelle au cours de nos recherches, certains fournissent de bons exemples de ce qu'est la mentalité artisanale traditionnelle, d'autres, de ce qu'est l'esprit d'entreprise.

Sont particulièrement proches du pôle traditionnel :

— M. Lavigne, le cordonnier de village, qui vit dans le temps stationnaire de la reproduction simple, temps de la répétition que ne structure aucune stratégie, et dans un environnement relativement stable auquel il peut s'adapter en se comportant de manière stéréotypée.

— M. Nadeau, l'électricien parisien retraité, a recherché indépendance, tranquillité et assurance d'un revenu minimal.

— M. Durieux, le peintre en lettres, a quant à lui beaucoup investi dans son travail. Faire de belles choses a constitué un but en soi pour cet artisan peu soucieux de la réalité du marché.

— M. Noya, le bijoutier créateur, constitue un cas plus proche encore de la limite où l'investissement existentiel est si fort et, en conséquence, le désintérêt économique si grand, qu'il y a inadéquation à l'environnement et que seule l'activité créatrice assure l'équilibre psychologique nécessaire à l'insertion sociale (1).

Sont proches du pôle de l'entreprise :

— M. Vernier, l'artisan affûteur, qui cherche à monter une affaire et à réussir socialement, même si son objectif n'est pas vécu comme la recherche du profit et qu'il voit la création et le développement d'une entreprise comme la fondation et la multiplication d'un foyer.

— M. Gautier, l'artisan électronicien, est un petit entrepreneur principalement préoccupé par l'expansion de son entreprise, par la conquête de marchés, et qui subordonne à ces objectifs les choix de technologies, de l'organisation et de la division du travail dans son atelier.

— *L'Ami du trait*, le compagnon charpentier, est sans doute plus proche du second pôle que du premier, mais il est exceptionnel en ce qu'il essaie, et sans doute détient les meilleurs atouts pour essayer, de conjindre des objectifs contradictoires d'expansion et de réalisation de beaux ouvrages. Ses contradictions, ses tiraillements, qui le rendent si attachant et si vrai, suffisent à montrer en quoi les agents économiques réels sont loin de n'être que des agents maximisants, que ce qui les motive est toujours de l'ordre d'une irréductible multidimensionalité.

(1) Les cas tels que celui de M. Noya échappent à l'analyse statistique. Dans l'enquête à laquelle nous nous référons par la suite, il y a deux artisans d'art sur quatre cent cinquante deux artisans interrogés. Aussi l'analyse statistique ne peut-elle mettre en évidence la dimension culturelle selon laquelle se différencient secondairement les artisans. Les artisans d'art, en général issus de la moyenne bourgeoisie cultivée, occupent une position extrême sur cette dimension.

— M. Pieri, président d'une coopérative artisanale, constitue un exemple de conversion progressive à l'idéologie économique dominante. La stratégie de coopération artisanale, inverse de celle de la concurrence sauvage qui conduit à casser les prix et à s'autosancionner, qu'il adopte face à des concurrents avec lesquels seul l'établissement d'un rapport de force équilibré permet de lutter, et qui renverse la visée de l'indépendance désormais illusoire, n'est cependant possible que si certains individus leaders comme lui y trouvent des gratifications symboliques qu'une sociologie des conduites économiques doit prendre en compte, même si elles n'ont aucun équivalent monétaire et ne peuvent à proprement parler être comptabilisées.

Aux visées idéales et polaires qui permettent d'opposer la mentalité artisanale traditionnelle à l'esprit d'entreprise s'associent des moyens économiques dont nous avons considéré quelques indicateurs, assurément insuffisants, lors de l'enquête que nous avons effectuée en 1976 en milieu artisanal (enquête CREDOC 76) (1). L'esprit d'entreprise implique l'esprit de calcul alors que la mentalité traditionnelle qui s'inscrit dans un temps répétitif ne le requiert nullement. Celle-ci se contente de l'à-peu-près, de la constatation *ex-post* de l'équilibre qui, toutes choses restant égales, ne se modifie pas, sinon dans la longue durée. Si le profit est le critère de santé de l'entreprise, la possibilité de la répétition est le critère de *vie* de l'unité de production artisanale, vivant au mois le mois, sinon au jour le jour.

L'esprit de calcul ne peut être mis en pratique que si l'unité économique est clairement circonscrite : l'entreprise est distincte du ménage auquel appartient son chef. Au contraire, la mentalité traditionnelle va de pair avec une relative imbrication de l'unité de production et de l'unité de consommation : imbrication d'autant plus probable que dans l'un et l'autre cas il n'y a pas *gestion* au sens strict.

Ces quelques considérations nous avaient conduit en 1976 à poser les questions suivantes (2) aux 452 artisans que nous avons alors interrogés (voir l'ensemble des tableaux qui suivent).

(1) L'enquête CREDOC 1976 a porté sur un échantillon de 452 artisans représentatif sur le plan des professions et des âges dans chaque zone concernée, mais non représentatif sur le plan géographique puisque onze départements seulement avaient été retenus comme zones d'enquête. Ces départements avaient été choisis de telle sorte que soient aussi bien représentées des zones économiquement développées et d'autres en relative stagnation économique. Ils appartiennent à des régions différentes : Bouches-du-Rhône, Calvados, Cantal, Gironde, Isère, Marne, Morbihan, Nord, Vienne, Paris, Essonne.

Un système de pondérations a été introduit pour assurer la représentativité des différentes catégories des communes. Toutes les statistiques établies sont pondérées. Cependant, les analyses factorielles ont été effectuées sur données brutes.

L'enquête n'était pas principalement centrée sur les problèmes de comportement et de rationalité économiques des artisans. Elle comportait un premier volet, introduit à la demande du commanditaire — la Direction de la Sécurité sociale —, sur les attitudes des artisans à l'égard de la Sécurité sociale et de la fiscalité. Un second volet permettait de retracer le cheminement social et professionnel des artisans (origine sociale, scolarité, formation professionnelle, différents emplois, conditions d'installation, évolution de l'entreprise, etc.). Cet ensemble était complété de questions diverses sur la famille, les héritages, le patrimoine, les revenus, l'identité sociale, le travail familial dans l'entreprise.

(2) Nous donnons la distribution des réponses, selon la taille de « l'entreprise artisanale » lorsque les différences sont significatives.

1) Indicateurs d'expansion, d'élargissement du marché, de dynamisme économique

1a - Recherchez-vous par des moyens divers de publicité à augmenter votre clientèle?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Non ma clientèle me suffit	52	44	59	49
Non je n'ai pas les moyens de le faire	21	30	20	14
Oui	25	24	20	35
dont : y a consacré en un an (1975)				
< 1 000 F	10	16	8	6
1 000 à 5 000 F	10	7	10	15
> 5 000 F	5	1	2	14
ND	2	2	1	2
TOTAL	100	100	100	100

1b - Faites-vous partie d'une coopérative artisanale ou d'un GIE?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Oui, COOP	3	2	3	1
Oui, GIE	4	2	1	8
Oui, les deux	3	3	7	7
Non	90	93	89	84
TOTAL	100	100	100	100

1c - Avez-vous effectué des investissements : avez-vous mis de l'argent dans votre entreprise pour accroître ou moderniser le matériel, les machines, les locaux, le parc de véhicules, etc.?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Depuis le 1.01.1971 uniquement	35	41	33	32
Avant le 1.01.1971 uniquement	9	8	13	6
Avant et après le 1.01.1971	38	24	40	46
Jamais	17	25	13	15
ND	1	2	1	1
TOTAL	100	100	100	100

1d - Dans une conjoncture économique favorable, engageriez-vous un ou plusieurs ouvriers pour faire face à une plus forte demande?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Oui, j'engagerais des ouvriers	35	26	31	53
Non, je préfère refuser du travail et rester comme je suis	49	53	54	33
Non, je ne pourrais pas car il me faudrait plus de machines, etc. que je ne pourrais pas acheter	4	7	5	0
A vrai dire, j'hésiterais beaucoup car je serais amené à licencier ces ouvriers si la demande venait à baisser ensuite	12	14	10	14
TOTAL	100	100	100	100

2) Esprit de calcul

2a - D'après vous, est-il normal qu'un entrepreneur ayant une certaine qualification professionnelle ait un revenu supérieur à celui d'un salarié ayant la même qualification et effectuant le même nombre d'heures de travail par semaine?

Réponses	Ensemble
Oui, c'est normal	86
Non, ce n'est pas normal	13
ND	1
TOTAL	100

2b - Faites-vous vous-même un calcul pour savoir ce qui dans votre propre revenu correspond au travail que vous effectuez dans votre entreprise et ce qui correspond au fait que vous y avez mis de l'argent (que vous avez un capital : des machines, de l'outillage, des véhicules, des bureaux aménagés, etc.)?

Réponses	Ensemble
Oui, je fais un tel calcul	23
Non, je ne fais pas un tel calcul	77
TOTAL	100

2c -Lorsqu'un ouvrier travaille dans votre entreprise, est-ce que vous dites que son travail doit vous rapporter un certain pourcentage : par exemple, qu'il doit vous rapporter 10 %, c'est-à-dire que chaque fois que l'ouvrier vous coûte 100 F en salaire, charges, etc., son travail doit vous rapporter 110 F, soit un gain de 10 F?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Oui, je me le dis et j'essaie de faire un calcul pour savoir quel pourcentage me revient	24	11	25	25
Oui, j'y pense, mais pas de façon précise	20	28	22	17
Il me suffit de constater qu'il me rapporte plus qu'il ne me coûte	29	33	26	32
A vrai dire, je n'ai jamais pensé à ce problème	16	28	17	12
Mes ouvriers ne me rapportent rien	11	0	10	14
TOTAL	100	100	100	100
Ensemble des répondants		20	100	100
NC : je n'ai jamais eu d'ouvriers		80	—	—
TOTAL		100	100	100

3) Gestion-comptabilité (et donc temps pris sur le travail productif) - Prévision

3a - Quelle proportion ⁽¹⁾ de son temps de travail hebdomadaire l'artisan consacre-t-il à la gestion de son entreprise?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
0 %	18	22	17	14
1 - 5 %	26	34	26	18
6 - 10 %	22	32	21	13
11 - 20 %	20	10	25	20
21 - 50 %	11	1	10	24
> 50 %	3	1	1	11
TOTAL	100	100	100	100

3b - Qui fait la comptabilité de l'entreprise?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
L'artisan lui-même	19	31	18	7
Son conjoint	15	13	19	12
Un associé ou un membre de sa famille	4	8	2	5
Un comptable salarié à temps partiel ou extérieur à l'entreprise	41	36	38	44
Un comptable dont l'artisan revoit le travail	21	12	23	32
TOTAL	100	100	100	100

(1) Calculée à partir d'informations sur les temps de travail total et de travail de gestion.

3c - Habituellement, prélevez-vous régulièrement votre revenu d'entrepreneur sur l'argent de votre entreprise?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-3 salariés	3 salariés ou plus
Oui, je prélève une somme régulièrement chaque mois	27	15	24	43
Oui, je prélève une somme régulièrement chaque semaine	9	9	9	9
Non, je prélève une somme irrégulièrement, en fonction des rentrées d'argent	36	46	38	22
Non, je prélève de l'argent au fur et à mesure des besoins (de la famille)	28	30	29	26
TOTAL	100	100	100	100

4) Séparation/imbrication de l'unité de production et de l'unité de consommation

4a - Pour l'argent liquide, faites-vous réellement une différence entre la caisse de votre entreprise et la caisse qui sert aux dépenses quotidiennes de la famille?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Oui, il y a 2 caisses nettement séparées	49	34	49	63
Oui, mais il peut arriver qu'on prenne de l'argent d'une caisse pour la mettre dans l'autre	7	6	10	3
Non, il n'y a qu'une seule caisse pour l'argent liquide	42	55	40	33
Il n'y a pas de caisse pour l'argent liquide dans l'entreprise	1	3	0	1
ND	1	2	1	0
TOTAL	100	100	100	100

4b - Payez-vous les achats familiaux par chèque, le chéquier étant commun à l'entreprise et à la famille?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Oui	45	57	44	37
Non	52	41	54	59
ND	3	2	2	4
TOTAL	100	100	100	100

Il manque à cette batterie un certain nombre de questions qui nous auraient permis de caractériser l'organisation du travail dans l'entreprise ainsi que les échanges entre l'artisan et ses fournisseurs d'une part, entre lui et ses clients d'autre part. L'étude de la rationalité économique des artisans s'enrichirait beaucoup de ce que ces questions soient considérées. Elles ne le furent malheureusement pas dans l'enquête à laquelle nous nous référons, non point parce

que nous ne nous les posions pas, mais parce qu'à elles seules, elles eussent exigé qu'une enquête spécifique fût réalisée. On peut cependant conjecturer qu'à la mentalité artisanale traditionnelle correspondent de petites unités où l'organisation du travail est fondée sur le métier, tandis qu'à l'esprit d'entreprise correspondent des unités plus importantes où le travail est organisé en fonction d'impératifs de rentabilité, où il est donc plus divisé, de façon telle qu'apparaît une opposition entre ouvriers de métier et ouvriers non qualifiés effectuant des tâches annexes, simples et répétitives, ne nécessitant pas un apprentissage. Il va de soi que plus l'artisan gère et plus il a tendance à considérer ses ouvriers comme un facteur de production et non comme un groupe avec lequel il partage des valeurs de métier et dont il est complice. De plus, l'absence d'esprit de calcul de l'artisan traditionnel en fait souvent un agent dominé par ses fournisseurs et ses clients, encore que dans l'échange le rapport de forces puisse tourner à son avantage (s'il possède une qualification rare, par exemple, ou exerce un métier prestigieux). Mais l'artisan calculeur subit comme tous les petits entrepreneurs les lois du marché : même s'il a le sens du commerce, il sera dominé par des agents économiques puissants s'il en est le sous-traitant. Selon l'activité économique et la structure locale du marché, la position de l'artisan peut considérablement varier; mais c'est dans la mesure où il sait s'adapter à un environnement économique qui lui impose sa loi et donc jouer un jeu dont il n'a pas choisi les règles, mais qu'il peut maîtriser de façon minimale, qu'il fera preuve d'esprit d'entreprise.

Pour repérer des configurations rationnelles et des pôles correspondant à l'esprit d'entreprise et à la mentalité traditionnelle, nous avons effectué une analyse des correspondances portant sur les douze indicateurs précédents de la rationalité formelle. Nous supposons qu'au pôle *esprit d'entreprise*, s'il existe, doit correspondre de manière préférentielle l'association suivante des réponses aux questions posées :

- Fait de la publicité.
- Appartient à un GIE ou à une COOP.
- A effectué des investissements avant et après 1971 (donc régulièrement).
- Engagerait des ouvriers dans une conjoncture économique favorable.
- Trouve normal qu'un entrepreneur gagne plus qu'un salarié.
- Fait un calcul qui distingue revenu du travail et revenu du capital.
- Essaie de faire un calcul pour savoir quel pourcentage du travail ouvrier lui revient.
- Consacre une proportion plutôt élevée de son temps de travail à la gestion de son entreprise.
- Confie la comptabilité de l'entreprise à un comptable dont il revoit le travail.
- Prélève un revenu régulièrement chaque mois ou chaque semaine (1).
- Caisse d'entreprise et caisse du ménage sont séparées.
- Il n'y a pas de chéquier commun à l'entreprise et au ménage.

(1) Cela dépend du rythme des rentrées d'argent, selon la nature du produit vendu ou du service offert. De ce point de vue, le bâtiment s'oppose par exemple à l'alimentation.

A l'inverse, au pôle *mentalité artisanale traditionnelle*, s'il existe, doit correspondre de manière préférentielle l'association suivante des réponses aux questions posées :

- Ne fait pas de publicité parce que la clientèle lui suffit.
- N'a jamais effectué d'investissements, ou seulement il y a plus de 5 ans (donc pas de façon régulière).
- Préfère refuser du travail et ne pas engager d'ouvriers.
- Ne considère pas qu'un entrepreneur doit gagner plus qu'un salarié.
- Ne fait pas de calcul pour distinguer revenu du travail et revenu du capital.
- Consacre une très faible part de son temps de travail à la gestion de son entreprise.
- Fait, lui-même ou son conjoint, la comptabilité d'entreprise (sans la soumettre à un spécialiste et donc souvent de façon très approximative).
- Ne prélève pas son revenu de façon régulière.
- N'a qu'une seule caisse (d'entreprise et de ménage) pour l'argent liquide.
- Si a un chéquier, celui-ci est commun à l'entreprise et au ménage.

Nous ne disposons pas dans l'enquête — qui, il faut le dire, n'était pas principalement centrée sur la question de la rationalité socio-économique des artisans — de nombreux indicateurs de la rationalité matérielle, c'est-à-dire des valeurs et des objectifs de différents termes ou de termes indéterminés que s'assignent les artisans. Les seuls indicateurs disponibles de cette rationalité correspondent aux questions suivantes :

5) Voici quelques raisons qui ont pu vous pousser à vous installer à votre compte. Dites laquelle d'entre elles a été pour vous la plus importante?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Je voulais mieux gagner ma vie qu'un ouvrier	25	21	24	30
Je désirais une promotion sociale, être mieux considéré qu'un ouvrier	7	5	6	10
Je ne voulais plus être le subordonné d'un patron	21	26	21	17
Je voulais faire tranquillement un métier que j'aimais	31	37	31	24
Je pensais que cela permettrait à mes enfants de mieux réussir dans la vie	2	3	2	2
J'ai été obligé de prendre la suite de mes parents	1	0	3	0
J'ai pris naturellement la suite de mes parents	9	6	9	10
Je n'ai pas choisi, pour une autre raison	4	2	4	7
TOTAL	100	100	100	100

6a - Selon vous, qu'est-ce qu'il est préférable de faire pour l'avenir de ses enfants?

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Prévoir de leur laisser un héritage . . .	5	3	5	4
Leur payer des études supérieures après le baccalauréat	37	37	35	43
Leur permettre d'avoir une formation technique qui leur donne un bon métier manuel	55	59	58	46
Mettre le plus d'argent possible dans son entreprise pour que les enfants la reprennent dans de meilleures conditions	3	1	2	7
TOTAL	100	100	100	100

6b - Profession préférée pour le fils aîné (indépendamment de ce qu'il fait, s'il travaille déjà).

Les réponses à cette question ouverte ont été regroupées de la manière suivante :

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
Qu'il soit indépendant	6	5	9	1
Qu'il prenne ma suite	22	15	20	28
Qu'il ait une profession intellectuelle supérieure	20	27	19	17
Profession d'employé ou de cadre moyen	9	10	9	8
Profession de technicien ou d'ouvrier	7	17	4	5
Qu'il fasse ce qu'il veut	13	8	16	12
Avant tout, qu'il soit salarié ou qu'il ne soit pas indépendant	3	3	1	6
Ne sait pas	7	5	13	1
Réponses diverses (regroupement non significatif)	13	10	9	22
Ensemble des personnes concernées	100	100	100	100
Concernés	69	60	69	78
Non concernés (n'ont pas de fils)	31	40	31	22
Ensemble	100	100	100	100

7) Il y a plusieurs manières de considérer qu'une personne est un artisan. Je vais vous en proposer quelques-unes. Vous allez me dire laquelle, selon vous, est la plus importante pour définir un artisan.

Réponses	Ensemble	0 salarié	1-2 salariés	3 salariés ou plus
L'artisan est un professionnel qualifié qui exerce un métier manuel . .	41	48	41	33
L'artisan est quelqu'un qui doit savoir tout faire dans son entreprise	32	26	28	45
L'artisan est quelqu'un qui ne sépare pas son travail du reste de sa vie et qui trouve son plaisir dans le travail lui-même	6	5	7	4
L'artisan est quelqu'un qui préfère faire tranquillement un travail qu'il aime plutôt que de développer son entreprise et de gagner plus d'argent	11	12	14	4
L'artisan est le chef d'une petite entreprise	5	3	5	8
Autre réponse	5	6	5	6
TOTAL	100	100	100	100

On suppose qu'au pôle correspondant à l'esprit d'entreprise sont associées les réponses suivantes qui révèlent des objectifs de long terme ou de terme indéterminé aussi bien professionnels que familiaux :

- A pris naturellement la suite des parents.
- Je désirais une promotion sociale.
- Je pensais que cela permettrait à mes enfants de mieux réussir dans la vie.
- Il est préférable, pour les enfants, de mettre le plus d'argent possible dans l'entreprise pour qu'ils la reprennent dans les meilleures conditions.
- L'artisan est le chef d'une petite entreprise.
- L'artisan est quelqu'un qui doit savoir tout faire dans son entreprise.
- Souhaite que le fils aîné prenne la suite ou qu'il ait une profession intellectuelle supérieure.

Au pôle correspondant à la mentalité traditionnelle doivent être associées, au contraire, les réponses suivantes :

- Je voulais faire tranquillement un métier que j'aimais.
- Je ne voulais plus être le subordonné d'un patron.
- Il est préférable de permettre aux enfants d'avoir une formation technique qui leur donnera un bon métier manuel.
- L'artisan est quelqu'un qui ne sépare pas son travail du reste de sa vie et qui trouve son plaisir dans le travail lui-même.
- L'artisan est quelqu'un qui préfère faire tranquillement un travail qu'il aime plutôt que de développer son entreprise et de gagner plus d'argent.

On commencera par analyser la distribution des différentes valeurs des indicateurs de rationalité formelle retenus sur le premier axe factoriel, lequel met en évidence une opposition effective entre *mentalité artisanale traditionnelle* et *esprit d'entreprise*.

Pour ce faire, nous listerons séparément celles de ces valeurs qui ont une position significativement positive ou négative sur cet axe (valeur-test supérieure à 2 en valeur absolue) (1), en indiquant en italiques celles dont la contribution absolue à la définition de cet axe factoriel est particulièrement importante (supérieure ou égale à 3 %, alors qu'il existait 45 modalités — valeurs d'indicateurs — actives dans l'analyse, ce qui donne une contribution moyenne de $100/45 = 2,2$ %).

• Valeurs significativement positives, correspondant au pôle *mentalité artisanale traditionnelle* :

— Ne fait pas de calcul pour savoir ce qui est revenu du travail et ce qui est revenu du capital.

— Ne fait pas de publicité parce que juge sa clientèle suffisante.

— Ne fait pas de publicité parce que n'en a pas les moyens.

— Préfère refuser du travail plutôt que d'engager un salarié (supplémentaire).

— *N'est pas concerné par un calcul de taux de profit parce que n'a jamais eu de salarié.*

— Prélève son revenu selon les rentrées d'argent.

— Prélève son revenu selon les besoins de la famille.

— *Paie les achats familiaux par chèque, le chéquier étant commun à l'entreprise et au ménage.*

— *N'a qu'une caisse commune à l'entreprise et au ménage, pour l'argent liquide.*

— N'a pas investi depuis au moins cinq ans dans son entreprise.

— N'a jamais investi dans son entreprise.

— *Fait lui-même sa comptabilité.*

— Ne consacre pas de temps à la gestion de son entreprise (0 %).

— *Consacre entre 1 et 5 % de son temps de travail total à la gestion de son entreprise.*

• Valeurs positives plus proches du pôle *mentalité traditionnelle* que du pôle *esprit d'entreprise* :

— Considère qu'un artisan ne doit pas gagner plus qu'un salarié de même qualification et travaillant autant d'heures par semaine que lui.

(1) La valeur-test peut être assimilée au rapport entre l'écart-type d'une classe d'observations (correspondant à la valeur considérée de l'indicateur) et la distance à l'origine du centre de gravité de cette classe, sur l'axe factoriel.

- N'appartient ni à une COOP ni à un G.I.E.
- Utilise les services d'un comptable dont ne contrôle pas le travail.
- Valeurs proches de zéro, à mi-distance entre les deux pôles :
 - Considère qu'un artisan doit gagner davantage qu'un salarié.
 - N'engagerait pas de salarié dans une conjoncture économique favorable car cela devrait s'accompagner d'investissements qu'il ne peut pas effectuer.
 - N'a jamais pensé aux problèmes du calcul du profit réalisé sur le travail salarié.
 - A effectué des investissements seulement avant le 1.01.71.
 - Le conjoint s'occupe de la comptabilité de l'entreprise.
 - Consacre de 6 à 10 % de son temps de travail total à la gestion de l'entreprise.
 - Valeurs négatives, plus proches du pôle *esprit d'entreprise* que du pôle *mentalité artisanale traditionnelle* :
 - Hésiterait à engager des salariés dans une conjoncture économique favorable car serait obligé de les licencier si la demande venait ensuite à baisser.
 - Ne fait pas un calcul *précis* du taux de profit sur le travail salarié.
 - Fait partie d'une COOP artisanale.
 - Prélève régulièrement un revenu chaque semaine.
 - Il y a une caisse pour l'entreprise et une caisse pour le ménage, mais il peut arriver que l'on prenne de l'argent d'une caisse pour le mettre dans l'autre.
 - La comptabilité est faite par un associé ou un membre de la famille autre que le conjoint.
 - Valeurs significativement négatives, correspondant au pôle *esprit d'entreprise* :
 - *Fait un calcul pour différencier revenu du travail et revenu du capital.*
 - *Fait de la publicité pour accroître sa clientèle.*
 - *Engagerait des ouvriers (supplémentaires) dans une conjoncture économique favorable.*
 - *Fait un calcul pour savoir précisément ce que rapporte le travail ouvrier.*
 - Se contente de constater que les ouvriers rapportent plus qu'ils ne coûtent.
 - Considère que ses ouvriers ne rapportent rien.
 - *Appartient à un G.I.E.*
 - *Prélève son revenu régulièrement chaque mois.*
 - *N'utilise pas un chéquier commun à l'entreprise et au ménage pour les achats familiaux.*
 - *Pour l'argent liquide, il y a deux caisses nettement séparées.*

— A régulièrement (avant et après le 1.1.71) effectué des investissements dans son entreprise.

— *Utilise les services d'un comptable dont il contrôle le travail.*

— *Consacre 11 à 20 % de son temps de travail total à la gestion de son entreprise.*

— *Consacre 21 à 50 % de son temps de travail total à la gestion de son entreprise.*

— Consacre plus de 50 % de son temps de travail total à la gestion de son entreprise.

Un certain nombre d'indicateurs plus fins de la rationalité économique formelle n'ont pas été introduits parce qu'ils concernaient uniquement la sous-population des artisans qui avaient effectué des investissements avant et/ou après le 1.1.1971 ou celle des artisans qui font de la publicité. Il s'agit :

du montant des investissements effectués avant le 1.1.1971;

du montant des investissements effectués après le 1.1.1971;

du mode de financement de ces derniers investissements :

recours à l'épargne personnelle,

recours à un prêt familial,

recours à un prêt bancaire (ou autre institution de crédit);

de la somme consacrée à la publicité depuis un an.

Les valeurs prises, ou considérées après regroupement, par ces différentes variables ont été projetées *ex-post* sur le premier axe factoriel. Il est clair que les artisans se situent d'autant plus près du pôle *esprit d'entreprise* que le montant de leurs investissements avant ou après le 1.1.1971 est plus élevé et que le financement de ces investissements (pour la période allant du 1.1.1971 à la date de l'enquête) a pris des formes plus proprement institutionnalisées : ne pas avoir eu recours à un prêt familial rapproche du pôle *esprit d'entreprise*; ne pas avoir eu recours à l'épargne personnelle en rapproche plus encore; avoir eu recours à un prêt bancaire, plus encore (voir tableau 8). De même les artisans se situent d'autant plus près du pôle *esprit d'entreprise* qu'ils consacrent de plus fortes sommes à la publicité (voir graphique I).

La projection sur le premier axe factoriel des modalités prises par d'autres variables supplémentaires, qui n'ont pas contribué à la construction de cet axe, permet de tester l'hypothèse suivant laquelle il existe une correspondance entre degrés de la « rationalité formelle » et modes de la « rationalité matérielle », de même que l'hypothèse suivant laquelle les artisans qui s'opposent selon le degré de leur rationalité formelle s'opposent également selon des caractères objectifs de leur situation et le montant des capitaux de différentes espèces dont ils ont pu hériter ou qu'ils ont pu accumuler.

On prendra en compte les modalités de ces variables supplémentaires dont la valeur-test est, en valeur absolue, supérieure ou égale à 2. En ce qui concerne la rationalité matérielle, on peut associer au pôle *mentalité artisanale traditionnelle* les modalités suivantes :

TABLEAU 8

Variables	Position sur l'axe factoriel				
	Proche du pôle <i>mentalité artisanale traditionnelle</i>	Plus proche du pôle <i>mentalité artisanale traditionnelle</i>	Centrale	Plus proche du pôle <i>esprit d'entreprise</i>	Proche du pôle <i>esprit d'entreprise</i>
Montant des investissements effectués avant le 1.1.1971	≤ 10 000 F	de 10 000F à 20 000 F		de 21 000 F à 50 000 F	de 51 000 F à 100 000 F * L > 100 000 F
Montant des investissements effectués après le 1.1.1971		≤ 10 000 F		de 11 000 F à 20 000 F	de 21 à 50 000 F de 15 à 100 000 F > 100 000 F
Financement des investissements effectués après le 1.1.1971			Pas de prêt bancaire	Recours à l'épargne personnelle ↓ Recours à un prêt familial	Pas de recours à un prêt familial ↓ Pas de recours à l'épargne personnelle ↓ Recours à un prêt bancaire

* La flèche indique que la deuxième classe est plus proche du pôle que la première.

— Rêve pour son fils d'une profession prestigieuse dans les milieux populaires, mais atypique et ne nécessitant pas l'acquisition d'un fort capital scolaire : grand cuisinier, sportif, policier, etc.

— L'artisan est quelqu'un qui préfère faire tranquillement un travail qu'il aime plutôt que de développer son entreprise et gagner plus d'argent.

Au pôle *esprit d'entreprise*, on peut associer les modalités suivantes :

— Souhaite que son fils prenne la suite de son affaire.

— Souhaite que son fils exerce une profession à fort capital culturel : médecin, avocat, ingénieur, etc.

— L'artisan est le chef d'une petite entreprise.

Sont plus proches du premier pôle que du second (coordonnée positive, mais moyen ou faible poids) les modalités suivantes :

— Préfère laisser un héritage aux enfants.

— S'est installé pour mieux gagner sa vie.

l'affaire. Celle-ci constitue une aspiration naturelle que seule l'évolution économique-sociale peut venir contrarier et à laquelle se substitue alors l'aspiration à une reconversion du capital, par l'accès aux études supérieures.

On doit encore remarquer que si la génération des enfants d'entrepreneurs n'a souvent pas le dynamisme de la génération des parents et qu'elle vit en partie sur l'accumulation réalisée par celle-ci plutôt que de la poursuivre, tel ne doit pas être le cas pour la génération des enfants d'artisans qui ont créé leur entreprise : l'accumulation réalisée par la première génération est alors insuffisante pour permettre un renversement de stratégie. Le niveau atteint peut permettre au contraire de dépasser un seuil minimum et de poursuivre l'accumulation tout en améliorant la position sociale (et le niveau de vie). Les artisans héritiers, de la deuxième génération, sont donc en général empreints des valeurs de travail et d'effort des parents et disposent de bonnes conditions de départ pour continuer d'accumuler, sans se sacrifier autant que leurs parents à l'avenir de la lignée. Leurs enfants, appartenant à la troisième génération, souvent avec la complicité de leur mère, risquent par contre de se détourner de l'entreprise. Cela n'est probablement pas toujours le cas cependant et doit dépendre du rythme de l'accumulation réalisée au cours des générations précédentes (ce phénomène peut aussi se produire à une génération ultérieure) et de la période historique dans laquelle s'inscrit cette génération et qui est plus ou moins propice à des solutions de reconversion.

Les hypothèses que nous avons formulées quant aux configurations de la rationalité matérielle qui s'associent à l'un ou à l'autre pôle de la rationalité formelle ne sont pas entièrement vérifiées. En particulier, le désir de s'installer à son propre compte pour faire tranquillement un métier que l'on aime ne va pas nécessairement de pair avec une mentalité artisanale traditionnelle; c'est le « désir moyen » d'un « artisan moyen ». Il en est de même de l'aspiration pour le fils à l'acquisition d'une bonne qualification dans un métier manuel. Pour le reste, les faits n'infirment pas les idées avancées : statistiquement, c'est-à-dire en probabilité, il y a bien correspondance entre degrés de la rationalité formelle et modes de la rationalité matérielle, en sorte qu'il est licite de parler de rationalité socio-économique et de configurations de cette rationalité globale.

L'âge mis à part, on peut regrouper en trois classes les variables contribuant à caractériser la situation et le cheminement professionnels et sociaux de l'artisan et qui correspondent à trois espèces en partie différentes de capitaux hérités ou accumulés :

Capital social :

- sexe,
- origine sociale,
- responsabilités assumées dans un syndicat professionnel, une mutuelle, une chambre de métiers.

Capital scolaire :

- niveau d'instruction générale en fin de scolarité,
- diplôme technique de plus haut niveau obtenu.

Capital économique :

hérité { montant des héritages reçus.
a repris l'entreprise des parents.

hérité-accumulé :

ménage : possession de résidence principale
résidence secondaire
immeubles de rapport
exploitations agricoles-terres
valeurs mobilières-or.

entreprise : valeur de remplacement du capital productif en 1976.
nombre d'ouvriers employés à la date de l'enquête.
profil d'évolution de l'entreprise depuis l'installation.
activité économique.
donneur d'ouvrages en sous-traitance.
revenu annuel d'activité artisanale en 1974 (cette variable n'est pas un indicateur de capital, mais on sait qu'elle est en corrélation positive avec la taille de l'entreprise et le capital productif mis en œuvre).

Un certain nombre d'entre ces variables sont quantitatives ou ordinales. Bien qu'elles aient été découpées en classes, ces classes sont ordonnées. Il est donc intéressant de savoir si la hiérarchie des positions de ces classes sur l'axe factoriel respecte leur ordre intrinsèque. Il s'agit des variables suivantes : âge, niveau d'instruction générale, diplôme technique de plus haut niveau, montant des héritages reçus, nombre d'ouvriers employés à la date de l'enquête, valeur de remplacement du capital productif, revenu annuel d'activité. Pour ces différentes variables, le tableau 9 donne la position relative de chacune des classes distinguées sur l'axe factoriel.

Les valeurs prises par la variable âge ne s'ordonnent pas « naturellement » sur l'axe factoriel. Cela n'a rien de surprenant car l'âge est une variable complexe qui indique à la fois la génération, c'est-à-dire aussi les conditions socio-historiques dans lesquelles se sont forgés les *habitus*, et le temps pendant lequel l'individu a accumulé du capital. Le phénomène de génération est traduit par la hiérarchie des classes d'âge supérieures à 30 ans : on peut raisonnablement penser que la mentalité des artisans se transforme avec les générations, qu'une intégration au moins partielle à l'économie est nécessaire, qu'il devient de plus en plus difficile de conserver une mentalité traditionnelle et d'être artisan, c'est-à-dire d'avoir accès à l'artisanat et d'y demeurer. Le phénomène de temps d'accumulation permet d'expliquer la position de la classe d'âge : « Moins de 30 ans »; les artisans les plus jeunes, qui sont aussi globalement les plus récemment installés, n'ont pas encore disposé du temps minimum d'accumulation éventuellement permise par le travail artisanal.

Par contre, l'ensemble des autres variables, quantitatives ou ordinales, s'ordonne « naturellement » sur l'axe factoriel en sorte qu'il est possible d'énoncer la proposition selon laquelle la probabilité pour qu'un artisan ait un

degré élevé de rationalité économique formelle croît avec le montant des capitaux de différentes espèces qu'il a accumulés ou dont il a hérité, ou encore qu'il existe une tendance générale à l'élévation de ce degré de rationalité formelle avec l'accroissement du montant des capitaux détenus.

TABLEAU 9

	Position sur l'axe factoriel				
	Proche du 1 ^{er} pôle : <i>mentalité artisanale traditionnelle</i>	Plus proche de ce pôle que du second	Position centrale	Plus proche du second pôle que du premier	Proche du second pôle : <i>esprit d'entreprise</i>
Age	> 60 ans		* ≤ 30 ans ↓ 51-60 ans ↓ 41-50 ans		31-40 ans
Niveau d'instruction générale	Ecole primaire sans CEP		↓ CEP Secondaire court		Secondaire long ↓ Bac ou plus
Diplôme technique de + haut niveau	Aucun			CAP ou équivalent	Niveau supérieur au CAP
Montant des héritages reçus	↓ Nul ≤ 10 000 F				↓ 11 à 20 000 F ↓ 21 à 50 000 F ↓ 51 à 100 000 F > 100 000 F
Valeur de remplacement du capital productif en 1976	↓ ≤ 10 000 F ↓ 11 à 20 000 F ↓ 21 à 30 000 F ↓ 31 à 50 000 F		51 à 100 000 F		↓ 101 à 200 000 F ↓ 201 à 500 000 F ↓ > 500 000 F
Nombre d'ouvriers employés à l'enquête	Aucun				↓ 1 ↓ 2 ↓ 3 ↓ 4-5 ↓ 6-10 > 10
Revenu annuel 1974 (Pour les artisans ayant travaillé une année complète)	↓ ≤ 15 000 F de 16 à 25 000 F		de 26 à 35 000 F		de 36 à 70 000 F ↓ > 70 000 F
* La modalité située en-dessous de la flèche est plus proche du second pôle que ne l'est la modalité située au-dessus.					

L'analyse des positions sur l'axe factoriel des indicateurs de capital hérité et/ou accumulé qui ne sont pas des variables quantitatives ou ordinales ne fait que renforcer la valeur de cette proposition (voir tableau 10).

On peut dessiner le profil d'un artisan situé au pôle *esprit d'entreprise* :

Artisan de sexe masculin ayant entre 30 et 40 ans, ayant fait des études secondaires après le BEPC et possédant un diplôme technique de niveau supérieur au CAP, ayant repris l'entreprise de son père artisan (charpentier, menuisier, plombier ou couvreur) qui s'est progressivement développée depuis, dont le capital productif en 1976 était de l'ordre de 500 000 F, qui employait une dizaine d'ouvriers, qui donnait du travail à des sous-traitants. Assume des responsabilités professionnelles. Héritier, possédant. Dispose d'un revenu annuel en 1974 supérieur à 70 000 F.

De même, le profil de l'artisan situé au pôle *mentalité artisanale traditionnelle* serait le suivant :

Artisan, homme ou femme, enfant d'ouvrier, de plus de 60 ans, travaillant dans le secteur de l'habillement, n'ayant pas fait d'études au-delà de l'école primaire et n'ayant pas de diplôme technique, n'ayant jamais employé d'ouvrier. L'entreprise est demeurée stable ou a périclité. Dispose d'un très faible capital productif ($\leq 10\ 000$ F) et d'un revenu très modeste ($\leq 15\ 000$ F en 1974). N'exerce aucune responsabilité professionnelle.

Ces résultats peuvent être nuancés par la prise en considération de la distribution des valeurs des indicateurs de rationalité socio-économique et des variables de position ou de cheminement socio-professionnels dans le plan des deux premiers axes factoriels que l'analyse des correspondances permet de construire (voir les graphiques I et II).

Bien qu'il ne s'avère pas possible, dans le cadre de notre problématique, d'attribuer une signification propre au second axe factoriel du point de vue de la rationalité socio-économique, il reste néanmoins que se séparent dans ce plan des configurations rationnelles plus spécifiquement liées, en probabilité, à l'âge des artisans, c'est-à-dire au temps d'accumulation d'une part et au mode de production des *habitus* (génération) d'autre part.

Si les plus jeunes et les plus âgés des artisans sont situés, dans le plan factoriel, du côté du pôle que nous avons nommé *mentalité artisanale traditionnelle*, c'est que l'absence d'accumulation produit des comportements qui sont, en première analyse, voisins de ceux qu'engendrent des dispositions produites en un état antérieur de l'histoire sociale et économique chez des artisans aujourd'hui âgés et qui sont en réalité les seuls à avoir de fortes chances de se situer près du pôle. Les jeunes, au contraire, ont un avenir ouvert dont on peut conjecturer qu'il sera plus proche de celui de leurs aînés immédiats que de celui des générations les plus anciennes. Les artisans les plus âgés ont effectué des investissements, mais seulement il y a plus de cinq ans alors que les artisans les plus jeunes n'en ont pas (encore) effectué. Les premiers ne font pas de publicité car leur clientèle leur suffit alors que les seconds n'ont pas (encore)

TABLEAU 10

Modalités	Proche du 1 ^{er} pôle <i>mentalité artisanale traditionnelle</i>	Plus proche du 1 ^{er} pôle que du 2 ^e	Position centrale	Plus proche du second pôle que du premier	Proche du 2 ^e pôle <i>esprit d'entreprise</i>
Variables ✓					
Sexe		Femmes	Hommes		
Origine sociale :		Ouvriers Employés autres (populaires)	Professions libérales cadres supérieurs ou moyens	Petits commerçants exploitants agricoles	Gros commerçants ou industriels artisans
Responsabilités dans :					Syndicat Mutuelle Chambre de Métiers
A repris l'entreprise des parents :			non		oui
Profil d'évolution de l'entreprise depuis l'installation :	Est demeurée stable puis a été en perte de vitesse : ↘ Est demeurée stable : → A connu des hauts et des bas et est demeurée sans grand changement en défi- nitive : ~~~~~	S'est développée puis a été en perte de vitesse : ↘	S'est développée pour ensuite demeurer stable : ↗		S'est progressivement déve- loppée : ↗
Possession de : résidence principale résidence secondaire immeubles de rapport exploitations agricoles, terres Valeurs mobilières-or		non	non non non non	oui oui oui	oui oui
Activité économique	Habillement-chaussures Transport de personnes	Réparation automobile Services	Production Réparations diverses	Transport de marchandises BTP* Alimentation *	Artisanat commercial
dont * (sous-catégories) :		Maçonnerie Plâtrerie Peinture Boulangerie	Boulangerie- Pâtisserie	Installations électriques Pâtisserie Boucherie, Charcuterie	Charpente-Menuiserie Plomberie-Couverture
Donneur d'ouvrages en sous- traitance	non				Oui, dans le passé mais pas présentement Oui, présentement
Présence d'un aide familial autre que le conjoint dans l'entreprise					oui oui, mais est de plus salarié de l'entreprise

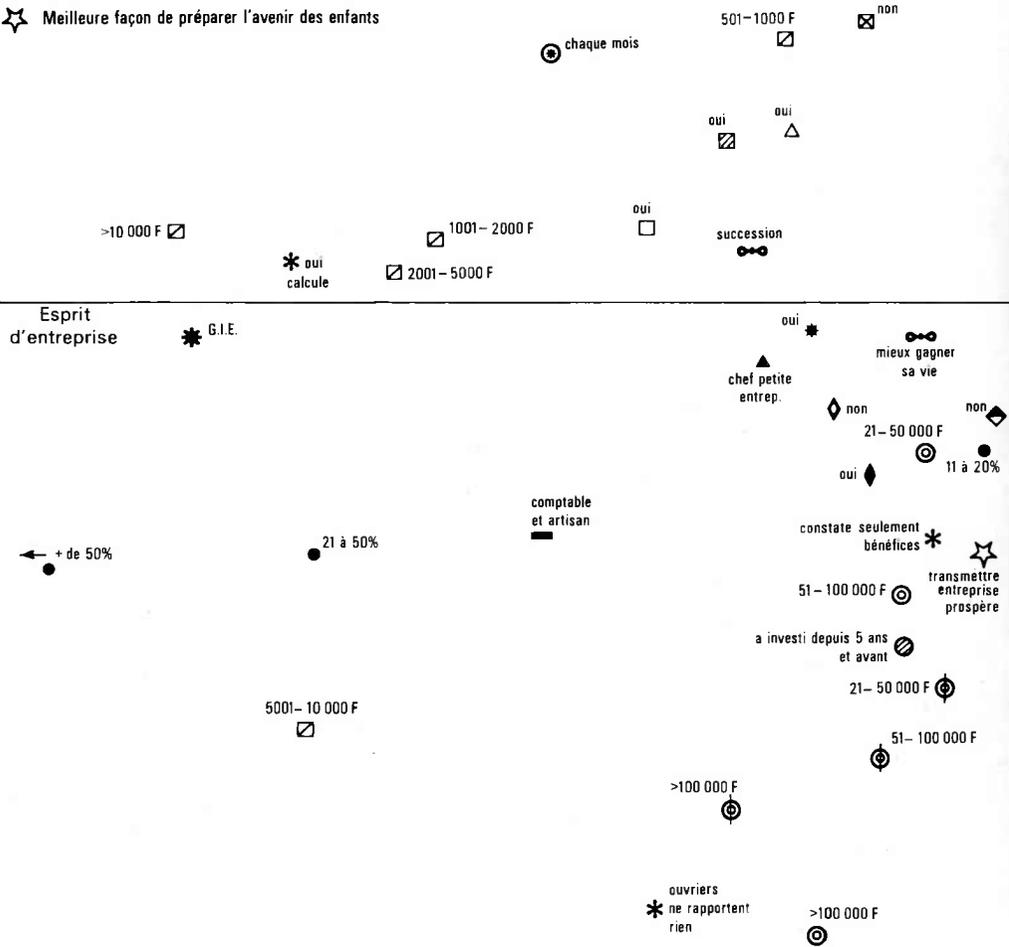
les moyens d'en faire. Les uns prélèvent un revenu irrégulièrement, selon les besoins familiaux, alors que les autres le font plutôt selon les rentrées d'argent. Dans un cas, le mode de vie s'est cristallisé (en particulier l'imbrication des unités de production et de consommation est forte et le conjoint fait la comptabilité d'entreprise); dans l'autre cas, il est susceptible d'évoluer et sa précarité est directement liée à celle d'une entreprise encore aléatoire. Si les jeunes artisans n'engagent pas de personnel et n'en ont, pour la plupart, encore jamais engagé, c'est d'abord qu'il leur est impossible d'investir pour le faire; tandis que les artisans âgés n'ont pas la volonté d'embaucher. L'entreprise des premiers ne s'est pas encore développée; celle des seconds est entrée dans une phase de récession, qu'elle ait connu ou non une phase de croissance dans le passé. Jetant toutes leurs forces dans la production, les jeunes artisans sont contraints de gérer au moins de façon minimale leur entreprise (2 à 5 % du temps de travail global) et font eux-mêmes leur comptabilité, alors que les artisans âgés ne gèrent pratiquement par leur unité de production. Sur le plan des objectifs et des valeurs qui motivent l'action économique, les jeunes artisans insistent sur la qualification et l'autonomie de l'artisan, les artisans âgés sur le gain matériel, pourtant faible en réalité, et sur l'unité et la spécificité du travail artisanal et de la vie des artisans.

Il est dans la logique de cette opposition entre classes d'âge de retrouver du côté des jeunes artisans : les femmes, les célibataires, les divorcés et les personnes sans enfants et du côté des artisans âgés : les personnes veuves. La courbe des âges qui ne présente pas de discontinuité dans le plan factoriel et qui est homologue à celle du revenu — autre variable naturellement ordonnée — aligne presque parallèlement au deuxième axe factoriel, vers les valeurs négatives, et du côté du pôle que nous avons nommé *esprit d'entreprise*, les trois classes d'âge intermédiaires que nous avons distinguées. Il apparaît clairement que l'avance en âge indique principalement, dans cette région du plan factoriel, et contrairement à la précédente, l'accumulation de capital. Celle-ci s'accompagne d'un infléchissement des comportements économiques qui rapproche l'artisan d'un entrepreneur, en particulier en ce qu'il consacre une plus grande part de son temps à un travail de gestion non directement productif.

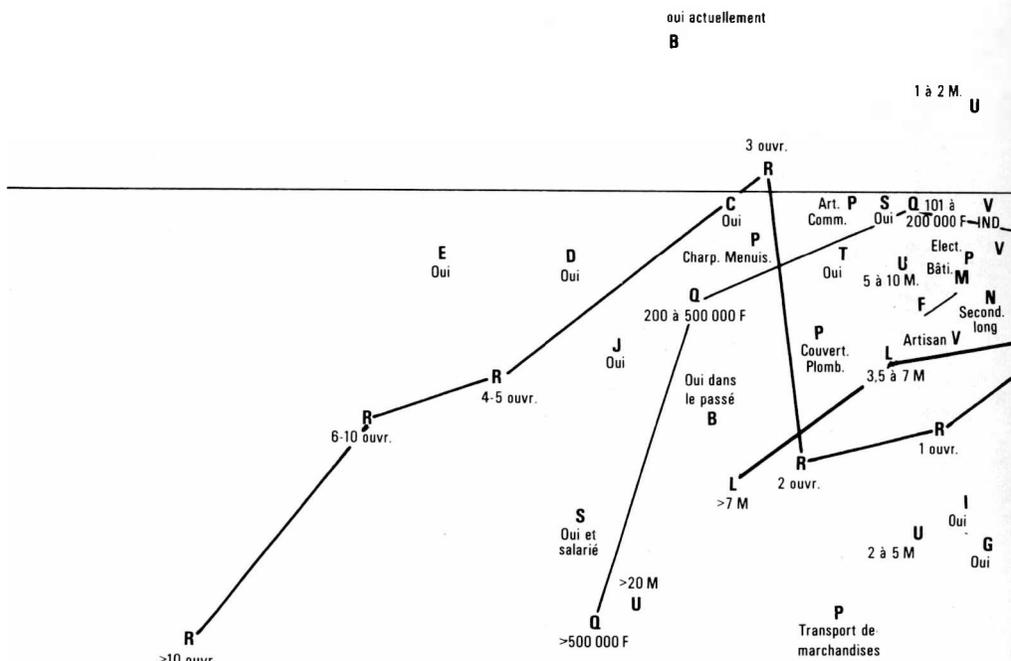
La distribution des valeurs des variables de situation dans le plan factoriel renforce la conclusion selon laquelle ont plus de chances de se rapprocher du pôle *esprit d'entreprise* les artisans qui sont issus de familles d'artisans, et en particulier ceux qui ont pris la suite de leurs parents, les artisans qui ont hérité d'un patrimoine et/ou qui ont pu en accumuler un.

On se gardera bien entendu de considérer la courbe des âges comme étant celle du cheminement potentiel le plus probable d'un artisan jeune d'aujourd'hui. Tout porte à penser, au contraire, que la mentalité artisanale traditionnelle est en forte régression, qu'elle n'est pratiquement plus compatible avec le contexte économique, et que les jeunes artisans qui en seraient les derniers porteurs sont ceux dont « l'entreprise » court les plus grands risques de disparition. Le cosmos capitaliste dans lequel sont nécessairement insérés les artisans tend à imposer de façon de plus en plus rigoureuse ses lois; et les

- ⊕ Revenus entrepreneur supérieurs à ceux d'un salaire normal
- △ Calcule revenu travail et revenu capital
- Utilise publicité pour augmenter clientèle
- * Engagerait ouvriers si plus forte demande
- * Travail ouvrier doit-il rapporter des bénéfices
- * Fait partie d'une coop ou d'un groupement d'intérêt économique
- ⊙ Prélève revenu sur argent de l'entreprise
- ⊗ Utilise même chéquier pour achats familiaux et entreprise
- ▨ Caisse d'entreprise est distincte de la caisse familiale
- ⊖ A effectué des investissements
- Qui fait la comptabilité de l'entreprise
- Pourcentage de temps consacré à la gestion
- ☆ Meilleure façon de préparer l'avenir des enfants



- A Sexe
- B A donné ou donne travail en sous-traitance
- C Responsabilités syndicales
- D Responsabilités dans mutuelles
- E Responsabilités dans Chambre de Métiers
- F Profil de l'entreprise
- G Possède résidence secondaire
- H Possède exploitation agricole
- I Possède immeubles
- J Possède valeurs immobilières
- K Age à l'enquête
- L Revenu annuel 1974
- M Préférence professionnelle pour fils aîné
- N Niveau d'instruction en fin de scolarité



GRAPHIQUE 2
Variables supplémentaires

flots de « liberté » se font de plus en plus rares et demeurent à la marge de l'artisanat institutionnalisé, subsistant sans doute le plus fréquemment grâce au travail noir qui, par définition, échappe au champ de l'enquête.

Cette analyse empirique de la rationalité socio-économique des artisans a d'étroites limites que lui assignent le contenu et la qualité des informations sur lesquelles elle porte. Il ne fait pas de doute qu'elle se fût considérablement enrichie de la prise en compte d'indicateurs de l'organisation du travail dans l'entreprise, des rapports entre patron et salariés, du rapport au métier, etc., thèmes qui restaient en dehors du champ de l'enquête que nous avons conduite en 1976. Elle confirme cependant l'existence d'un espace polarisé de l'artisanat, dans lequel se distribuent, en un continuum, des configurations rationnelles auxquelles s'associent, en probabilité, des profils socio-économiques. Elle ne permet pas de comprendre ni d'explicitier la structure de la genèse d'une rationalité et le processus de ses transformations au cours de l'existence individuelle. A travers les histoires de vie que nous avons retracées, il est possible d'entrevoir ce que serait l'objet d'une telle recherche. Celle-ci reste à faire.