Artisanat et immigration : deux récits exemplaires

Bernard Zarca*

Quelles étaient les aspirations des immigrés d'avant et d'après-guerre ayant accédé à la condition d'artisan? Quelle signification revêtait leur projet d'installation? Leur décision a-t-elle facilité leur intégration à la société française? Voici quelques questions auxquelles cet article répond, à sa manière.

Deux récits de vie professionnelle, l'un d'un artisan fourreur d'origine juive polonaise, arrivé en France dans les années 30, et l'autre d'un artisan boucher d'origine algérienne, ayant émigré une trentaine d'années plus tard, permetteut de répondre partiellement à ces questions, tout en jetant que le professions de l'autres d'inscriptions de l'économies de l'action de l'act

quelque lumière sur d'autres dimensions des métiers concernés.

Si l'objectivation statistique est indispensable au travail de recherche en sociologie comme en économie, le recueil de récits de vie incite à analyser des faits, relations et significations sociales qui ne peuvent être numériquement codés. Quoiqu'il ne constitue pas une méthode éprouvée, il ouvre la voie à l'analyse des mécanismes de constitution (et de reconstitution) d'une trajectoire que l'analyse multivariée ne peut véritablement démonter. Utilisée de manière comparative comme il est fait ci-dessous, cette approche permet de « lire le sens concret », mais aussi de découvrir sa logique.

Le rapprochement de cas singuliers conduit à reformuler des questions générales, à problématiser les réponses apportées par d'autres instruments d'observation. Commence à se dessiner ainsi une

complémentarité méthodologique que nous osons croire féconde.

Le poids de la population étrangère, dans l'ensemble de la population active de la France, retient en général l'attention des analystes de l'immigration. Les ouvriers étrangers, les plus nombreux parmi les travailleurs immigrés, ont fait l'objet de plusieurs études. On connaît moins les artisans étrangers ou d'origine étrangère (naturalisés), alors que leur poids a vraisemblablement crû plus vite que celui des ouvriers dans la catégorie correspondante de la population active en France au cours du premier tiers du vingtième siècle et que leur poids est désormais loin d'être négligeable dans certaines activités comme dans certaines régions frontalières (tableau 1).

Dans l'ensemble, il y avait 3 % environ d'artisans étrangers parmi les artisans en 1962, 1968 et 1975. Quant à la proportion de naturalisés, elle était en 1975 de 4,6 %. Les artisans étrangers les plus nombreux sont méditerranéens: Italiens,

Espagnols, Portugais et Nord-africains. Certaines nationalités sont mieux implantées dans certaines activités: Italiens dans le bâtiment, Polonais et Nord-africains dans le textile et l'habillement, etc. (tableau 2). Mais il est probable que l'accès à l'artisanat qui, incontestablement, constitue un facteur d'intégration au pays d'accueil, est dans la grande majorité des cas la résultante d'un processus de mobilité qui passe par le salariat ouvrier et parfois par le travail au noir. Il suppose en effet une certaine familiarité avec l'environnement et nécessite un petit capital que les travailleurs immigrés n'apportent pas dans leur valise. L'accès à l'artisanat dépend dans une large mesure de l'ancienneté de la date d'immigration, comme l'indiquent les statistiques suivantes: en 1970, 64 % des ouvriers de l'industrie contre 82 %

^{*} Bernard Zarca est chercheur CNRS-CREDOC.

TABLEAU 1

Poids des étrangers et des naturalisés dans différentes catégories de la population active

France de 1906 à 1936

En ‰ de la po	pulation active	e de l'année cons	sidérée
---------------	-----------------	-------------------	---------

	1906		1921		1926		1931		1936	
	Natu- ralisés	Etran- gers	Natu- ralisés	Etran- gers	Natu- ralisés	Etran- gers	Natu- ralisés	Etran- gers	Natu- ralisés	Etran- gers
Chefs d'établissements Isolés* Employés Ouvriers Chômeurs Ensemble	4 7 7 8 12	12 32 23 44 55 30		34 39 34 62 64 42	4 7 5 6 9	23 48 44 103 91 69	9 11 7 9 15	118 57 49 118 129	15 14 11 15 13	89 56 41 89 61

^{*} Ouvriers à domicile, petits patrons qui ne sont pas chefs d'établissements et salariés sans emploi fixe. Sources: Recensements généraux de la France.

TABLEAU 2 Répartition des artisans selon leur nationalité par catégorie d'activité économique du répertoire des métiers en 1975

En %

Activité	Français	Naturalisés	Ętrangers	Total	% plus grand qu'en moyenne d'artisans de la nationalité
Alimentation (sauf viande)	97,3	1,7	1,0	100	
Viande	97,3	1,6	1,1	100	
Fravail des métaux	93,0	3,9	3,1	100	C.E.E., Polonais
Textile et habillement	80,9	14,6	4,5	100	Nord-Africains, Polonais
Cuir	83,1	11,6	5,3	100	Nord-Africains, Polonais
Bois et ameublement	91,2	5,2	3,6	100	C.E.E.
Matériaux de construction et céramique	91,1	4.6	4,3	100	Italiens
Verre et chimie	90,2	4,2 3,5 3,9	5,6	100	C.E.E.
Polygraphie	94,3	3,5	2,2 3,0	100	
Fabrications diverses	93,1	3,9	3,0	100	
Bâtiment	89,8	5,2	5,0	100	Italiens
Fransports	91,7	5,2 4,8	5,0 3,5	100	Nord-Africains
Réparations	94,6	3,5 4,7	1,9	100	
Services	93,8	4,7	1,5	100	
Activités annexes du commerce	94,2	3,9	1,9	100	
Artisanat d'art	91,3	5,4	3,3	100	C.E.E.
Ensemble	92,3	4,6	3,1	100	

des ouvriers de l'artisanat et 97 % des artisans étrangers résidaient déjà en France en 1961 (enquête formation-qualification professionnelle de 1970).

Il est probable qu'avec la montée du tâcheronnage dans le bâtiment, l'accès des étrangers à l'artisanat est devenu plus facile; mais il ne signifie plus, vu la précarité de ces situations, qu'une étape a été franchie par l'individu vers son intégration à la société française. Bien au contraire, un tel accès à l'artisanat peut constituer un facteur de marginalisation: lorsque l'artisan-tâcheron est un ancien manœuvre sans qualification professionnelle et dans l'incapacité de maîtriser son environnement économique, culturel et social, qui a été poussé par son patron-entrepreneur à

« s'installer » pour continuer de travailler à sa demande, il suffit que le donneur d'ouvrage cesse de solliciter l'artisan néophyte pour que celui-ci se retrouve sans travail et sans droit à une indemnité de chômage. Peu apte à gérer une entreprise, il est alors enclin à travailler au noir ou au rabais pour avoir quelques clients. Les organisations représentatives de l'artisanat stigmatisent ces situations: la revendication de l'institution de barrières à l'installation s'est intensifiée en partie du fait de la multiplication de tels cas. Mais on remarquera que la fermeture à « la concurrence des immigrés », qui d'ailleurs s'affiche rarement comme telle, n'est pas propre aux années 80. Elle est un effet de la crise économique, et on peut la repérer sous une forme explicite dans la presse artisanale des années 30, vis-à-vis des immigrés venus de l'est de l'Europe.

La naturalisation constitue un facteur indéniable d'intégration. Les artisans devenus français par naturalisation sont d'autant plus nombreux parmi les artisans de leur génération qu'ils sont plus âgés. Tel n'est pas le cas des artisans étrangers (tableau 3). La proportion d'artisans naturalisés dans l'ensemble des artisans étrangers ou naturalisés permet d'opposer deux classes d'âge : les artisans de plus de 45 ans naturalisés à plus de 70 %, les artisans de 45 ans et moins naturalisés à plus de 40 %. Cette discontinuité indique qu'il ne s'agit pas uniquement d'une question d'âge, mais également d'une question de génération, c'est-à-dire de conjoncture historique et d'origine géographique et culturelle des artisans immigrés. Les algériens (du moins les immigrés de la première génération) sont sans doute relativement moins nombreux à demander leur naturalisation que les européens de l'Est immigrés avant guerre, parce que beaucoup d'entre eux continuent de regarder vers l'Algérie où demeure une partie de leur famille. Les différentes vagues d'immigration qu'a connues la France depuis le début du siècle correspondent de façon préférentielle à certaines nationalités et/ou ethnies. On peut ainsi opposer, par exemple, l'immigration polonaise des années 1920-1930 à l'immigration nord-africaine des années 1950-1960. Quel itinéraire ont suivi ces immigrants d'avant et d'aprèsguerre qui sont devenus artisans dans des contextes historiques différents? N'ont-ils pas été confrontés à des problèmes similaires? N'étaient-ils pas mûs par des aspirations semblables? Le projet artisanal des immigrants ne revêt-il pas un caractère particulier, relativement constant à travers le temps? L'accès à l'artisanat ne constitue-t-il pas un facteur d'intégration au pays d'accueil? Sans pouvoir répondre de manière rigoureuse à ces questions, nous voudrions suggérer une réponse en relatant et en analysant le récit du cheminement socioprofessionnel que nous ont fait, au début des années 1980, un Juif polonais né en 1913, immigrant des années 30, devenu artisan-fourreur après 1945, et un Arabe algérien, né une trentaine d'années plus tard, immigrant des années 60, devenu artisanboucher en 1976.

TABLEAU 3 Répartition des artisans selon leur nationalité par âge

En %

	Français de naissance	Français par natura- lisation	Etran- gers	Total
Moins de 30 ans	95	2	3	100
31 — 45 ans	93	3	4	100
46 — 65 ans	91	7	2	100
Plus de 65 ans	87	9	4	100

Source: Exploitation particulière du recensement de la population de 1975.

Le fourreur : un Juif venu de Pologne

Livrés à eux-mêmes — sauf ceux qui étaient politisés et que les partis de gauche, le P.C. en tête, s'efforcèrent de récupérer — les immigrés de l'entre-deux-guerres eurent beaucoup de difficultés à s'adapter en France, et on a du mal à imaginer ce que pouvait être leur vie en parlant avec ces bourgeois aisés que sont devenus leurs enfants.

A. Harris et A. de Sédouy (L'âme juive du Sentier, in Juifs et Français)

Il est bien connu que certaines professions sont typiquement juives. Le commerce du vêtement, des cuirs et peaux, avec son centre, le Sentier, où se rencontrent fournisseurs, distributeurs, fabricants, artisans et façonniers, « appartiendrait » aux Juifs. Les Juifs ne seraient-ils pas commerçants de père en fils? Il se peut. Il se pourrait également qu'ils fussent artisans, de père en fils. Il se peut, mieux encore, que d'une génération à l'autre, l'artisanat ait cédé la place au commerce, plus lucratif et moins astreignant.

Monsieur Witz est artisan fourreur. Il se considère comme une exception, car issu d'une lignée de commerçants. Aussi a-t-il pensé que son cas personnel ne devait pas intéresser le sociologue, n'étant pas représentatif du cas général dont il a voulu nous parler avant de nous introduire dans l'univers de sa vie, pour nous faire comprendre la spécificité de sa condition juive. Nous craignons que Monsieur Witz se soit trompé sur le peu d'intérêt sociologique de son histoire, qu'il nous a cependant relatée, non sans humour, avec le constant souci d'expliquer.

Le contexte socio-historique

« Je vais vous expliquer¹: une vieille loi tzariste ne permettait pas aux Juifs de posséder des terres. Il n'y avait pas de paysannerie juive. Fatalement, c'était donc une population qui vivait dans les petites villes. Mais il ne pouvait y avoir de fonctionnaires non plus, et, de ce fait, les Juifs étaient soit des petits commerçants, soit des artisans. De fait, la discrimination jouait, et, de toute façon, de père en fils, artisan...: ça devenait un véritable ghetto (...).

Tailleur, fourreur, il y avait ce qu'on appelle les métiers juifs. Les artisans, les immigrants, ont continué: ils ont mieux réussi ici, parce qu'il y avait moins d'antisémitisme, plus de possibilités; ils se

^{1.} Nous avons conservé la forme du discours parlé. Les signes (...) indiquent les coupures que nous avons faites. Nous pouvons, dans le texte de l'interview, donner une explication mise alors entre parenthèses. Cette règle est valable pour les deux interviews dont nous donnons ci-après de larges extraits.

sont agrandis, mais toujours dans la même voie. Dans la fourrure, c'étaient des Juifs; dans le commerce, c'étaient des Juifs: c'était la prolongation, mais dans de meilleures conditions, de père en fils (...). »

La ruine d'une famille bourgeoise

« Je suis descendant de la bourgeoisie provinciale : mon grand-père était suivi par les gens parce qu'il était riche, parce qu'il était pieux... : un notable ! Il avait une distillerie et une tannerie, il avait des employés, je ne sais pas combien... Du côté de ma mère, mon grand-père était fournisseur de l'intendance de l'armée tzariste sur une grande échelle. Je crois que même les bâtiments des casernes lui appartenaient..., je crois : c'est une histoire qui date d'avant ma naissance. Et au fur et à mesure qu'il mariait ses enfants et qu'il voulait leur faire une situation, il cédait la concession pour la fourniture de tel ou tel régiment.

Mes parents étaient tous deux de Pologne russe, mais ils habitaient dans des villes différentes. Vous savez, à l'époque, c'étaient des mariages arrangés : les parents décidaient du mariage et les jeunes devaient se plier même s'ils ne se plaisaient pas. Généralement, c'étaient des marieurs, qui connaissaient les familles dans telle ou telle ville, qui faisaient les présentations. Ils assortissaient selon l'honorabilité, les richesses, ainsi de suite... C'est comme ça qu'un marieur avait fait le rapprochement de ces deux notables, et ainsi est née la famille de mes parents. »

Les parents de Monsieur Witz, nés aux environs de 1885, se sont mariés en 1909. Plusieurs enfants sont nés, dont Mr Witz en 1916, que nous avons interviewé en 1980, 64 ans plus tard.

« A l'époque, il y avait ce qu'on appelait « la questa ». Cela voulait dire que les parents de la fiancée prenaient chez eux le futur gendre et subvenaient aux besoins des jeunes. Mon père est donc parti dans la ville de ma mère; mais il n'est pas resté longtemps, parce que mon grand-père maternel, bourgeois, dirigeait tout. Dès leur mariage, mes parents ont reçu de l'argent de part et d'autre. Ils sont partis. Mon père est retourné dans sa famille pour travailler dans la tannerie avec son père et ses frères (...).

Finalement, mon grand-père a fait faillite. Après sa mort, tout a été vendu. Mes parents qui étaient assez fortunés à leur mariage ont vécu pas trop mal au début. Puis ce fut la faillite et la guerre, alors qu'ils avaient déjà deux enfants, et que moi j'étais en route. Les Allemands ont occupé toute la zone où nous habitions. Mon père ne faisait plus grand-chose, il continuait un peu le cuir; et comme il vendait du cuir à des cordonniers, il avait accès à ce métier — il faut vous dire qu'à l'époque, être cordonnier, c'était comme qui dirait ici: tu seras cantonnier, tu vas balayer la rue. C'était un métier un peu honteux. Comme mon père n'avait plus de

ressources, il s'est dit : je vais essayer de faire un peu de chaussures. Il s'est ainsi spécialisé dans les chaussures d'enfants. Il se disait grand révolutionnaire, il disait : « il n'y a pas de honte à faire tel ou tel travail »... Voyez, il s'était créé une théorie pour contrebalancer un peu l'atmosphère ambiante.., et c'est comme cela qu'il est devenu cordonnier. »

Le père de Monsieur Witz était un déclassé. Il était passé d'un bout à l'autre de l'éventail des positions sociales alors accessibles aux Juifs polonais des petites villes. Sans connaître la misère, la famille connut la pauvreté.

« J'étais tout jeune enfant, il y avait des hauts et des bas, mais le bas dominait largement le haut. Le haut, c'était quand on arrivait à se nourrir; et le bas, c'était quand ils donnaient aux enfants le maximum, et eux, les parents, ce qu'il manquait, ils le prenaient pour eux. Je me souviens également de l'époque des débuts de la radio. J'étais à l'école communale, j'avais entre sept ans et demi et dix ans. Un commerçant avait prêté à l'école un haut parleur pour que les enfants puissent savoir ce qu'était la radio. On avait demandé une petite contribution aux enfants, juste pour l'installation des fils. Il ne fallait pas demander aux parents parce que je savais qu'il n'y avait pas de sous! »

Echapper à la pauvreté par l'émigration

« En 1929, la situation de mon père était désespérante : mon père est venu en France « légalement — illégalement », c'est-à-dire qu'il est venu en France avec des faux papiers pour avoir le visa, et il a obtenu de vrais papiers. Il n'avait plus rien à perdre parce qu'en Pologne, et même à Varsovie, il n'avait plus aucune issue économique.

A Paris, il s'est débrouillé, vivant avec un morceau de pain et je ne sais quoi. Et il nous envoyait le restant; et ça nous permettait de vivre facilement. Il travaillait à façon, à faire des chaussures clandestinement. Mon frère l'a rejoint au bout de six mois (...). Arrivé à Paris, il a trouvé du travail chez un fourreur qui était de la même ville que nous, qui avait émigré depuis longtemps et travaillait à façon. Mon père s'est encore débrouillé pour que nous le rejoignions. Il fallait que quelqu'un accepte de nous héberger : il avait obtenu des papiers avec tampons officiels et... tout était faux! En 1930, nous l'avons rejoint. Où habiter? Il y avait au Pré-Saint-Gervais un véritable taudis qui était occupé par des Juifs polonais. Le loueur, lui-même immigrant, le louait à des prix exhorbitants. Mais pour nous, c'était le bonheur, malgré l'humidité d'une pièce où nous étions cinq, parce que nous étions réunis.

La pièce donnait sur la rue. Mon père avait mis un petit paravant, il avait accroché une botte, et il faisait des réparations de chaussures. Ce n'était pas légal, mais personne ne lui demandait rien. Puis je suis allé en apprentissage chez un maroquinier, ma sœur est allée travailler chez une chapelière, tout le monde avait un petit quelque chose, et c'est comme ça que ma mère a pu s'occuper de la famille et qu'elle est arrivée à faire quelques petites économies pour qu'en cas de coup dur, elle ait quelque chose devant elle. Je me rappelle que lorsqu'elle a eu les premiers mille francs, elle était heureuse!...»

L'histoire de ces immigrants des années 30 n'est pas sans rappeler celle d'autres travailleurs immigrés des années 60, sauf qu'ils arrivèrent à exercer, dans le pays qu'ils avaient pu rejoindre, les « petits métiers » qui avaient été les leurs dans le pays qu'ils avaient dû quitter en emportant leur langue — le yiddish —, qu'ils continuaient de pratiquer, et quelques traditions qui auraient quelque mal à résister à l'assimilation.

Du travail clandestin pour le compte d'un « compatriote » qui tirait habilement profit des nouveaux arrivants, à l'artisanat clandestin pour son propre compte, le pas fut vite franchi. Le jeune Witz allait abandonner le travail du cuir pour celui de la fourrure : il entra dans le métier par la petite porte, qui ne fut autre que celle d'un voisin d'immeuble (un immigrant juif-turc) travaillant à façon. Celui-ci lui demanda de l'aider et lui proposa des conditions plus avantageuses que celles que lui avait réservées son patron maroquinier ; mais il ne lui apprit pas le métier qu'il ne connaissait lui-même que très partiellement :

« Au début, je clouais pour tendre les peaux. Puis, quand il allait livrer, je me mettais à la machine : c'est en somme par volonté de faire que je me suis mis à faire de la fourrure. Quand il a vu que c'était bien et que ça lui rendait service, il m'a donné lui-même du travail de couture. J'étais payé à la semaine. Je menaçais de changer de place pour qu'il m'augmente petit à petit. Finalement, j'ai changé de place : j'ai dû faire trois ou quatre places. Tous mes patrons étaient juifs. C'était une spécialité dans la fourrure, qu'on appelle « les morceaux d'astrakan » : on assemblait les chutes.

Ensuite, mon père a acheté une machine de fourreur et il a commencé à travailler aussi à façon, puis à son compte. En 1938, mon frère et moi avons quitté notre patron pour travailler à domicile pour lui. J'ai commencé à prendre du travail à façon (...). C'est comme ça que, peu à peu, on est devenus fourreurs. J'ai fait le même genre de travail jusqu'à la guerre. »

Monsieur Witz n'appartient pas à une famille d'artisans de père en fils. Le père prit plutôt exemple sur ses enfants pour se lancer dans « les morceaux d'astrakan » en tant que façonnier. Tandis qu'il parvenait à s'établir, ses enfants faisaient un premier pas vers l'artisanat en travaillant à façon. Et seule, la solidarité familiale rendit possible cette promotion simultanée des générations : l'épargne sur le travail de chacun permit l'achat en commun d'un appartement-atelier, bien situé dans Paris pour ce genre de travail, et des machines dont tous partageraient l'utilisation.

L'idéologie d'un jeune immigrant des années 30

Cette solidarité familiale, naturelle autant que nécessaire, n'excluait pas des différences idéologiques entre les générations :

« En Pologne, il y avait deux mouvements de jeunesse : les sionistes et les communistes, qui tendaient tous deux à la libération, soit chez soi en renouant avec le passé antique, soit avec la libération sociale, mondiale, etc. Il y avait aussi ceux qui, plus âgés, voyaient le grand recours au Messie: ils supportaient toutes les avanies, toutes les humiliations, mais ils ne portaient pas de haine à ceux qui les humiliaient. Ils disaient : « c'est Lui qui l'a voulu, c'est sans doute qu'on doit être puni ». C'était l'expiation. Je crois que mes parents n'étaient pas croyants (...). Ils m'ont envoyé à l'école religieuse parce qu'ils voulaient que je ne sois pas ignorant de mes racines; et il y a certaines choses qui me sont restées et qui m'aident beaucoup dans mes réflexions à l'heure actuelle. Mon père était sioniste : il a failli partir en Israël en 1930, mais il y a renoncé à cause de certains événements de cette année-là. Moi, j'ai vite perdu la foi, et en France, j'ai milité dans des organisations juives d'extrême gauche, proches du parti communiste. Cela m'a marqué. J'ai vécu 34 et 36. Je m'intéressais à la politique. J'ai suivi des cours du soir de français. J'ai également suivi les cours de l'Université populaire. Il y avait de grands maîtres, il y avait Georges Cognot, il y avait Politzer, avec la théorie du marxisme... »

Ce jeune immigrant juif avait donc choisi l'universalisme marxiste qui devait conduire, telle était sa pensée du moment, à la libération de l'Homme en général et du Juif en particulier. Il participa aux manifestations et aux mouvements de grève de l'époque. Ses parents ne pensaient pas comme lui, mais ils le laissaient faire, craignant seulement qu'il ne rentrât un soir blessé par un « facho », ou qu'il ne se fit refouler hors de France. En 1938, à vingt-deux ans, il obtint la naturalisation française. Il fut mobilisé en 1939 et fait prisonnier en avril 1940. Le nazisme ne lui laissait aucune illusion; mais par fierté (« c'était mon esprit de l'époque », nous dira-t-il), il se déclara Juif à l'enregistrement, ce qui lui valut d'être envoyé dans un commando de travail spécial, composé uniquement de Juifs français: « par rapport aux camps de déportation, c'était le paradis!»

La réadaptation d'un prisonnier de guerre

La famille de Monsieur Witz put échapper à la déportation. A la Libération, il revint lui-même de captivité, après avoir été ébranlé une première fois dans ses convictions :

« Le premier craquement, c'est quand j'ai vu arriver l'Armée Rouge dans mon camp de prisonniers (...). Quand je suis rentré de captivité, j'étais très dépaysé. On pense qu'on va reprendre la vie par où on l'a finie : ce n'est pas vrai, la vie avait continué sans moi. J'ai essayé de m'accrocher à n'importe

quoi. Je ne savais pas par quoi commencer, ça m'était égal d'être fourreur ou pas, je voulais travailler en usine, sans doute par solidarité avec les prolétaires. Je me suis adressé à l'association des anciens prisonniers de guerre : ils ne m'ont pas aidé (...). Puis j'ai frappé à toutes les portes de la fourrure. J'ai trouvé du travail dans une maison qui faisait des vêtements d'enfants en lapin. Après je me suis remis dans « les morceaux d'astrakan » pour faire des nappettes : j'avais quelques économies, j'avais acheté des chutes et je faisais des nappettes que je vendais à qui voulait les acheter. J'ai fini par me déclarer comme artisan. Il y a eu une période transitoire : j'ai commencé avec trois fois rien. Mais, comme dit l'autre : « une fois rien, c'est rien, deux fois rien, c'est rien, mais trois fois rien, c'est déjà quelque chose!» C'est un problème de volonté et de besoin ; la nécessité crée les moyens. Ma femme, qui n'était pas encore ma femme, venait me voir tous les soirs, et moi je travaillais jusqu'à des dix heures, des onze heures : je n'ai pas chômé. Je me suis marié en 1947. Ma femme m'a aidé au début. Elle s'y est remise après avoir élevé nos deux garçons. J'ai trouvé peu après une pièce-cuisine pas loin d'ici où nous avons habité et qu'ensuite j'ai achetée. Tout en restant locataire d'un atelier dans le dixième arrondissement, je suis devenu propriétaire foncier, monsieur! Ça commençait à être quelque chose (...). J'ai pris cette boutique² avec mon frère en 1953, mais ça n'a rien donné. Ce n'était ni un magasin de fourreur, ni un quartier commercial, ni grand : c'était bon marché, et avec cela, il a fallu qu'on soit deux (...). Mon frère, qui avait un atelier dans son logement, avait avancé l'argent, et moi je devais le rembourser. Je faisais ici mes nappettes pour mon propre compte, comme mon frère travaillait pour lui dans son atelier. Mais je devais m'occuper des éventuels clients particuliers et nous devions partager ce qui tombait ainsi. Il faut dire qu'il n'y avait rien à partager (rire) parce qu'il n'y avait pas de clients (...). Mon frère et moi étions d'accord pour rompre l'association (...). J'ai continué à faire mes nappettes. Et puis, peu à peu, une cliente, deux clientes..., avec le temps, avec les recommandations des uns et des autres, c'est devenu une petite affaire artisanale. Mais il a fallu énormément de travail pour grimper les échelons, péniblement et pas vite. C'est toujours les circonstances qui m'ont poussé à faire autre chose. »

Monsieur Witz est arrivé à se constituer une clientèle de particuliers pour laquelle il a vite appris à réparer ou à confectionner des vêtements en fourrure. Cet homme s'est en définitive formé tout seul. Il a bien pris quelques cours du soir à l'école de la fourrure, mais, comme il en est persuadé, c'est la nécessité et la volonté d'aller de l'avant, de se promouvoir socialement, c'est-à-dire de vivre et de faire vivre sa famille dans de meilleures conditions, qui l'ont poussé, l'expérience aidant, à devenir un véritable fourreur et non seulement un assembleur de chutes d'astrakan. Mais à quel prix!

« Je ne peux vous dire le nombre d'heures, je ne les comptais pas! Maintenant je compte, maintenant je regarde ». Mais maintenant, Monsieur Witz a soixante-quatre ans. S'il a accepté de ne pas compter son temps, c'est qu'il aspirait, non point à devenir riche — car il savait qu'il fallait pour cela changer d'échelle de production —, mais à donner un certain confort aux siens et surtout à permettre à ses fils de sortir des métiers manuels, de faire des études. Or, ses fils, âgés en 1980 de vingt-sept et trente ans, travaillent tous deux avec lui. Trop déçu pour désirer en parler, il en dit quelques mots avec gêne:

« Ils travaillent avec moi, mais il n'y a rien de stable encore pour l'instant. Je leur avais donné les possibilités pour qu'ils fassent ce qu'ils auraient pu atteindre s'il le voulaient, soit dans l'instruction, soit dans une profession quelconque : ils avaient la liberté jusqu'à n'importe quel âge... (agacé). Le problème des enfants, c'est un autre problème, ça n'a plus rien à voir avec le métier! »

Pour le fourreur, c'est une sorte d'échec. S'il avait consenti au surtravail, c'était en fonction d'un projet à long terme de promotion culturelle qui s'enracine dans sa tradition:

« Même en Pologne, je me souviens que des Juifs très très pauvres vendaient jusqu'à leur dernière chemise pour que leurs enfants puissent s'instruire³ (...). Tous ceux de ma génération, tous, tous ceux qui ont plus ou moins bien réussi économiquement, ont donné à leurs enfants la possibilité et beaucoup l'on saisie à deux bras. Il y a beaucoup de tailleurs, de fourreurs, aujourd'hui, dont les commerces étaient prospères, et que les enfants ne continuent pas parce qu'ils sont devenus médecins, professeurs, avocats. »

Cet immigrant possède une très forte volonté d'intégration socio-culturelle. Et l'intégration passe par la promotion professionnelle. En restant dans la fourrure, ses enfants retardent d'une génération la poursuite de la trajectoire familiale vers la bourgeoisie à fort capital culturel, seul capital qui permet sans doute d'échapper partiellement à l'image archétype de l'homme d'argent. Pour cet artisan cultivé, qui a suivi les cours de l'Université populaire, qui aime lire, qui s'intéresse à la politique, il y a quelque amertume à voir ses deux fils sur le chemin de prendre sa suite, alors que seule une conversion de capital économique en capital culturel eût légitimé tout le travail qu'il a accompli.

^{2.} Là où eut lieu l'entretien.

^{3.} La statistique établie par la SOFRES en 1977 et donnant la répartition des Juifs de France par catégorie socio-professionnelle donne raison à Monsieur Witz: la probabilité pour un Juif d'appartenir à une famille dont le chef exerce un profession libérale ou est cadre supérieur est 2,3 fois plus forte que la probabilité pour un individu quelconque d'appartenir à une telle famille: 16 % contre 6 %.

Pourtant cet « autodidacte » de la fourrure, qui ne sacralise pas son métier, a toujours conçu pour celui-ci un « raisonnable amour » qui l'a conduit à quelques innovations.

Rapport au métier et rapports de production : l'artisan dépendant

Cet artisan, marqué dans sa jeunesse par le marxisme, aurait eu bien du mal à agrandir son entreprise : il n'en avait peut-être pas tout-à-fait les moyens financiers, mais surtout, il n'en avait pas la disposition d'esprit. « A aucun moment, nous dit-il, je n'ai été commerçant, c'est-à-dire : ajouté un bénéfice. Dans tout ce que je vendais, j'avais ajouté du travail. Jusqu'à aujourd'hui, je n'ai pas vendu une pièce sans qu'il y ait un travail manuel dedans ».

D'aucuns pourraient dire que certaine idéologie détourne de l'entreprise des hommes intelligents. Mais certaines intelligences s'accordent mal avec les affaires. Celle de Monsieur Witz était toute pragmatique. Il a appris à couper, à faire des modèles, à réparer et à confectionner toutes sortes de vêtements pour sa clientèle particulière, parce qu'il fallait le faire. Il avait quelques bases : « rien que pour imiter une peau (en rassemblant les « morceaux d'astrakan »), il fallait avoir du métier ». Il les a enrichies : « pour le reste, ça a été l'intuition, le goût, la volonté, et puis l'apprentissage sur le tas. Le coup de main, je l'ai eu à force d'exercice, mais aussi par nécessité ». Voilà longtemps qu'il sait tout faire, depuis tendre les peaux jusqu'à effectuer les dernières retouches.

Pragmatique, Monsieur Witz innova en ne tendant pas trop les peaux (le gain en surface étant compensé par la multiplication des chutes et les pertes de temps, pensa-t-il) et orienta ses travaux en fonction de la mode:

« Peu à peu, j'ai réussi à faire une petite clientèle ; et même après, j'ai laissé tomber les nappettes parce qu'il y avait mévente, que les gens ne payaient plus assez. J'avais essayé de trouver moi-même des clients pour des garnitures. Ma femme et moi « faisions » les confectionneurs en gros dans les étages. A l'époque, c'était la mode de garnir les manteaux de fourrure. Ils nous donnaient les modèles et nous réalisions les cols ou les garnitures qu'ils devaient poser.

Aujourd'hui, ma femme et moi aurions pu vivre uniquement de la clientèle particulière⁴; mais j'ai conservé des clients pour les cols et les garnitures. Cette année, ça n'a pas très bien marché, mais l'année dernière, le chiffre d'affaires fournitures-clients en gros était plus élevé que celui de la clientèle particulière. Celle-ci ne nous a permis de vivre ma femme et moi — disons bien — que depuis quatre ou cinq ans (...). J'ai un peu augmenté les possibilités de la boutique, de la vente au détail, parce que je suis ainsi moins dépendant de un ou deux clients en gros

(...); la clientèle particulière, vous pouvez perdre une cliente, vous en trouvez trois autres (...).

J'ai eu des salariés. Mais il faut vous dire que je ne connais pas de gens qui aient travaillé chez nous, soit comme coupeur, soit comme mécanicienne, et qui n'aient pas passé ici... le minimum, c'était cinq-six ans, et facilement même dix ans. J'ai eu plusieurs mécaniciennes au cours de ces vingt-six ans. Il fallait une question de circonstances pour qu'elles nous quittent, et jamais par rupture d'intérêt (...). J'ai toujours essayé, pour moi, pour me sentir mieux, de payer un peu au-dessus de ce qui se pratiquait ailleurs. D'abord je préférais que les gens soient contents, mais aussi pour moi-même; je me disais : ce qui me manque, ça supporte..., peut-être qu'ils travailleront avec un peu plus de sérieux (...).

Il m'était difficile de déterminer ce qu'il me restait après les salaires, mais les salaires étaient nécessaires. Si je travaillais pour un grossiste, il fallait que je le suive ; s'il me passait une commande, il fallait que je l'exécute. Le problème n'était donc plus celui du salaire, il était de conserver le client afin de pouvoir gagner ma vie. Il m'est même arrivé d'acheter une marchandise plus chère, parce que je ne l'avais pas en stock, et perdre ainsi dans la deuxième partie de la saison ce que j'avais gagné dans la première. Mais je ne comptais pas : il fallait donc que je garde mes employés. Mais tout en les payant ainsi, il m'arrivait des fois d'acheter les peaux à un meilleur prix et de gagner très largement ma vie. »

En fait, Monsieur Witz se mettait d'accord avec le fabricant en gros dont il était le sous-traitant sur le prix d'un modèle, au début de la saison, sans savoir encore quelle quantité de pièces allait lui être commandée. Cela se faisait à un moment où le fabricant lui-même ne savait pas ce qu'il allait pouvoir vendre. Les risques étaient donc transférés au sous-traitant. Celui-ci devait faire l'avance pour l'achat des peaux correspondant au modèle qu'il s'agissait de lancer. Il va de soi que si un modèle «marchait», le prix de la peau nécessaire à sa fabrication grimpait au cours de la saison. L'artisan se trouvait donc dans une situation incertaine. Il avait à choisir entre acheter une grande quantité de peaux au tout début de la saison à un prix raisonnable, mais avec le risque d'accumuler ainsi un stock d'invendus, ou en acheter en petite quantité, mais avec le risque de devoir en racheter à un prix très élevé en cours de saison, si le modèle « marchait » et qu'il lui fallait en produire autant que le fabricant lui en demandait à mesure, afin de le conserver comme donneur d'ouvrage. Les aléas sur les prix des peaux étant d'un ordre supérieur à 20 % du prix moyen, on pouvait, avec de la chance ou du flair, bien gagner

^{4.} En 1980, Monsieur Witz n'emploie plus de salariés, mais ses deux fils travaillent avec lui. D'où sa remarque.

sa vie tout en payant bien ses salariés ou, avec de la malchance ou une moindre perspicacité, mal la gagner tout en payant mal ses salariés. L'artisan était ainsi conduit à spéculer sur les achats des peaux avec plus ou moins de bonheur, étant donné « les caprices de la mode ». D'ailleurs le déficit d'une année, faute de commandes, pouvait être compensé par le sur-bénéfice d'une année ultérieure : les peaux précédemment achetées à bon prix et conservées en stock voyaient leur prix grimper jusqu'à ce que l'on négocie le prix de vente unitaire des nouveaux articles dans la fabrication desquels elles entraient désormais, et dont la mode était lancée ou sur le point de l'être. C'était l'intérêt bien compris de Monsieur Witz de bien payer ses salariés, afin qu'ils acceptent de faire des heures supplémentaires en cas de besoin et qu'ils aient le cœur à l'ouvrage.

Un « paternalisme de gauche »

« Personne n'aurait fait exprès de lambiner. Je fermais parfois les yeux pour le temps. Ils devaient faire tant d'heures : des fois, ils arrivaient un peu plus tard, je n'allais pas déduire, et des fois ils partaient un peu plus tôt!... Quand ils restaient plus tard, c'était payé en heures supplémentaires : l'essentiel était d'avoir des salariés pour répondre à la demande qui, dans le gros, est saisonnière. Il y avait une difficulté pendant la morte-saison. Des fois j'avais besoin de plus de personnes, mais je n'en prenais pas parce que c'était temporaire : je n'aurais jamais fait ça. »

Monsieur Witz est ce qu'on peut appeler un « bon patron ». Son manque d'esprit d'entreprise qui n'exclut pas, loin de là, un habile pragmatisme, va de pair avec une certaine morale que l'on pourrait qualifier de « paternaliste » si dans les idéologies de gauche ce terme n'avait pas pris une connotation péjorative. Si le monde ne s'est pas transformé conformément à l'idéal de sa jeunesse, cet artisan a essayé lui-même d'accorder au mieux sa position de petit patron avec cet idéal qu'il ne renie pas, même si la réalité l'a déçu.

Arrangements, services réciproques, intérêt pour la vie familiale de chacun, invitations et visites, tels sont quelques aspects de ce « paternalisme » fréquent dans l'artisanat, plus ou moins bon enfant selon la configuration particulière des objectifs simultanément poursuivis par le petit patron, à laquelle ne sont pas étrangères son histoire et la représentation de l'Histoire qu'il s'est donnée. On peut être contre l'exploitation de l'homme par l'homme et refuser obstinément de devenir patron, quitte à le regretter peut-être à la fin de sa vie. On peut défendre une telle idéologie tant qu'on est salarié puis changer de conception en devenant patron: dans ce cas, on ne conçoit sa promotion sociale qu'au prix du reniement de ses origines. Un patron dur, un « mauvais patron », pensera de ses ouvriers qu'ils n'auraient qu'à faire comme lui et, ayant conscience d'avoir été exploité lui-même, il fera pareil. On peut enfin, tout en devenant un petit patron artisan, rester fidèle à une idéologie qui a contribué à modeler sa propre identité sociale et essayer de faire au mieux, compte tenu des contraintes du marché dont on subit soi-même les effets. Lorsque l'artisan travaille avec ses aides jusqu'à dix heures du soir et qu'il n'hésite pas à perdre une heure pour les raccompagner chez eux, il renforce l'idée que la pratique du métier fait naître : que personne n'est vraiment responsable des conditions de travail souvent astreignantes, que « c'est le métier qui veut ça », et il donne de lui-même l'image d'un « patron sympathique ».

Monsieur Witz est un homme modeste. Il sait qu'étant donné l'évolution du mode de distribution des vêtements de fourrure, mieux adapté à un marché de masse, l'artisanat tend à décliner. La seule manière pour lui de « faire de l'argent » aurait été d'avoir un grand atelier, où le travail aurait été divisé... et plus ou moins bien fini. Sa réussite économique se serait alors accompagnée de l'exploitation de ses ouvriers et d'un passage à la petite industrie de la fourrure. L'artisanat, qui touche une clientèle peut-être plus fortunée, permet encore d'avoir une certaine aisance matérielle, toujours au prix de longues heures de travail. Monsieur Witz et son épouse, à force de labeur, sont devenus des petits propriétaires (appartement, voiture, résidence de campagne) et, à plus de soixante ans, peuvent limiter leur activité à quarante-cinq heures par semaine, sauf exception. Si leurs fils bénéficient d'une clientèle que leurs parents ont mis vingt-cinq ans à constituer, il leur faudra cependant faire de longues journées pour pouvoir prétendre au même niveau de vie que des cadres moyens plus libres de leur temps. Sans doute est-ce parce que l'avenir de ses enfants n'est pas celui qu'il espérait, que Monsieur Witz se demande ce que réussir veut dire :

« Je ne suis pas parti (de Pologne) pour réussir, je suis parti pour vivre : la nécessité! Et tant qu'on y est, pour faire le mieux possible. Je suis comme tout le monde : il vaut mieux avoir un peu plus qu'un peu moins. Mais qu'est-ce que ça veut dire la réussite? Je ne sais pas ce que l'on entend par là. »

Monsieur Witz se demande également ce que l'on entend par « gauche » aujourd'hui. S'il est resté fidèle aux idéaux de sa jeunesse, il pense que « les socialismes » les ont trahis et que, sur le plan des libertés individuelles, ces régimes constituent une régression par rapport aux démocraties bourgeoises, dont il stigmatise cependant les iniquités. Bien qu'il se montre plus normand que juif lorsqu'on l'interroge sur ses choix politiques récents ou à venir, il laisse entendre qu'il n'y a pas de bon vote.

Monsieur Witz est bien intégré à la société française. Une trentaine d'années le séparent de Monsieur Zaouche, cet autre immigrant devenu artisan, venu comme lui jeune en France, et dont nous retraçons maintenant le cheminement socioprofessionnel.

Le boucher et son rôle social : un Arabe venu d'Afrique du Nord

Si dans votre quartier il existe une bonne densité de clientèle d'origine étrangère, inquiétez-vous de ses goûts et de ses habitudes et tâchez de les satisfaire en lui proposant des viandes qui conviennent. Pour les désigner, utilisez de préférence la langue de leur pays.

G. Chaudieu (Le bréviaire du bon boucher)

Une époque où le travail ne manquait pas

Monsieur Zaouche est venu en France en 1963, après la fin de la guerre d'Algérie. Il a travaillé à la mine, puis dans le bâtiment, comme tant d'autres immigrés nord-africains :

« Je suis né en 44⁵, dans le département de Tlemcen. Mes parents, c'étaient des vrais paysans : on avait pas l'électricité et le gaz (...). Nous sommes cinq frères et une sœur. Je suis le quatrième. Quand j'étais moi jeune, on vivait sur la guerre, alors on a peu allé à l'école; mes parents, ils n'ont pas les moyens. J'ai appris un peu le français et le calcul, là-bas. On était un peu à l'école par l'armée française, nous sommes à la campagne, comprenez, en 1960, ils font une ou deux guitounes, ils apprenaient un peu à lire aux enfants; mais moi, j'étais à l'âge de treize ans, j'étais pas à apprendre comme il faut. Ici, je parle, parce que c'est normal que lorsque je commence à travailler, j'apprends sur les gens.

Je suis venu en France à dix-huit ans. C'est moi qui lui ai donné l'idée, mes parents ne voulaient pas, mais moi je lui dis: tiens, maintenant je suis presqu'un homme, il faut que je parte en France travailler, peut-être que je gagne un peu de l'argent, peut-être que je travaille pour ma vie, pour l'avenir, pour moi, pour mes enfants. Alors c'est ça, je suis libre: mes parents m'ont signé un laisser-passer (...). »

« Aviez-vous de la famille en France? »

« Oui, j'en avais beaucoup. J'en avais un frère qui était venu en 55. Il travaillait dans la mine. Moi, j'ai été le rejoindre là-bas, dans le Nord, j'ai travaillé à la mine un p'tit peu, pendant six mois (...). C'est un travail, voilà ce qu'il y a, il faut le faire; tu sais pourquoi, parce qu'on a besoin de l'argent, c'est ça! (rire). J'ai décidé d'arrêter, c'est-à-dire que j'ai pensé que je vais abîmer ma santé parce que je suis jeune encore (...).

Alors je suis rentré à Paris, pour travailler, pour mettre un peu de l'argent de côté, parce qu'à Paris, celui qui veut travailler, il a le choix du travail (...). J'ai été embauché dans le bâtiment comme

manœuvre, dans une grande entreprise. J'ai resté un mois, deux mois, après j'ai fait d'autres chantiers. En octobre, le patron, il commençait à diminuer les ouvriers. Moi, je suis resté même pas une semaine sans travail, parce que celui qui veut travailler, il travaille. J'allais direct aux chantiers demander. Je travaille comme ça, trois, quatre mois; mais je vois la paie faible: soixante-dix mille balles par mois, et on fait chaque fois neuf heures par jour et même le samedi! On arrive pour payer le loyer de l'hôtel, pour manger, peut-être mettre quelque argent pour envoyer un mandat chaque fois à mes parents, comme ça dix, quinze mille balles, c'est tout. Je te parle en 64. En 65, je gagne mieux qu'en 64 : j'arrive jusqu'à quatre-vingt-dix mille par mois. Quand on voit la paie faible, qu'on fait beaucoup des heures, qu'on fatigue pour rien, alors on change de maison. J'ai travaillé pendant trois ans manœuvre (...). Je voulais faire le travail du maçon, mais être payé plus. Ça marchait pas. Ça dépend des chefs. Quand j'ai fait trois ans conducteur d'engin, il m'a fait mon travail dans la terrasse : ça paie pas. Alors voilà, je quitte la maison. Je suis entré dans une autre maison: je reste pas beaucoup (...). »

« C'est là qu'on vous a licencié? »

« Oui, j'ai expliqué au directeur des travaux : c'est pas l'boulot qui manque (...). Je lui ai dit : quand je rentre en France, je viens pas exprès sur les entreprises que je travaille maintenant, je viens comme ça, les mains vides, c'est-à-dire je débrouille tout seul, je compte sur personne (...). Je suis resté jusqu'en 70 dans le bâtiment. »

« Vous preniez des congès?»

« A ce moment-là, c'est pas obligé. Moi, j'ai jamais pris de congé. Jamais, jamais, même pas d'maladie! »

« Vous n'êtes donc pas retourné en Algérie. Pourquoi ? »

« J'sais pas; on dit: je suis encore jeune, c'est mieux je travaille maint'nant, peut-être plus tard je viens un peu tranquille, comprenez, c'est ça le travail. Et puis, même que mes parents y va très bien, y'a pas d'malheur, ils ont des bonnes santés, parce que j'en ai toujours du courrier⁶. »

« Vous ne pensiez par retourner vous installer là-bas? »

« C'est-à-dire on a pensé à ça, on a mis toujours un petit peu de côté quand même. Est-ce qu'on n'arrive pas à faire quelque chose en Algérie? Un commerce, quelque chose comme ça, ou une entreprise. On réfléchit toujours à ça et on fait tout le possible pour mettre de l'argent de côté. »

^{5.} Il a 37 ans au moment de l'interview en 1981.

^{6.} Monsieur Zaouche n'est retourné en Algérie qu'une fois, en 1973, rendre visite à ses parents qu'il n'avait pas vus depuis dix ans.

Avec l'espoir d'accumuler un petit pécule qui lui permettrait de s'installer au pays, Monsieur Zaouche a travaillé sans relâche. Le marché de l'emploi était alors d'une grande fluidité. Le gain en salaire motivait une mobilité choisie, quand elle n'était pas imposée par la fin d'un chantier. Ce manœuvre pouvait répondre aux calculs intéressés des petits chefs par une attitude fière, sans que cela ne remît en cause la prolongation de son séjour en France. Mais avec le temps, le projet initial a perdu de sa consistance. Sa réalisation a été sans cesse remise à plus tard. Pourtant, la volonté du travailleur ne s'est pas relâchée, et son épargne a grossi. Parce qu'il a eu la chance de disposer d'un tel « capital » et d'appartenir à une famille dont un membre possédait une qualification ouvrière, Monsieur Zaouche a pu apprendre un métier auquel rien ne le préparait, sinon les quelques notions de calcul et de français qu'il avait acquises avant d'arriver en France.

Parentèle et accès au métier

« En 70, je connais quelqu'un, presque c'est de la famille, il m'a dit : est-ce que tu as un peu d'sous, on va prendre une boucherie-gérant ; parce que lui, c'est un type du métier, il veut travailler à son compte, il veut quelqu'un qui va l'aider un peu avec l'argent en étant associé. »

« Comment avait-il appris lui-même le métier de boucher ? »

« Lui, il est venu comme moi, il a embauché comme ça, mais après il a commencé à apprendre le boucher avec un boucher d'Algérie, c'est de la famille presque. Il a travaillé pendant cinq ans ; après il a dit qu'il veut travailler à son compte. Une gérance, ça coûte pas cher à c'moment-là, en 70. J'ai mis un million sept-cents. Mais voilà, j'étais pas déclaré, pendant un an j'ai travaillé comme ça. Parce que je continuais mon travail dans l'bâtiment et j'apprends le métier, comme ça, le soir, le jour quand je travaille pas (...). Pour moi, le travail c'était pareil comme manœuvre, je commence nouveau, c'est-à-dire, voilà comment couper la viande, voilà comment éplucher les beefsteacks, voilà comment désosser: j'ai appris petit à petit; après, comment servir les clients sur la balance, après, petit à petit, ça y est. J'arrive à faire ce travail facilement parce que c'est du courage. Oui, mais quand on sait bien parler un peu le français, on se défend un p'tit peu, ça va. Quelqu'un qui sait pas le prix, qui sait pas l'argent, alors c'est pas facile (...). J'ai dit, si on continue, il faut tous les quinze jours on va faire un compte comme quoi qu'est-ce qu'on a vendu, qu'est-ce qu'on a laissé. J'ai dit comme ça, on travaille dans le noir... Alors lui, il était un peu en colère et moi aussi, parce que je travaille pour presque rien, voilà! Je lui ai dit: moi, je ne peux pas continuer comme ça, je continue jusqu'en mars 72, après je vous quitte⁸. »

« Vous pensiez qu'il s'était mis de l'argent dans la poche? »

« Je pensais ça; mais c'est pas ça, il veut pas montrer la vérité, voilà, parce qu'un homme qui veut montrer la vérité, alors tu penses toujours à ça, même qu'il arrive pas à mettre l'argent dans la poche (...). J'ai dit, je quitte, ça fait rien tout le travail que j'ai fait avec vous, remboursez-moi tout l'argent que je vous ai donné. »

Monsieur Zaouche s'est fâché avec son associé. Il a fallu qu'il lui intente un procès et qu'il use d'habileté pour prouver qu'il avait travaillé avec lui, car l'autre, qui le rémunérait au noir, niait tout absolument. Ils n'ont fini par s'arranger qu'à moitié. Monsieur Zaouche n'a récupéré que sept mille francs.

Grugé, il a cependant appris un métier. Cela va déterminer le cours ultérieur de son cheminement professionnel. Pour cet homme, la France ne permet de faire fructifier un capital que si l'on est soi-même armé pour le mettre en valeur: « En France (...) quand y en a le métier, y en a tout! Quelqu'un qui en a pas d'métier, y'a d'l'argent, alors il peut rien faire avec l'argent ». L'artisanat ou le petit commerce indépendants peuvent donc permettre de réussir. Encore faut-il à nouveau épargner pour constituer le capital nécessaire à l'achat d'un fonds, ou du moins une part de ce capital.

Epargner, s'installer, se marier

« J'ai travaillé pendant deux mois dans une petite boucherie tunisienne. Ça ne payait pas. A ce moment-là, en 72, j'était payé cent trente mille francs par mois. J'ai pris la fiche de paie, c'est tout; et avec la fiche de paie je me suis présenté dans une autre maison: une grande boucherie, qui fait les cantines, les restaurants... Quand j'ai rentré, moi, on était soixante-douze personnes. Le directeur m'a donné trente-deux mille francs par semaine. Il m'a dit : quand je vois que tu fais bien le travail, ça va..., après ça monte, ça monte, ça monte, j'arrive à soixante-dix mille balles par semaine au bout de en 75, c'était un bon salaire, mais beaucoup des heures, plus de cinquante heures par semaine - c'est du travail dur, mais il faut le faire! »

« Vous pensiez alors à vous installer? »

« Je voulais le faire... peut-être je vais mettre un peu d'l'argent de côté... Parce que j'ai pensé : je suis un type du métier, je sais que je suis capable de diriger une boucherie. »

« Comment avez-vous fait pour trouver celle-ci? »

^{7.} Le fils d'une cousine germaine.

^{8.} Ce « vous » est significatif de l'indignation et de la colère d'un homme d'honneur qui a été floué par un membre de son propre « clan ».

Monsieur Zaouche a répondu à notre respectueux vouvoiement par un tutoiement non moins respectueux.

« J'ai renseigné par les gens. Une fois je passe par là, j'ai vu cette boucherie fermée. Je renseignais un locataire; j'ai dit: le propriétaire, il ne cherche pas à vendre? Parce qu'il n'avait pas mis d'affiche. Il m'a dit: oui. Je suis retourné voir le propriétaire. Il m'a dit: je vous la vends. En 76, je l'ai payée quand même dix millions. »

« Avez-vous pris un crédit? »

« C'est-à-dire, j'ai pas fait un crédit par la banque, moi, j'en ai quelqu'un, c'est de la famille⁹, qui m'a prêté un peu d'l'argent, c'est tout... Parce que la banque, ça coûte cher l'argent. »

« Comment ça s'est passé pour vous? »

« Petit à petit, ça vient les clients... Après la fin de l'année 76, j'en ai des bons clients quand même, de bons, bons clients, mieux, deux fois mieux que maintenant. En 79, ça a commencé à baisser; c'est-à-dire, j'en ai toujours les mêmes clients, mais il prend pas comme dans le temps. Maintenant, c'est la crise. »

« Qu'avez-vous comme clients? »

« De tout. Parce qu'à Paris, y en a pas d'différence, c'est-à-dire: y a des Européens, y a des Français, des Algériens, y a tout, parce que le client, il intéresse le prix de la viande quand elle est bonne; il s'en fout de celui-là, c'est un boucher algérien ou marocain. Y en a beaucoup peut-être qui sont racistes, c'est pas l'action de ça, on parle la vérité, ils aiment pas rentrer chez les Arabes; la première fois, ils disent peut-être les Arabes ils sont sales, peut-être la viande c'est pas bon, comprenez, c'est ça qu'ils imaginent eux, voilà,... ou ils savent pas travailler, ils savent pas couper la viande, ou y en a qui disent: Oh, ils sont Arabes, pourquoi je parte chez eux? Je vais aller chez un boucher français... Y a beaucoup qui disent ça. »

« Et les Algériens, ils aiment plutôt venir chez vous...? »

« Oui, ça fait plaisir parce qu'ils parlent la même langue, il comprend le prix, il comprend la viande; parce qu'il y en a qui savent pas acheter la viande. Il regarde, il regarde...: bon, donne-moi ce morceau-là. Après il achète, il sort; mais quand il veut manger un autre morceau, un morceau de steack ou un morceau d'escalope, y'en a qui connaît même pas ce que c'est l'escalope. Alors moi, il peut me demander en arabe et j'explique, moi, en arabe (...). »

« Avez-vous connu votre femme en France ou en Algérie ? »

« Non, en France. C'est une fille qui venait de là-bas travailler ici, alors on a rencontré ici. Alors quand j'ai acheté la boutique là, j'ai décidé pour me marier : là maintenant, j'en ai ce qu'il faut, j'en ai la boutique, j'en ai la maison¹⁰, alors c'est mieux marié, comme ça je reste tranquille, voilà... »

« Votre femme vous aide-t-elle dans votre travail? »

« Non, pas du tout. Parce que ma femme n'y connaît rien à la boucherie, c'est un travail dur. Et puis ici, c'est petit, je peux tout faire moi. Ma femme travaille dans un hôtel. Femme de chambre. Elle commence à sept heures du matin, elle finit à une heure de l'après-midi. A une heure et demie elle est à la maison, voilà... et elle gagne un salaire mieux que le SMIC; et elle est toute l'après-midi libre. »

« Que faites-vous en dehors du travail, maintenant ? »

« C'est-à-dire, moi, chaque fois je m'en vais promener un p'tit peu, si j'en ai une course à faire je la fais, c'est ça, c'est-à-dire j'en ai toujours un peu de travail à faire... La télé, un petit peu, quand il y en a les informations, un bon film, c'est intéressant... »

« De quoi aimez-vous discuter? »

« Comme ça, de l'avenir, des gens, de la politique... C'est-à-dire, je parle de la politique nette, c'est pas d'la politique pour mettre d'l'argent dans la poche, comprenez, on parle des choses qu'est-ce qui se passe... C'est ça. »

« Vous n'avez jamais pensé retourner en Algérie vous installer depuis...? »

« C'est-à-dire... non !... On réfléchit un p'tit peu... Toujours on dit : peut-être, peut-être, peut-être..., mais on est toujours encore là! »

Monsieur Zaouche a appris le métier de boucher sur le tas, un peu comme Monsieur Witz avait appris le métier de fourreur, poussé par cette volonté de vivre et de réussir le mieux possible. « La nécessité », disait Monsieur Witz pour s'expliquer. « Voilà, il faut le faire » répond, comme en écho, Monsieur Zaouche. Et il faut croire que le déracinement accroît les forces de ces hommes qui ressentent, sans doute plus que d'autres, le poids de la nécessité, parce qu'ils ont les mains nues.

Monsieur Zaouche sait acheter la viande : il l'a fait lorsque son parent était malade. Il sait nommer, en français et en arabe, les différents morceaux. Mieux encore, il sait calculer et a conscience qu'il faut faire des comptes lorsqu'on travaille justement « à son compte ». Il se sent donc capable de « diriger une boucherie ». En attendant de disposer de la somme nécessaire pour acheter un fonds, il lui faut travailler en tant que salarié. Sans

^{9.} Un cousin germain.

^{10.} En achetant son petit fonds dix millions anciens, avec réfrigérateur, bac réfrigérant, table de travail, caisse et instruments, Monsieur Zaouche devenait également propriétaire d'un deux-pièces-cuisine attenant. Il a acheté par la suite un hachoir à viande et une balance.

doute n'a-t-il pas appris, au cours des trois années qu'il a passées à travailler dans une boucherie industrielle, un ensemble cohérent de recettes de préparation des viandes qu'un bon boucher peut se prévaloir de connaître. Mais, seul un minimum de savoir-faire est requis pour s'installer et servir une clientèle de quartier modeste, plus regardante sur le prix que sur la variété des produits qui lui sont proposés.

Lorsque Monsieur Zaouche eut suffisamment épargné, il put obtenir un prêt familial et acheter un petit fonds de boucherie à Paris, mais qu'il ne put s'offrir ni à Belleville, ni à la Goutte d'Or — ces quartiers de commerce prospère où viennent s'approvisionner de nombreux Nord-Africains résidant autour de la capitale. Il ne fait aucun doute que, sans solidarité familiale, il n'aurait pu s'établir¹¹.

Malgré son tablier blanc, son sourire accueillant et ses prix bon marché, le boucher arabe a moins de clients « européens » qu'il n'en voudrait avoir. Mais il est raisonnable de penser qu'il attire à lui les chalands musulmans, du seul fait qu'il ne vend pas de viande de porc.

Il est cependant un autre motif qui conduit chez Monsieur Zaouche, seul boucher arabe de son quartier, les maghrébins qui y habitent : ceux-ci peuvent s'adresser à lui en arabe; or, ils ont appris à nommer les aliments dans cette langue, et le boucher, qui partage leurs habitudes alimentaires, peut non seulement les comprendre et les renseigner, mais également interpréter leurs demandes en les référant à des pratiques culinaires et à un mode de vie qui a ses rythmes et ses rites, ses temps forts et ses fêtes. Acheter sa viande, si l'on peut dire, en arabe, contribue à préserver l'identité culturelle des immigrés nord-africains. Et la boutique du boucher est un lieu symbolique dont la fréquentation permet de renouer avec soi-même. La complicité qui s'établit spontanément entre le vendeur et ceux de ses clients qui lui parlent arabe, riches et pauvres également compris, confère à l'échange marchand une valeur sociale particulière, et à son protagoniste principal, le statut du personnage en lequel la communauté arabe du quartier peut se reconnaître en tant que telle. Ce personnage a réussi, aussi bien selon les normes du pays d'origine que selon celles du pays d'immigration. Aussi renvoie-t-il aux travailleurs immigrés du quartier l'image la plus rassurante qu'ils puissent avoir d'eux-mêmes. Cet homme sage, qui a attendu de s'être établi pour prendre épouse, joue très modestement un rôle de petit notable parmi les maghrébins de son quartier. On l'écoute lorsqu'il parle de « politique nette ». N'a-t-il pas fait ici ce qu'il rêvait de faire là-bas?

L'idée du retour est devenue de plus en plus floue, surtout depuis que Monsieur Zaouche s'est établi à son compte. Certes, des liens demeurent avec le pays d'origine, ce qui différencie sans doute son cas de celui de Monsieur Witz qui n'a jamais regardé vers la Pologne. Mais l'intégration au pays d'accueil est réelle pour peu que l'on ne confonde pas celle-ci avec une assimilation que seul le temps long de l'Histoire rend effective, non point au prix d'un « déficit d'identité culturelle », mais au profit des cultures qu'il croise. L'accès à l'artisanat a constitué un facteur d'intégration au pays d'accueil pour Monsieur Zaouche comme pour Monsieur Witz parce qu'il a tout d'abord permis, au prix d'efforts opiniâtres, une insertion stable dans le monde du travail. Mais la manière « artisanale » de travailler a de plus induit des formes de sociabilité qui empruntaient beaucoup à l'univers culturel d'origine, qui facilitaient donc l'adaptation à un univers nouveau. Notamment, l'indistinction du lieu de travail et du domicile ou, comme c'est souvent le cas, leur proximité immédiate, dans un habitat ancien, facilite l'intégration au voisinage en estompant la frontière entre le public et le privé, l'artisan qui vit dans le quartier étant un personnage facilement repérable, visible, rassurant, et donc ayant perdu certains attributs de « l'étrangeté ».

Les conditions d'une telle adaptation ne sont plus toujours réunies aujourd'hui, car il ne suffit plus d'acquérir un métier pour l'exercer à son compte, même si l'on a épargné dans ce but. Il faut pouvoir maîtriser de façon minimale un environnement de plus en plus complexe : savoir entrer en relation, comprendre le langage et se faire comprendre des fournisseurs, des banques, des administrations, du comptable, etc., il faut avoir des notions de gestion, savoir prévoir et calculer mieux que ne le permet la seule connaissance des quatre opérations. Or l'instruction et la culture générale qu'un artisan doit ainsi posséder pour mener à bien son entreprise font très souvent défaut aux travailleurs immigrés; de telle sorte que « s'installer » est devenu une aventure très risquée pour ceux qui, mûs par la nécessité, ne ménageraient ni leurs forces ni leur temps pour gagner leur vie.

^{11. 43 %} des artisans, et plus particulièrement 50 % des artisans de l'alimentation, ont été financièrement aidés au moment de leur installation par leurs parents, leurs beauxparents, d'autres personnes de leur famille ou des amis (enquête CREDOC 1976).

La consommation alimentaire : perception et réalité

Laurence Haeusler

Pour tenter de mesurer l'influence des différents facteurs qui affectent la consommation, il paraît intéressant de rapprocher les analyses quantitatives avec les résultats d'enquêtes d'opinions. Pour la première fois, en 1985, l'enquête « Conditions de vie et aspirations des Français » comprenait un volet consacré à l'alimentation. Quatre thèmes sont analysés ici dans la perspective d'une confrontation entre les attitudes déclarées et les observations :

- . les incidences des contraintes budgétaires ;
- . alimentation et santé;
- . raisons d'achat des produits transformés d'usage courant ;
- . appréhension des contraintes de temps.

Schématiquement, l'âge, le niveau de revenu et le degré d'urbanisation permettent de différencier les principales attitudes vis-à-vis de l'alimentation. Les ruraux restent attachés à une alimentation à base de produits naturels et aux produits frais. Parmi les urbains et les jeunes, on apprécie la commodité d'emploi des aliments, on ressent plus fortement les contraintes de temps et de revenu. Les jeunes, surtout ceux à revenus faibles, seraient les premiers à changer leur alimentation s'ils disposaient de plus de revenu.

Les comparaisons entre les comportements déclarés et ceux observés mettent en évidence certaines divergences, ou au moins certaines difficultés d'interprétation. C'est le cas notamment pour les fruits et légumes frais, les boissons alcoolisées, les corps gras et les plats cuisinés.

Comment se forme et se déforme la perception du niveau de vie

Ludovic Lebart

Ce que pensent les Français mérite d'être étudié, car l'expression de ces perceptions est une opération complexe. Pour analyser cette complexité, on a étudié les réponses à trois questions ayant trait à la perception du niveau de vie et de son évolution de 1978 à 1984, et à l'appréciation des conditions de vie dans un futur proche. Ces questions ne sont pas isolées, mais s'intègrent dans l'enquête sur les Conditions de vie et aspirations des Français.

L'appréciation du niveau de vie des Français est incontestablement une question plus politique que celle du niveau de vie personnel. L'acte de réponse change presque de nature, puisque l'on ne demande plus à la personne interrogée une information qu'elle est seule à connaître, mais une appréciation qui a un peu le caractère d'un suffrage.

L'appréciation portée sur les conditions de vie personnelles de l'enquêté au cours des cinq prochaines années est également assez politique, puisqu'elle implique une certaine vision de l'avenir.

A un instant donné, la perception du niveau de vie et de son évolution est fortement dépendante des caractéristiques socio-démographiques et des situations, mais ce cadre factuel peut se déformer progressivement au cours du temps.

Comme en 1978, les insatisfaits de 1984 sont plus défavorisés économiquement que la moyenne des Français. Ils occupent cependant une position moins marginale.

Une mesure de la rentabilité des diplômes entre 1969 et 1976

Jean-Pierre Jarousse

La réestimation des taux de rendement des diplômes secondaires pour 1969 fait apparaître une nette décroissance de la rentabilité marginale des diplômes qui souligne, à ce niveau d'enseignement, l'importance de la richesse des familles dans les choix opérés par les jeunes entre des études courtes et longues. La forte rentabilité marginale des diplômes supérieurs ne contredit pas le résultat précédent, mais constitue un indice de la jeunesse de notre système d'enseignement supérieur en 1969.

A ce titre, la dégradation générale de rentabilité des diplômes supérieurs intervenue entre 1969 et 1976 (- 11,0 %) était prévisible. Le fait qu'elle ait plus particulièrement touché les filières qui, dès 1969, se classaient parmi les moins rentables (lettres, sciences humaines - 38,3 %, sciences - 20,6 %) montre qu'en 1976 une partie importante de l'université ne s'était pas encore adaptée à la quasi-disparition de ses débouchés traditionnels (enseignement). A cette date, bien que l'on soit encore loin de former trop d'étudiants, le marché du travail n'absorbe déjà plus n'importe quel flux de diplômés.

L'automobiliste traverse la crise

Jean-Loup Madre

A l'aide des enquêtes de conjoncture auprès des ménages et des recensements de la population de l'INSEE, l'auteur analyse l'évolution des comportements des ménages vis-à-vis de l'automobile depuis l'ouverture de la crise (1973).

Les taux de motorisation, les kilométrages parcourus, les motifs de déplacements sont étudiés globalement et en fonction de l'âge, des revenus, de la zone d'habitat et du nombre d'actifs par ménage.

Entre 1973 et 1984, le ralentissement des revenus réels et la hausse du prix relatif des carburants n'ont pas réellement remis en cause l'usage de l'automobile. Tout au plus observe-t-on, sur cette décennie, une tendance à la baisse du kilométrage moyen par voiture — qui passe de 13 860 km en 1973 à 12 560 km en 1984 — et un petit changement dans les motifs d'usage de la voiture : elle est plus fréquemment utilisée pour « faire les courses » et pour « se rendre à son travail ».

En 1984, plusieurs faits nouveaux apparaissent : stagnation de la motorisation, chute des immatriculations, hausse des kilométrages. Ces phénomènes sont-ils conjoncturels, notamment liés à la première année de diminution du revenu réel des ménages? Ou est-ce le signe plus durable d'un moindre engouement des jeunes générations pour l'automobile?

Artisanat et immigration :deux récits exemplaires

Bernard Zarca

Quelles étaient les aspirations des immigrés d'avant et d'après-guerre ayant accédé à la condition d'artisan, quelle signification revêtait leur projet d'installation, leur décision a-t-elle facilité leur intégration à la société française, voici quelques questions auxquelles cet article répond à sa manière.

Deux récits de vie professionnelle, l'un d'un artisan fourreur d'origine juive polonaise, arrivé en France dans les années 30, et l'autre d'un artisan boucher d'origine algérienne, ayant émigré une trentaine d'années plus tard, permettent de répondre partiellement à ces questions, tout en jetant quelque lumière sur d'autres dimensions des métiers concernés.

Food consumption: perception and reality

Laurence Haeusler

It is useful to compare quantitative analyses with opinion poll results in order to try to assess the significance of the various factors affecting food consumption. For the first time, in 1985, the survey entitled « Living conditions and expectations of the French population » contained a chapter dedicated to food consumption. Four themes are analysed here with a view to drawing a comparison between declared attitudes and the observation of consumption patterns:

- the influence of family budget constraints;
- food and health;
- reasons for perchasing the commonest processed foods;
- assessing time constraints.

Broadly speaking, age, income group and area of residence are elements to be accounted for in identifying the main attitudes to food consumption. The rural population prefers natural and fresh produce whereas urban dwellers and young people are more enclined towards buying food which is easy to prepare. Furthermore, they are highly influenced by time and income constraints. Young people, especially those with low incomes, would readily change their food-eating habits if they had higher incomes.

Comparisons between declared attitudes and observed behaviour reveal some discrepancies, or at least make it difficult to interpret the results. This is especially the case for fresh fruit and vegetable, alcoholic beverages, and prepared dishes.

How are living standards perceived?

Ludovic Lebart

It's well worth studying the way the French view their standard of living as their perception of it is made up of complex factors. In order to unravel these complex factors, the answers to three questions will be studied. These questions are related to opinions on the standard of living and changes which have taken place between 1978 and 1984, as well as an assessment of living conditions in the near future. These are not unrelated questions. They are included in the survey on « The living conditions and expectations of the French population ».

Without a doubt, the assessment of the standard of living of the French is of more political nature than the assesssment of personal living standards. The type of answers thus given is totally different: when the interviewee is asked about the standard of living of the French as a whole, his answers change in character: he is giving an opinion on a matter of general interest and he is not providing information on his personal situation.

Answers given in the survey on personal living conditions over the next five years are also of a fairly political kind since they imply a judgement about the future.

At any given moment, one's view of the standard of living and its changes depends to a great extent on socio-demographic factors and on the prevailing economic situation. Nevertheless, this factual background can change progressively over time.

In 1984 as in 1978, the least satisfied are those more economically disadvantaged than the average French citizen. But their situation is less marginal than it was in 1978.

Assessing rates of return on diplomas from 1969 to 1976

Jean-Pierre Jarousse

New estimates of the rates of return on secondary education diplomas for 1969 show a marked decline in the marginal return on these diplomas. It also underscores, at this level of education, the significance of family wealth in determining the choice made by young people between short-term and long-term studies. High marginal returns on diplomas of higher education do not contradict the above results. They demonstrate the youthfulness of our system of higher education in 1969.

With regards to this youthfulness, it was to be expected that, between 1969 and 1976, returns on higher education diplomas would fall (-11%). This reduction most affected those disciplines which, since 1969, had been among the least profitable: namely, the arts, the humanities: -38,3%, sciences: -20,6%. This proves that a major part of the University system had not yet adjusted to the waning of traditional job prospects (teaching). To date, although students are in no way too numerous, the job market can no longer cater for those who graduate in certain disciplines.

Driving through the crisis

Jean-Loup Madre

With the help of spot household surveys and INSEE's population censuses, the author analyses changes in the attitudes of families towards the automobile since the beginning of the crisis (1973).

The rate of motorization, mileage covered and purposes of use are analysed overall and in relation to age, income, area of residence and number of household members.

Between 1973 and 1984, the reduction in the level of real incomes and the increase in the relative price of gasoline did not, in fact, have a negative effect on the use of automobiles. During this decade there were, at most, a trend towards a reduction in average mileage per car — from 8,662.5 miles in 1973 to 7,850 miles in 1984 — and slight modifications in the reasons for which cars were used: they were more frequently used « to go shopping » and « to go to work ».

In 1984, several new facts emerge: a stagnation in the rate of motorization, a fall in the number of car registrations and an increase in mileage. Are these phenomena simply a result of prevailing conditions, in particular the first year of the reduction in real household incomes? Or are they an indication of a more lasting decline in the interest shown by the young generation in the automobile?

Cottage industries and immigration: two cases

Bernard Zarca

What were the aspirations of pre - and post - war immigrants who eventually became involved in cottage industries? What did they expect to gain from their undertakings? Did their decision facilitate their integration into French society? These are some of the questions which this article answers in its own way.

Two accounts of professional life, one a craft furrier of Polish-Jewish origin who arrived in France in the 1930's, and the other a butcher of Algerian origin who emigrated thirty years later, enable these questions to be answered in part and also throw some light on other aspects of the occupations involved.

Les Publications du CREDOC

Consommation Revue trimestrielle du CREDOC

Numéros parus:

1984

- Nº 1 La variance des salaires réels, indicateur d'inégalité. La T.V.A., un impôt inégalitaire mal connu. La semaine d'un enfant scolarisé. Comportement en cours d'étude et emploi.
- N° 2 Quel mode de développement pour l'Economie Sociale ? Automédication et perceptions à l'égard de la médecine. Pourquoi y a-t-il peu de pauvres en H.L.M. ? Premiers résultats de la sixième phase de l'enquête Aspirations.
- N° 3 Evaluation de l'impact redistributif des dépenses publiques. Mobilité sociale, fratrie et descendance. Durée de vie des biens durables. L'hôpital de jour, une alternative à l'hospitalisation classique?
- Nº 4 Travail familial et travail salarié: un modèle de formation du revenu des artisans. Insertion professionnelle, mobilité, salaire: le cas des sortants de l'enseignement technique court. La complexité de la force de travail dans les services marchands et non-marchands. L'organisation de l'Université française à la lumière de ses processus de certification. La perception du travail au noir par les jeunes.

1985

Nº 1 - Solidarité, inquiétude (les Français à l'enquête d'automne 1984). - La famille se transforme, les opinions se nuancent. - Une estimation subjective du coût de l'enfant. - Le dispositif 16-18 ans : une chance de qualification pour les filles ? - Avoir des biens durables : une affaire de goûts ou de coûts ? - Structure économique des communes, reproduction, consommation.

Articles à paraître :

Peut-on prendre de l'âge sans vieillir? — L'institution familiale. — Former des classes homogènes ou hétérogènes? — Comportement économique non officiel des ménages de chômeurs. — Précarité: une enquête avec les travailleurs sociaux.

Les rapports du CREDOC

Transferts sociaux et redistribution (juillet 1985). — Attitudes vis-à-vis de l'énergie (vague de printemps 1985 de l'enquête Aspirations) (septembre 1985). — Le système d'enquêtes sur les conditions de vie et aspirations des Français : Phase VI, Thème transports (septembre 1985). — Relations des choix familiaux concernant l'activité féminine et la fécondité avec les transferts sociaux et avec la distribution des revenus familiaux (décembre 1985). — Le système d'enquêtes sur les conditions de vie et aspirations des Français : Phase VIII, Thème éducation (janvier 1986). Opinions des Français sur l'évolution des niveaux de vie. Estimations et jugements sur les revenus de quelques professions types (janvier 1986).

Consommation et modes de vie Les chroniques du CREDOC

- Que cache la baisse de l'épargne des ménages depuis 10 ans, n° 5, octobre 1985.
- Les Français et leur alimentation. Santé, gourmandise et restrictions, nº 6, novembre 1985.
- La vie associative, nº 7, décembre 1985.
- Cadre de vie et environnement. Les Français bien dans leur élément, n° 8, janvier 1986.

Revue trimestrielle

nº 2 — 1985/86

SOMMAIRE

La consommation alimentaire : perception et réalité. Laurence Haeusler.

Comment se forme et se déforme la perception du niveau de vie. Ludovic Lebart.

Une mesure de la rentabilité des diplômes entre 1969 et 1976. Jean-Pierre Jarousse.

L'automobiliste traverse la crise. Jean-Loup Madre.

Artisanat et immigration : deux récits exemplaires. Bernard Zarca.

Résumés - Summaries

Dunod