

# ETUDES ET RECHERCHES

## LA QUALIFICATION DES ARTISANS DU BÂTIMENT : FORMATION SCOLAIRE, APPRENTISSAGE PAR EXPÉRIENCE OU OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

par Philippe Casella et Pierre Tripier

*La formation ou la qualification de l'artisan accroît-elle les chances de survie de l'entreprise qu'il vient de fonder ? En fait, les facteurs qui permettent d'expliquer les réussites et les échecs sont complexes et multiples comme le montrent les auteurs à partir d'une enquête auprès d'artisans du bâtiment trois ans après leur installation. La compétence de l'artisan, définie par sa formation ou sa qualification issue de l'expérience professionnelle, doit être associée à d'autres variables, dont elle valorise plus ou moins l'importance, pour expliquer la performance de l'entrepreneur : insertion dans le milieu professionnel ou local, choix des marchés, disposition d'un appui familial et conjugal, possession d'un équipement ou de biens immobiliers. Pour permettre la lecture conjointe des capacités techniques, gestionnaires et sociales (de l'artisan) et leur mise en œuvre dans l'installation, les auteurs proposent une typologie donnant quatre types d'artisans : les « entrepreneurs », les « artisans familiaux », les « indépendants modestes » et les « artisans satellites ».*

En 1981, le secteur artisanal du bâtiment a vu plus de 30 000 naissances d'entreprises et, dans le même temps, plus de 24 000 radiations du Registre des métiers. Celles-ci sont dues aussi bien à des cessations d'activité qu'à des croissances qui obligent l'entreprise à d'autres affiliations institutionnelles. Le chiffre en a été estimé, il tourne autour de 150, ce qui est négligeable.

Enquêtant sur « *les voies du succès* » dans cette forme d'activité, nous avons rencontré deux discours expliquant la forte mortalité des entreprises artisanales du bâtiment :

- les entreprises périssent parce qu'elles sont mal gérées ;
- les entreprises meurent parce qu'elles sont fondées par des individus qui ne connaissent pas le métier, qui peuvent faire illusion dans un premier temps en cassant les prix, puis sont évincés du marché comme incompetents.

Bref, c'est faute d'une qualification technique ou d'une qualification gestionnaire qu'ils ne pouvaient survivre. Dit autrement, les barrières à l'entrée étant trop faibles sur ce marché pour assurer la survie de tous, seuls ceux possédant quelques atouts supplémentaires : rudiments de gestion, bonne connaissance des règles techniques, pouvaient résister dans un marché assez déprimé (1). La solution prônée par beaucoup est alors d'autant plus claire qu'elle va dans le sens de nos inclinations sociétales : faire ingurgiter des heures d'« *initiation à la gestion* » à tout candidat à la mise à son compte, exiger un certain nombre de critères techniques pour permettre à quelqu'un de s'installer. En somme, des recettes pour classes moyennes salariées appliquées à une population qui n'en a pas les caractéristiques.

(1) Un autre argument avancé est celui de la sous-capitalisation, mais comme on la retrouve dans des entreprises qui ont pignon sur rue depuis plus de dix ans, nous n'avons pas cru devoir le retenir.

### PRÉSENTATION DE L'ENQUÊTE

Cette recherche est fondée sur des entretiens réalisés en 1983 et 1984 auprès de 170 artisans de l'ensemble du secteur Bâtiment (NAR 5), immatriculés en 1979 et en 1980 dans les Chambres de Métiers d'Angers, de Limoges, de Nanterre et de Versailles.

La base de sondage étant les listes d'inscription, l'état de l'entreprise ne devait pas être pris en compte, toutefois la rencontre des artisans radiés se heurtant à de nombreuses difficultés (refus ou disparition de la personne concernée), cette population est peu représentée dans l'échantillon (Nb. = 26).

Les entretiens comportaient deux parties, la première s'attachait à reconstituer l'histoire professionnelle de l'artisan, la seconde s'intéressait aux conditions de l'exercice artisanal depuis les trois années d'inscription.

Le compte rendu complet d'enquête a fait l'objet de deux rapports au Plan Construction – ministère de l'Urbanisme et du Logement, qui avait financé la recherche (décision d'aide N° 82 61 364) : *Pratiques artisanales et Qualification sociale et qualification professionnelle dans l'artisanat du bâtiment* en avril 1985.

En d'autres termes, ces solutions devaient, d'après nos interlocuteurs, permettre d'accroître les chances de survie des entreprises. Les résultats de nos recherches se sont éloignés de cette vision peut-être trop abstraite des réalités artisanales. C'est ce que nous allons essayer de montrer dans les pages qui suivent en insistant sur les relations qui apparaissent entre trois types de facteurs : la formation reçue par les artisans et leur expérience professionnelle, leur insertion dans des réseaux d'interconnaissance, enfin le choix des marchés sur lesquels ils agissent.

Par définition, l'artisanat regroupe les entreprises dont la taille est limitée (à dix salariés), mais cette définition juridique est incapable de donner une unité de fait au secteur des métiers. Autrement dit, l'homogénéité sociale et économique de l'artisanat est perpétuellement à reconstruire (2).

Les entreprises artisanales se déploient dans les espaces que l'industrie ne peut pas occuper seule, elles s'implantent dans des lieux aussi divers que dispersés. Et, pour peu que l'on saisisse la bonne occasion, chacun de ces espaces peut offrir (pour quelque temps) une possibilité de survie. Cette caractéristique rend difficile toute cohérence interne à l'artisanat donc toute définition unique des capacités nécessaires à son exercice. Les compétences d'un nouvel arrivant sont valorisées différemment selon le marché sur lequel il se place et la taille optimale d'entreprise qui convient à cette fin. Chaque expérience procède par une combinaison de capacités techniques,

financières, commerciales et sociales dont l'efficacité est seulement lisible sur le moyen terme.

Les textes régissant l'inscription au Répertoire des Métiers s'inspirent de deux principes contradictoires : le principe libéral insiste pour que tout individu puisse créer son entreprise, le principe professionnel souhaite que l'artisanat ne soit accessible qu'aux seules personnes de métier aptes à préserver l'intérêt bien compris des collègues et de la clientèle. L'immatriculation étant libre, le second principe en est réduit à influencer un ensemble de régulations annexes, pratiques dissuadant l'inscription (3) et établissant une certification : titre d'« artisan en son métier » ou de « maître artisan ». Or, les conditions d'accès au titre « d'artisan en son métier » reconnaissent deux indices de compétence : l'ancienneté professionnelle et la certification scolaire. Au terme d'un calcul de points (4), elles sélectionnent tout aussi bien les ouvriers ayant une bonne ancienneté, fussent-ils dépourvus de diplômes professionnels, que les diplômés d'un niveau élevé pour peu qu'ils aient exercé quelque temps leur activité comme salarié ou indépendant. L'équivalence établie entre deux modes d'accès à la compétence s'instaure au seuil de l'artisanat et, de ce fait, concerne deux populations d'âge différent (puisque les années de formation accordent plus de points que celles de travail). Les textes législatifs juxtaposant des modes de reconnaissance différents obligent à penser une échelle complexe des voies de réussite.

La dispersion des situations d'installation n'est pas simplement imposée par l'éclatement des marchés ; cette donnée prend de l'importance car elle rencontre des déterminants propres aux trajectoires aboutissant à l'artisanat. Bien que les conditions du recrutement des artisans du bâtiment soient relativement unifiées, la mise à son compte s'insère à l'intérieur de carrières différentes.

Pour la majorité des artisans du bâtiment, l'installation est l'occasion de rompre avec le statut de salarié tout en maintenant la continuité d'un exercice professionnel. L'indépendance est à la fois l'abandon et l'aboutissement d'une carrière ouvrière : les trois-quarts des artisans de l'échantillon étaient ouvriers qualifiés dans le même métier avant leur installation (5). Cependant, pour certains, l'installation donne sens à l'ensemble de la carrière poursuivie, son échec serait celui d'une destinée professionnelle (6) ; pour d'autres, au contraire, le choix

(3) La dissuasion consiste à utiliser autant que possible les obligations légales annexes : autorisation préfectorale pour les étrangers, restriction à la domiciliation des entreprises, ou à entretenir une confusion entre ce qui est obligatoire et recommandé (demande de certificat professionnel pour s'installer).

(4) Sont pris en compte : l'ancienneté professionnelle, la possession d'un diplôme professionnel ou de connaissance économique (ou à défaut de formation générale), la participation à des actions de formations complémentaires, l'exercice d'une activité indépendante. Arrêté du 12 octobre 1966.

(5) En considérant non plus le métier mais la branche, l'enquête FQP 1977 évalue à 76 % la proportion d'artisans anciens salariés du BTP et à 72 % celle des anciens ouvriers de ce secteur. L'enquête INSEE – Artisanat 1978 précise que l'artisanat recrute essentiellement des ouvriers qualifiés.

(6) A l'instar des ouvriers de l'artisanat poursuivant leur carrière salariée après l'âge classique d'installation, cf. B. Zarka, 1980.

(2) Cf. à ce propos la constitution du secteur artisanal : F. Gresle 1980, B. Zarka 1985.

de l'indépendance se présente comme l'une des multiples solutions possibles et n'engage pas les étapes antérieures de leur existence. Les trajectoires sont aussi bien le fruit de tactiques réussies en vue de la mise à son compte que d'une succession d'opportunités prises au vol dans des contextes de marché du travail fluctuants. La mobilité intra-sectorielle dissimule des phénomènes divers dont il nous faut retrouver trace.

Dans ce but, nous adopterons comme démarche de situer les facteurs usuels de réussite en tant qu'éléments d'une trajectoire, puis nous reconstituerons les principales voies de passage vers l'artisanat. Nous découvrirons alors qu'il n'existe pas à proprement parler de correspondance entre la trajectoire et la « *solution artisanale* » adoptée. Par « *solution artisanale* », nous exprimons une composition de variables qui incluent le type de marché, la mobilisation familiale, les perspectives d'avenir de l'entreprise..., à l'exclusion des itinéraires professionnels. L'aventure artisanale, ne peut pas être considérée comme le seul point de focalisation d'une carrière salariée, mais bien l'un des éléments constitutifs (et, on l'espère, non le dernier) d'un cheminement professionnel. Les caractéristiques de l'exercice artisanal (embaucher ou non, accepter ou refuser certains marchés) peuvent être saisies, au même titre que l'installation proprement dite, comme le résultat d'un libre arbitre ou comme l'effet de contraintes internes (satisfaire la clientèle à temps pour la conserver, trouver d'autres travaux pour ne pas débaucher) ou externes. C'est donc l'ensemble de la trajectoire qu'il nous faudra rassembler pour mettre en évidence des caractéristiques se liant ou s'excluant mutuellement.

#### CONTRAINTES ARTISANALES ET CAPACITÉ DE SURVIE DE L'ENTREPRISE

Si nous suivons les travaux d'auteurs ayant étudié récemment l'artisanat (7), les trois facteurs de réussite les plus communément évoqués sont : les moyens financiers disponibles, le niveau de formation et le degré de professionnalité. Notre recherche observant l'entreprise trois ans après son immatriculation au Registre des métiers confirme l'importance de ces facteurs de réussite mais leur combinaison pose problème. En effet, on retrouve la combinaison de ces trois facteurs dans une frange influente mais peu nombreuse de l'artisanat. Dans ces circonstances, que dire qui ait une certaine solidité ? Comment expliquer le rôle que jouent moyens financiers, savoir-faire gestionnaires et compétences techniques ? Dans quelle mesure ce que nous avons trouvé dans notre escarcelle est compatible avec ce que les statistiques nationales nous enseignent ? Ce sont ces trois questions que nous allons maintenant aborder.

#### Stratégies financières

Le secteur artisanal du bâtiment possède la caractéristique d'être accessible avec des fonds propres réduits. Les moyens financiers disponibles sont affectés soit au fonctionnement de l'entreprise, soit aux dépenses privées et publiques du nouvel installé, en attendant que l'entreprise puisse y subvenir ; or chacun de ces besoins peut recevoir une solution particulière.

L'investissement en équipement ne dépend pas seulement de la profession mais aussi du marché convoité. L'installation d'un atelier ou l'acquisition d'un stock peuvent être évitées pour presque tous les métiers. Dans les premiers temps de l'entreprise, l'équipement de chantier est réduit au strict minimum, acquis d'occasion, loué ou simplement emprunté à la caisse à outil personnelle que l'on possédait déjà comme salarié. Ce premier matériel est souvent le « moyen de travailler » avant celui d'être « plus rentable » ; dans cette phase initiale, l'artisan paiera par un surcroît de travail les faibles performances de son équipement, mais cette attitude lui permettra de desserrer les contraintes financières en diminuant ou en annulant le recours à l'emprunt.

Dans ce contexte, faire appel ou non aux organismes bancaires, obtenir ou non leur confiance distingue à la fois les tactiques que l'on poursuit de son plein gré et la place que l'on occupe dans une catégorisation sociale sous-jacente : sort fait des moyens financiers et matériels dont on dispose déjà et des représentations que banquiers et notables ont de chacun (8). L'absence d'une nécessité imposant un investissement important met en lumière que toute décision d'emprunter relève, pour partie, d'une conception du métier exercé et de la finalité de l'expérience indépendante. L'artisan demandeur d'emprunt affirme d'emblée une volonté de pérenniser son entreprise : il engage ses biens propres ou ceux de sa famille pour réaliser son projet. A l'inverse celui qui ne demande pas d'ouverture de crédits minimise ses risques financiers, limite ses capacités de développement mais se donne, ce faisant, les moyens d'un désengagement sans conséquences dramatiques.

Cependant, ces deux attitudes sont liées aux anticipations que l'on se forge : parmi ceux qui se détournent des banques, nombreux sont ceux qui s'estiment d'avance disqualifiés. A l'opposé, solliciter un prêt suppose une certaine conformité à un modèle de comportement attendu : accepter un dialogue avec la banque, suivre ses conseils en matière de gestion, se perfectionner dans cette matière, mais surtout rassembler les garanties exigées ; bref, faire preuve de bonne volonté. La banque fabrique elle aussi ses anticipations : s'il s'agit de créa-

(8) Il faut rappeler ici que les prêts bonifiés aux artisans passaient, au moment de l'enquête, par le canal de deux banques : le Crédit agricole et la Banque populaire ; la première reflète dans ses choix les représentations des notables agricoles locaux, la seconde, celle des membres influents de la Chambre des métiers.

(7) F. Gresle 1980, C. Jaeger 1982, B. Zarka 1983.

tion d'entreprise, il lui est impossible de choisir sur pièce, en fonction d'une entité à naître, elle sélectionnera donc le client qui offre la meilleure garantie en montrant un profil des plus classiques par ses diplômes ou son implantation locale. On crée de cette façon, grâce à un jeu d'interactions réelles ou supposées, un système de normes qui aide les candidats les plus orthodoxes, les plus attendus, et qui proscriit les audacieux, les originaux ou les étrangers.

Il en est de même pour les fonds de roulement qui permettent à l'entreprise de traverser la période de constitution d'une clientèle suffisante puis absorbent les délais de paiement dans un temps où les fournisseurs accordent peu de facilités. Le financement des fonds de roulement était, au moment de l'installation, difficilement réalisable par emprunt bancaire (à l'enquête, ils n'entraient pas dans la rubrique des prêts bonifiés) ; les artisans utilisaient alors quatre types de pratiques :

- une ouverture de découverts auprès des banques et des fournisseurs ;
- la mobilisation de ressources familiales (on vit sur le salaire du conjoint, on obtient des avances de membres de la famille...) ;
- l'utilisation d'opportunités spécifiques (on reprend de la clientèle de l'ancien employeur, on tire profit de la première année de chômage...) ;
- une préparation anticipée de cette période, suffisamment efficace pour la réduire voire la supprimer (le jour où l'on s'installe on a déjà son carnet de commandes rempli, son marché exploré, ses clients prêts à répondre favorablement).

Il se produit dans ces choix comme une polarisation qui recouvre ce que nous avons vu à l'œuvre avec l'emprunt bancaire : ceux qui sont aidés par leur famille sont susceptibles d'obtenir prêts et facilités. Les mêmes artisans bénéficient de la confiance des fournisseurs et des banquiers. Plus de 60 % de ceux qui obtiennent des prêts se voient accorder des découverts, alors que 70 % de ceux qui ne demandent aucun crédit n'accèdent pas non plus aux facilités bancaires. La demande de découvert n'a pas la même signification que celle des prêts, elle est l'expression d'une contrainte ou d'un choix tactique lié au marché et à la taille de l'entreprise et ne traduit pas une volonté délibérée de l'artisan, mais son obtention et son renouvellement traduisent une reconnaissance des organismes financiers.

Ainsi voit-on apparaître, comme en filigrane, la « *surface sociale* » ou le « *capital social* » du nouvel artisan. La force des liens familiaux ou l'intensité de la confiance accordée par les membres de la profession dénotent des possibilités de facilités bancaires et vice-versa. Dans la qualification des artisans voilà une vertu rare mais difficilement prise en compte par ceux qui ont une vision de

la société forgée à partir de leur situation de salarié. Chiffrer les moyens nécessaires à l'installation, distinguer les expériences selon l'investissement réalisé ne peut se référer aux seuls capitaux accumulés. Les stratégies financières tiennent compte d'un ensemble polymorphe de capacités alliant aux ressources monétaires, celles de savoir s'adapter aux moyens disponibles ou encore celles de pouvoir mobiliser des partenaires.

#### Formation et qualification des nouveaux artisans

Comment les capacités particulières que nous venons d'évoquer, rencontrent-elles des vertus générales ? Et, à défaut d'un ordre unique permettant de prédire le succès, quelles sont les compétences porteuses de conjonctures favorables ?

Si nous utilisons les critères les plus communément admis pour prédire une compétence, il en est un qui semble inévitable, celui de la formation scolaire et de sa certification. De nombreuses études établissent la relation entre réussite artisanale et niveau de formation, en tenant compte de deux dimensions : diplôme professionnel et passage par l'apprentissage (9). Ainsi l'étude de F. Peyroux et A. Neel, observant le devenir jusqu'à la fin 1980 de deux générations d'entreprises artisanales immatriculées en 1976 et 1977, montre l'effet positif de l'apprentissage et de la possession d'un diplôme de formation professionnelle ; le cumul des deux avantages distingue nettement les artisans qui en sont dotés.

Ce qui frappe l'observateur, c'est la faiblesse du niveau moyen de formation des artisans du bâtiment (près de la moitié des nouveaux immatriculés au Répertoire des métiers en 1978 ne possédait ni diplôme, ni formation par apprentissage). Mais le niveau de formation des artisans répond très exactement à celui des salariés du secteur. Cette similitude se prolonge lorsque l'on prend soin d'isoler, par profession, les populations ouvrières qualifiées et indépendantes. Dans toutes les activités, les artisans sont plus diplômés que les ouvriers : notamment en détenant plus fréquemment des diplômes d'enseignement général (BEP, baccalauréat ou plus), mais dans les deux populations actives un même ordre organise la succession des professions. Les activités rassemblant le plus de diplômés le font chez les indépendants et les salariés : la maçonnerie, dont les ouvriers qualifiés sont très peu diplômés, regroupe aussi les moins certifiés des artisans ; à l'autre extrême, les électriciens sont les plus diplômés, qu'ils soient artisans ou ouvriers qualifiés. Une telle répartition s'explique par l'origine commune des deux populations et par leur stabilité dans un métier.

(9) Cf. aussi F. Gresle, B. Zarka, op. cit.

## COMPARAISON DE LA FORMATION DES ARTISANS ET DES OUVRIERS QUALIFIÉS

Population active masculine

(% en ligne)

Diplôme le plus élevé	inf. ou égal au CEP	CAP ou BEP	BEPC seul	Bac ou plus	Total
<b>Maçons</b>					
Artisans	58	35	2	5	100
Ouvriers Qualifiés *	72	25	1	2	100
<b>Peintres</b>					
Artisans	46	44	3	7	100
Ouvriers Qualifiés	59	37	2	2	100
<b>Plombiers Chauffagistes Couvreurs.</b>					
Artisans	45	44	2	9	100
Ouvriers Qualifiés	49	47	1	3	100
<b>Menuisiers. Charpentiers.</b>					
Artisans	44	47	1	8	100
Ouvriers Qualifiés	46	50	1	3	100
<b>Serruriers. Métalliers.</b>					
Artisans	43	47	1	9	100
Ouvriers Qualifiés	45	52	1	2	100
<b>Électriciens</b>					
Artisans	36	49	3	12	100
Ouvriers Qualifiés	40	50	3	7	100

Source : INSEE, Recensement général de la population de 1982.

(\*) maçons et ouvriers des métiers de la pierre.

La proximité des niveaux de formation est certainement renforcée par une surreprésentation des populations âgées chez les artisans :

## AGE DES ARTISANS ET DES OUVRIERS DU BÂTIMENT

(% en ligne)

Age au 1.1.1980	- 25 ans	25-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	40-44 ans	45-49 ans	50-54 ans	55-59 ans	60-64 ans	> 64 ans
<b>Ouvrier</b>										
%	19	15	16	12	12	11	9	6	2	0
% cumul.	19	33	49	61	73	84	93	98	100	100
<b>Artisan</b>										
%	3	12	17	15	15	15	11	7	2	3
% cumul.	3	15	32	47	62	77	87	95	97	100
Nbre art./ nbre ouv. × 100	4	17	23	27	28	28	25	28	32	194

Source : RIM-INSEE au 1-1-80 et Caisse nationale de retraite ouvrière (CNRO) 1980.

La place tenue par l'apprentissage est une nouvelle conséquence du recrutement de l'artisanat : la formation des salariés prépare celle des artisans (10). Or, si l'effet de génération laisse constante la proportion d'anciens apprentis celle d'artisans diplômés diminue très vite après quarante-cinq ans, manifestant les changements importants survenus dans l'enseignement technique depuis la guerre.

Dans ces conditions nul doute que des différences notables apparaissent entre les artisans et les salariés du bâtiment : l'effet de génération affectant la proportion de diplômés des deux groupes, la similitude des niveaux de formation, apparente sur le total, n'est sans doute pas

**PRÉSENTATION DU RIM**

Le Répertoire Informatique des Métiers (RIM), géré par l'INSEE, rassemble des informations collectées auprès des Chambres de métiers. Ces informations concernent les déclarations que sont tenus de faire les artisans aux Registres des métiers : immatriculation, radiation, modification (changement juridique, d'activité, d'adresse, etc.) de leur entreprise. Des données sont disponibles sur l'artisan (formation, âge) et sur l'entreprise à sa création (forme juridique, activité précise, commune d'installation, date d'immatriculation).

A consulter dans « Archives et Documents » n° 7, n° 27, n° 60 et Collection E 84, INSEE.

**APPRENTISSAGE ET DIPLÔME DES ARTISANS : EFFET DE GÉNÉRATION**

Artisans immatriculés en 1975  
Actifs au 1-1-1980

(en %)

Age au 1.1.1980	25-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	40-44 ans	45-49 ans	50-54 ans	55-59 ans	60-64 ans
Diplômé prof.								
oui	55	56	51	43	31	20	13	11
non	45	44	49	57	69	80	87	89
Ex apprenti								
oui	42	42	40	38	37	36	37	37
non	58	58	60	62	63	64	63	63
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : RIM-INSEE.

conservée à l'intérieur de chaque classe d'âge. Il est vraisemblable que pour les générations les plus récentes, les artisans sont plus diplômés que les ouvriers du même âge (11). Hypothèse confirmée de manière indirecte puisque dans ces premières classes d'âge l'absence de diplôme a des conséquences particulièrement néfastes pour l'artisan. Certes, avec l'expérience et la consolidation de l'implantation commerciale, la pérennité de l'entreprise est mieux assurée, le taux de radiation (pour d'autres causes qu'un départ en retraite, un décès ou une expropriation) s'affaiblit chez les artisans les plus âgés qui, pour nombre d'entre eux, sont des chefs d'entreprise confirmés ; mais indépendamment de ce contexte,

il apparaît que l'avantage donné par le diplôme professionnel n'intéresse vraiment que les artisans des jeunes générations. L'effet de l'apprentissage est, en regard, d'une plus forte persistance.

Ce parcours de quelques données sur la compétence scolaire et le succès des artisans situe globalement la formation professionnelle comme un facteur de réussite dont l'influence est variable, différenciée et substituable : variable, parce que réservée aux populations les plus jeunes ; différenciée, car les modalités d'acquisition (formation alternée ou à plein temps) conservent leur influence propre ; substituable, parce qu'avec le temps l'expérience professionnelle lui ravit le premier rôle.

Si nous passons maintenant des constatations générales aux résultats de notre enquête, nous observons une certaine équivalence entre formation scolaire et expérience professionnelle : les possesseurs d'un diplôme égal ou supérieur au CAP peuvent s'installer précocément, avec réussite, sans attendre d'accumuler une longue expérience professionnelle (70 % des moins de 35 ans possèdent au moins le CAP). Par contre, l'artisan dépourvu

(10) Si près de la moitié (47 %) des diplômés, nouveaux immatriculés de 1978, sont d'anciens apprentis, c'est d'abord parce que plus de la moitié (54 %) des diplômés actifs en 1977 le sont dans un métier du Bâtiment (source : RIM INSEE et FQP INSEE).

(11) Un rapprochement des deux populations, réalisé à partir de données hétérogènes, autorise des comparaisons entre les moins et les plus de 35 ans : — pour les moins de 35 ans, les artisans sont légèrement plus diplômés professionnellement (55 %) que les actifs masculins, du secteur bâtiment (49 %) ; — pour les 35 ans et plus, la proportion de titulaires de diplômes professionnels est identique chez les artisans (32 %) et les actifs du bâtiment (33 %).

Source : Enquête FQP INSEE pour les actifs du bâtiment, RIM INSEE pour les artisans du bâtiment.

## SURVIE DE L'ENTREPRISE SELON LA FORMATION PROFESSIONNELLE DE L'ARTISAN

Artisans immatriculés en 1975  
Situation au 1-1-1980Actifs au 1-1-1980  
(en %)

Age au 1.1.1980	25-29 ans	30-34 ans	35-39 ans	40-44 ans	45-49 ans	50-54 ans	55-59 ans	60-64 ans
<i>Diplômés</i>								
- radiés *	23,0	9,2	5,1	3,8	3,2	3,2	3,6	4,3
- actifs	77,0	90,8	94,9	96,2	96,8	96,8	96,4	95,7
<i>Non-diplômés</i>								
- radiés *	36,0	15,7	8,4	5,9	4,4	3,6	3,5	4,2
- actifs	64,0	84,3	91,6	94,1	95,6	96,4	96,5	95,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
<i>Apprentis</i>								
- radiés *	23,3	8,5	4,6	3,5	2,8	2,5	2,6	3,9
- actifs	76,7	91,5	95,4	96,5	97,2	97,5	97,4	96,1
<i>Non-apprentis</i>								
- radiés *	32,6	14,6	8,1	5,9	4,8	4,1	4,1	4,5
- actifs	67,4	85,4	91,9	94,1	95,2	95,9	95,9	95,5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Effet diplôme (1)	1,25	1,29	1,25	1,18	1,10	1	1	1
Effet apprentis. (2)	1,13	1,21	1,21	1,18	1,20	1,14	1,17	1,07

Source : RIM-INSEE.

(\*) radiés pour d'autres causes que départ en retraite, décès ou expropriation.  
 (1) proportion de non-diplômés chez les radiés / prop. de non diplômés en général.  
 (2) proportion de non-apprentis chez les radiés / prop. de non apprentis en général.

d'une certification scolaire tend à s'installer plus tardivement (56 % des 35 ans et plus, ont un niveau de sortie de l'appareil scolaire inférieur au CAP).

L'effet de génération, qui fait des plus jeunes les plus diplômés, conforte l'impression qu'il existe une relation directe entre niveau scolaire et âge à l'installation, mais il n'est pas le seul initiateur d'une telle répartition. Des données de structure renforcent cette tendance : l'accès différencié des femmes au marché du travail salarié permet aux artisans les plus jeunes de bénéficier du salaire du conjoint, pendant la période difficile de l'installation ; enfin des prêts bancaires dits « *Jeunes artisans* » sont réservés au moins de 35 ans apportant des garanties de formation. Tout concourt à faire du jeune professionnel formé un candidat attendu, doté d'une « *surface sociale* » minimale.

Dans le mode salarial, l'équivalence entre les deux formes d'acquisition des compétences – niveau scolaire et expérience – est généralement consacrée par le pouvoir désignateur de l'entreprise ; c'est en son sein, dans son système d'évaluation des qualités que se créent concrète-

ment les égalités entre les deux types de formation. La population artisanale de l'enquête était soumise à cette règle avant son installation : la désignation de sa qualification est affectée par le type d'entreprise de son dernier emploi salarié (cf. tableau page suivante).

Les entreprises artisanales possèdent des lignes hiérarchiques très courtes et n'offrent pas de grandes possibilités de promotion. Cependant, lorsque l'on compare les niveaux de responsabilité, en examinant le travail journalier dans chaque secteur, on s'aperçoit que ceux-ci sont davantage nommés et reconnus (par le terme même désignant le poste : chef d'équipe, chef de chantier, etc.) dans les entreprises non artisanales. Le repérage (12) d'une fonction de responsabilité (encadrement de quelques compagnons) non validée par l'attribution d'une qualification élevée permet de s'assurer pourtant que ces postes à responsabilité ont une présence comparable dans les deux formes d'entreprise du bâtiment.

(12) Il ne s'agit pas, bien sûr, de constituer le n-ième système de dénomination, mais simplement de prendre une distance face à l'assignation des qualifications et de rendre opératoire une comparaison entre entreprises de type différent. Les qualifications sont d'ailleurs plus précises, notamment pour rendre compte des revenus.

QUALIFICATION ET TYPE D'ENTREPRISE DU DERNIER EMPLOI SALARIÉ

(% en colonne)

Qualification \ Type d'entreprise	artisanale bâtiment nb = 64	non artis. bâtiment nb = 68	non bâtiment nb = 33	Total nb = 165
OS, Ouvrier qualifié	54	34	61	47
OHQ, Chef d'équipe	41	44	24	39
ATM, Cadre	5	22	15	14
Total	100	100	100	100

TYPE D'ENTREPRISE ET RESPONSABILITÉ HIÉRARCHIQUE DU DERNIER EMPLOI SALARIÉ

(% en colonne)

Responsabilité hiérarchique \ Type d'entreprise	artisanale bâtiment nb = 65	non artis. bâtiment nb = 67	non bâtiment nb = 38	Total nb = 170
— reconnue	20	36	24	27
— non reconnue	18	4	18	13
— aucune	61	60	58	60
Total	100	100	100	100

AGE DE L'ARTISAN ET QUALIFICATION DU DERNIER EMPLOI SALARIÉ

(% en colonne)

Qualification \ Age en 1979-1980	< 30 ans nb = 60	30-34 ans nb = 45	> 34 ans nb = 60	Total nb = 165
OS, Ouvrier qualifié	63	42	35	47
OHQ, Chef d'équipe	30	40	47	39
ATM, Cadre	71	18	18	14
Total	100	100	100	100

Enfin si nous rapportons la qualification des emplois salariés à l'âge auquel les artisans les ont quittés pour s'installer, nous retrouvons *a priori*, l'effet d'une valorisation par l'ancienneté.

Certes, l'âge des salariés issus des entreprises artisanales du bâtiment est moindre que celui des salariés venant

d'autres secteurs (60 % des moins de 30 ans travaillaient dans des entreprises artisanales, 43 % des plus de 30 ans étaient dans ce cas). Mais l'ancienneté n'implique pas seulement une meilleure reconnaissance de la responsabilité, elle en généralise l'exercice ; c'est dire que la répartition précédente n'est pas induite par la seule nature de l'entreprise certifiante.



## AGE DE L'ARTISAN ET RESPONSABILITÉ HIÉRARCHIQUE DU DERNIER EMPLOI SALARIÉ

(% en colonne)

Age en 1979-1980	< 30 ans nb = 62	30-34 ans nb = 46	> 34 ans nb = 62	Total nb = 170
Responsabilité hiérarchique				
— reconnue	15	28	39	27
— non reconnue	15	13	11	13
— aucune	71	59	50	60
Total	100	100	100	100

Ainsi les deux modes de validation des compétences – niveau scolaire ou expérience – agrègent dans le même univers des nouveaux artisans du bâtiment deux types de population :

— d'anciens ouvriers de l'artisanat du bâtiment, jeunes et davantage diplômés que la moyenne mais n'ayant pas occupé de postes désignés par une dénomination élevée même s'ils exercent de fait une responsabilité ;

— des salariés du secteur non artisanal du bâtiment, ayant une plus grande ancienneté et se voyant reconnaître une qualification plus élevée, indépendamment de leur niveau de formation initiale.

#### ESPACE SOCIAL ET ESPACE PROFESSIONNEL DANS LA VALORISATION DE LA QUALIFICATION DES ARTISANS DU BÂTIMENT

La plupart des travaux sur la qualification montrent que, dans le salariat, l'ordre des compétences mises en œuvre par chaque personne se confond (au plan des statistiques globales) avec l'ordre des certifications scolaires ou d'entreprise. En d'autres termes, les échelles de responsabilité, complexité des tâches, temps d'autonomie, et les échelles de sortie de l'appareil scolaire ou d'expérience sont à ce point confondues qu'elles sont aussi prédictives l'une que l'autre, notamment en matière de salaire (13). Qu'en est-il dans la condition indépendante, et notamment dans le bâtiment ?

Nous avons vu qu'aucune des ressources ne peut se lire en soi, hors de son contexte de validation. Les moyens financiers investis, la formation détenue, traduisent tout autant qu'un avantage, une configuration particulière de mise à son compte situant le risque pris ou la place de l'installation dans la carrière professionnelle et, au-delà, la position acquise dans le système notabiliaire ou la nature de l'itinéraire. En d'autres termes, le passage à l'indépendance non seulement rend impossible l'usage

des échelles de formation et de qualification, mais y substitue un ensemble d'équivalences propres. Par exemple, si la formation aide à négocier avec les organismes – locaux, professionnels, financiers ou administratifs – d'autres propriétés peuvent pallier son absence : reconnaissance professionnelle, intégration au monde de l'artisanat. Des attributs qui, dans la situation salariale, sont des vertus négligeables ou cachées telles l'insertion dans une localité, l'appartenance à un réseau familial, vicinal ou amical étendu, trouvent à s'exprimer dans la nouvelle situation, réduisant l'espoir de recréer un ordre cartésien des qualifications.

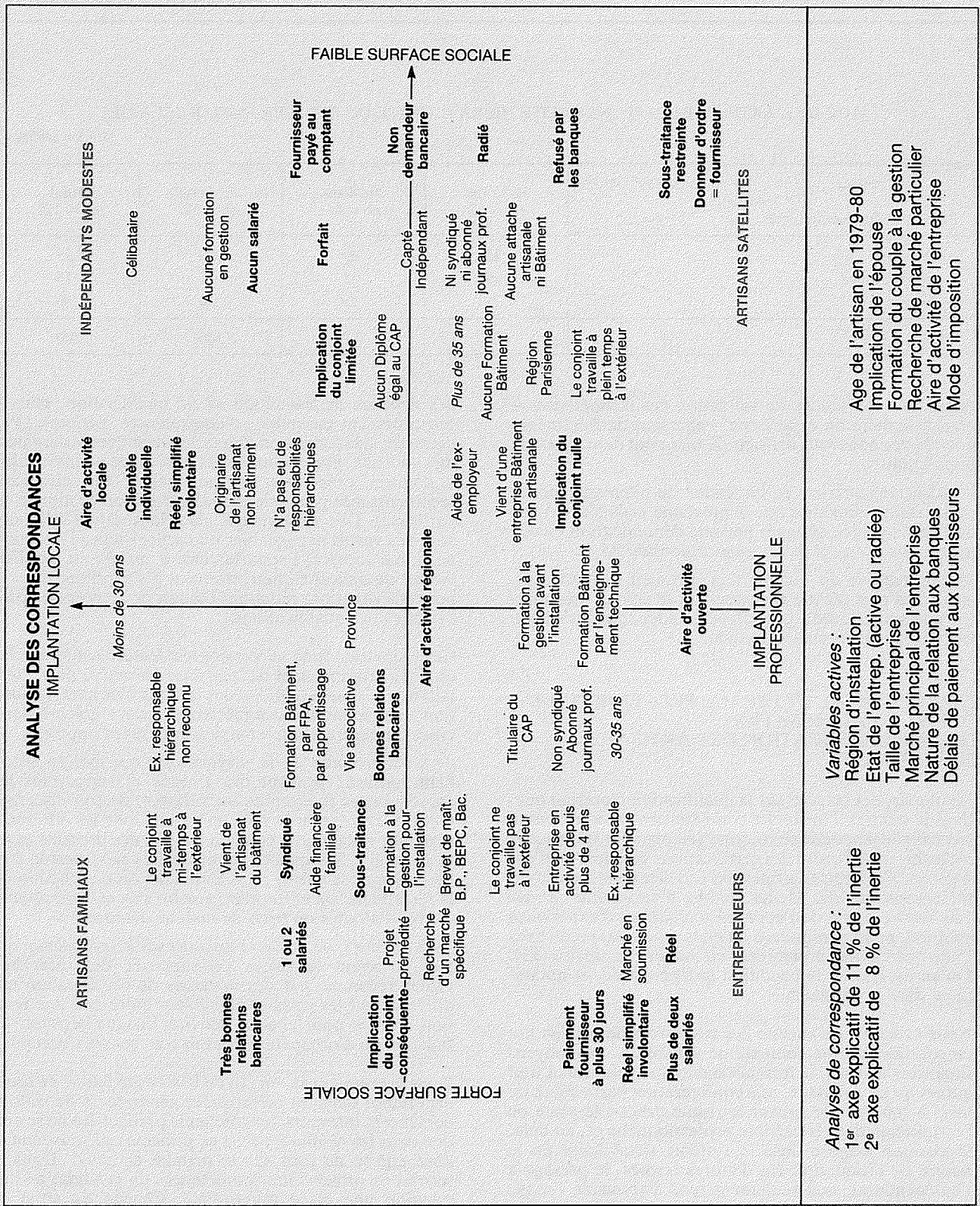
Cette situation rend nécessaire une lecture conjointe des qualités artisanales et de leur mise en œuvre dans l'installation. Comme nous l'avons indiqué plus haut, la position dans le monde des métiers s'analyse grâce à deux types d'interprétations complémentaires et opposées :

— *la valorisation de la performance* qui met en scène l'entrepreneur prenant des risques et supportant les conséquences (heureuses ou néfastes) de son discernement. L'entrepreneur relie en sa personne les différents marchés, notamment ceux du travail, des produits et de la monnaie. Ses qualités personnelles ne peuvent être mesurées et sa valeur n'est estimable qu'en fonction de la réussite de son entreprise (nombres de collaborateurs, chiffre d'affaires ou parts de marché détenues) ;

— à l'opposé, on utilise le *discours sur la compétence* qui met en avant la valeur pré-supposée des individus, valeur reconnue par des systèmes de classification qui différencient les êtres et établissent entre eux une relation d'ordre pour chaque activité, chaque segment de fonction ou d'occupation dont ils sont sensés s'occuper.

Dans le premier cas, on fait de la réussite l'aune de toute expérience mais les mécanismes générateurs de celle-ci demeurent inconnus, leur alchimie particulière ne se voit que dans les résultats ; c'est ce principe qui sous-tend la libre entrée de tous sur le marché artisanal. Dans le second on attache aux compétences du candidat à l'installation une place primordiale. Chacun est situé en fonction de ses qualités professionnelles ou de sa formation. On n'envisage pas qu'il puisse réussir sans avoir fait

(13) Cf. P. Rolle 1974, P. Rivard et alii 1982, P. Rivard 1984, C. Paradoise 1985.



un certain itinéraire. C'est ce principe qui préside aux mesures restreignant l'immatriculation dans certains métiers, liant l'attribution de prêts à des conditions d'âge et de formation, exigeant une préparation préalable aux tâches de gestion.

Or, parler de la qualification des artisans c'est en fait concilier ces deux principes explicatifs, c'est présenter l'expérience de l'artisan comme l'aboutissement d'un itinéraire antérieur repris dans une nouvelle donne où s'imposent les échanges commerciaux et monétaires. Cette approche n'est viable que parce que chaque compétence désigne d'autres dimensions et trace en s'agrégeant les contours caractéristiques d'une population. C'est cette réunion de capacités techniques, gestionnaires et sociales que nous voudrions maintenant présenter en évoquant quatre types d'artisans.

#### Quatre types d'artisans

Deux dimensions indépendantes organisent l'espace de l'analyse factorielle des correspondances qui fait apparaître ces quatre types d'artisans.

— *Un premier axe* évalue la surface sociale du nouvel installé telle que nous l'avons évoquée plus haut, c'est-à-dire en opposant ceux qui possèdent la capacité de mobiliser aides familiales et facilités de paiement, à ceux qui ne disposent pas de ces ressources.

— *Un second axe* oppose ceux qui possèdent un marché fortement localisé, avec une forte part sous forme de clientèle individuelle, à ceux dont les atouts sont essentiellement liés à une renommée professionnelle, négociable auprès de professionnels, sur un marché plus vaste.

Ces deux dimensions permettent de distinguer quatre groupes d'artisans que nous nommerons de la façon suivante :

— les *entrepreneurs* qui concilient une bonne surface sociale et un marché professionnel délocalisé ;

— les *artisans familiaux*, obtenant le même capital de confiance mais dont le marché est inséré dans un réseau local ;

— les *indépendants modestes* exerçant leur talent sur un marché restreint sans avoir de surface sociale ;

— les *artisans satellites* dépourvus d'insertions locales et de capacité de négociation avec les banques, les fournisseurs et les institutions du secteur.

#### • Les entrepreneurs

Leur caractéristique principale est d'être des employeurs, cette tendance se dégage dès la première année d'exercice, et se trouve renforcée trois ans plus tard puisque la moyenne d'entre eux emploie deux salariés. Cette croissance exige l'établissement de relations stables et compréhensives avec les banques et les fournisseurs ; elle suppose aussi d'être relativement bien informé en matière de gestion du personnel. Que ce soit pour cette raison ou non, les « entrepreneurs » se distinguent par leur adhésion aux organismes et aux processus caractéristiques de la profession : ils sont davantage syndiqués et alimentent mieux le flot d'apprentis que les trois autres types.

L'existence de salariés induit un besoin de volume d'activité important et régulier, ces artisans se tournent donc vers la recherche de chantiers de plus grande taille et moins soumis à une concurrence sauvage : aussi pratiquent-ils le marché de la construction neuve, les réponses aux appels d'offres restreints, les alliances durables avec d'autres professionnels. Mais ces pratiques augmentent la charge de travail administratif de l'entreprise ; pour y faire face l'artisan « entrepreneur » choisit

#### TYPE D'ARTISANS, TAILLE ET MARCHÉ DE L'ENTREPRISE

(% en colonne)

	Entrepren. nb = 30	Art. Famil. nb = 63	Indép. Mod. nb = 63	Art. Satel. nb = 14	Total nb = 170
<i>Taille entreprise</i>					
– non employeur	17	67	91	( 86)	68
– employeur	83	33	9	( 14)	32
<i>Marché de l'entreprise</i>					
– Client individuel	37	84	83	—	68
– Soumission	50	5	6	—	13
– Sous-traitance	13	11	12	(100)	18
Total	100	100	100	100	100

entre plusieurs solutions : tantôt il abandonne l'essentiel de ses fonctions productives pour se consacrer à l'administration et à la gestion, tantôt son conjoint assume l'essentiel de cette charge ; le recrutement d'un adjoint administratif n'intervient que dans les entreprises les plus importantes et suppose qu'un des associés ou son conjoint se réserve la responsabilité de la direction.

Si l'on observe maintenant l'itinéraire des « entrepreneurs », on s'aperçoit qu'avant leur installation, ils avaient majoritairement un rôle hiérarchique (comme responsable d'équipe et même parfois un poste d'encadrement) dans une firme de la branche BTP. Cette continuité de fonction coïncide parfois avec la continuité du lieu où elle s'exerce car une grande partie de ce que l'on peut appeler des successeurs (ceux qui reprennent une entreprise déjà existante, qu'ils en soient ou non les héritiers) se trouvent regroupés dans ce type. Notons enfin que c'est parmi les « entrepreneurs » que nous retrouvons une plus forte proportion de diplômés, mais pas forcément dans le bâtiment.

TYPE D'ARTISANS, FORMATION ET RESPONSABILITÉS ANTÉRIEURES

(% en colonne)

	Entrepren. nb = 30	Art. Famil. nb = 63	Indép. Mod. nb = 63	Art. Satel. nb = 14	Total nb = 170
<i>Sortie de 1<sup>re</sup> Formation</i>					
– inf. au CAP	23	38	49	( 36)	39
– égale au CAP	53	38	37	( 43)	41
– sup. au CAP	23	24	14	( 14)	20
<i>Form. Prof. dans Bâtiment</i>					
– 1 <sup>re</sup> formation	60	65	47	( 57)	57
– au total	73	84	60	( 64)	72
– aucune	27	16	40	( 36)	28
<i>Responsabilité hiérarch. avant instal.</i>					
– reconnue	57	11	27	( 36)	27
– au total	67	27	40	( 43)	40
– sans responsabilité hiérarchique	33	73	60	( 57)	60
Total	100	100	100	100	100

On le voit bien, par leur itinéraire et leur formation, les « entrepreneurs » répondent bien à l'image que se font du « bon artisan » les pouvoirs publics et les promoteurs de formations scolaires à l'entrée du secteur des métiers. Ils répondent aussi aux fortes paroles de Ch. Jaeger qui notait :

« [...] une étrange extrapolation par laquelle les institutions officielles – et non seulement les pouvoirs publics,

mais les Chambres des métiers – voient dans la frange supérieure du Secteur des Métiers, la quintessence de l'artisanat. C'est précisément cette frange, (...) qui est le plus souvent utilisée comme « exemplaire » des artisans, de leurs problèmes et de leurs besoins. Or, c'est aussi dans cette frange que l'on trouve les entreprises les plus anciennes (...). Les mythologies qui voient dans l'artisanat contemporain une survivance du passé ou une pépinière d'entreprises capitalistes (...) sont liées à cette extrapolation.

tion qui prend pour l'artisanat dans son ensemble les 5 % des entreprises du secteur des métiers qui n'ont précisé-ment pas ce caractère et sont capitalistes » (14).

• *Les artisans familiaux*

Leur situation est apparemment paradoxale, dépourvus de main-d'œuvre salariée, donc des attributs de la petite entreprise capitaliste, ils bénéficient néanmoins d'une « surface sociale » conséquente. Artisanat de proximité, travaillant pour une clientèle locale en entretien et rénovation, leur insertion commerciale repose sur la disponibilité, la faculté d'adaptation de leurs entreprises (15). Là où l'effet de taille manque, les appuis familiaux ou locaux interviennent pour susciter un capital de confiance. Le premier de leur atout est la mobilisation du conjoint, qui prend part à l'aventure de l'installation,

TYPE D'ARTISANS ET IMPLICATION DU CONJOINT

(% en colonne)

	Entrepren. nb = 29	Art. Famil. nb = 57	Indép. Mod. nb = 57	Art. Satel. nb = 12	Total nb = 155
<i>Implication du conjoint</i>					
- nulle	38	14	42	( 42)	31
- limitée *	21	52	49	( 50)	45
- conséquente	41	33	9	( 8)	24
<i>Travail externe du conjoint</i>					
- oui à l'enquête	45	61	68	( 64)	55
- non à l'enquête	55	39	32	( 36)	45
Total	100	100	100	100	100

(\*) inférieure au tiers de temps.

dans la très grande majorité des cas. Les épouses (puisque c'est dans ce sens que vont les rapports entre sexes dans le milieu étudié) gardent dans un premier temps leur emploi salarié et utilisent cet apport financier régulier pour assurer à la famille le revenu minimal pendant la phase de démarrage. Ce salaire permet en outre de tranquiliser les banques donc de faciliter l'obtention de crédits. L'implication des épouses dans la marche de l'entreprise se fait dès le début du projet d'installation avec fréquemment une large prise en charge de la gestion : certaines vont suivre seules les cours de gestion et assurent, outre la marche domestique du foyer et leur

propre travail salarié, les comptes quotidiens de l'entreprise. On comprend pourquoi une grande majorité d'entre elles abandonnera volontiers son travail salarié lorsque l'entreprise possédera un volant de commandes suffisant et atteindra sa vitesse de croisière (si on nous permet cette métaphore).

La seconde caractéristique est l'insertion spatiale de cet artisanat. Leur aire d'activité, très regroupée, montre que les liens tissés par lui ne sont pas seulement professionnels, ils ont une épaisseur sociale, à plusieurs dimensions. Le soutien familial et conjugal, la renommée locale, facilitent les relations au système bancaire, aux fournisseurs et aux collectivités locales. De ce fait, leurs demandes d'emprunts et de découverts reçoivent un accueil comparable à celles des « entrepreneurs ».

(14) Ch. Jaeger, op. cit. p. 197.

(15) Ces caractéristiques pourraient faire penser à des artisans exerçant leur savoir faire dans des zones rurales, ce cas n'est pas rare en effet, mais les « artisans familiaux » se trouvent aussi bien dans les zones les plus urbanisées de l'Île-de-France.

TYPE D'ARTISANS ET RELATIONS BANCAIRES

(% en colonne)

	Entrepren. nb = 30	Art. Famil. nb = 63	Indép. Mod. nb = 63	Art. Satel. nb = 14	Total nb = 170
<i>Emprunts</i>					
- demandés	70	75	34	( 21)	55
dont acceptés	( 67)	( 68)	( 10)	( 14)	( 42)
- non demandés	30	25	66	( 79)	45
<i>Découverts</i>					
- demandés	80	71	46	( 46)	61
dont acceptés	( 78)	( 66)	( 23)	( 8)	( 48)
- non demandés	20	29	54	( 54)	38
Total	100	100	100	100	100

Les artisans familiaux sont plus jeunes et plus formés dans le métier que les autres types d'artisans. Leurs itinéraires salariés sont particulièrement linéaires mais leur place dans la classification salariale ne dépasse guère le niveau d'OQ2. Cette situation est probablement une conséquence de leur jeunesse et de la fréquente immersion de leur carrière en milieu artisanal. Anciens apprentis pour la plupart, c'est dans le secteur des métiers qu'ils

ont exercé leur profession comme salariés, avec pour perspective – depuis longtemps –, leur propre installation. Ils apparaissent comme le produit parfait de la culture de métier : engagés rapidement sur le chemin de l'indépendance pour y exercer leur profession c'est dans ce cadre qu'ils construisent leur carrière et jouent la réussite de leur aventure familiale.

TYPE D'ARTISANS, ÂGE ET ITINÉRAIRE DE L'ARTISAN

(% en colonne)

	Entrepren. nb = 30	Art. Famil. nb = 63	Indép. Mod. nb = 63	Art. Satel. nb = 14	Total nb = 170
<i>Age à l'installation</i>					
- < 30 ans	23	54	28	( 21)	37
- 30-34 ans	37	27	20	( 36)	27
- > 34 ans	40	19	50	( 43)	37
<i>Continuité * de métier depuis</i>					
- 1 <sup>re</sup> formation	53	59	38	( 36)	48
- 1 <sup>er</sup> emploi	70	78	54	( 50)	65
Total	100	100	100	100	100

(\*) exercice du même métier depuis la première formation ou le premier emploi.

● *Les indépendants modestes*

Avec eux nous abordons un groupe peu doté dont la réussite est davantage celle de l'auto-emploi ; la survie de leur entreprise est en soi un exploit. Ce sont des artisans isolés :

- isolés dans la production car ils n'ont pas de salariés et ne constituent pas non plus de groupements de circonstance qui leur permettraient de surmonter cet inconvénient ;
- isolés dans leur tâche administrative puisqu'ils disposent rarement d'une mobilisation familiale importante ;

— isolés face aux problèmes financiers car ils ne bénéficient pas des facilités financières que les banques accordent aux deux types précédents. Enfin, on peut voir dans leur manque de participation aux activités collectives locales ou professionnelles le signe d'un certain isolement social.

Ils trouvent leur marché auprès d'une clientèle individuelle et prennent en charge les travaux délaissés par les entreprises plus structurées et mieux implantées. Leurs prestations peuvent être très spécifiques mais ce cas est rare ; la plupart ont une palette élargie de compétences : installations, réparations, petit entretien. Par un retournement judicieux, ils prennent appui sur leur faiblesse qui les incite à une grande souplesse, notamment dans les horaires de travail et dans leurs tarifs ; la faiblesse de l'investissement financier autorise certains risques et permet tous les désengagements.

C'est parmi les « indépendants modestes » que l'on rencontre le plus de nouveaux venus dans le bâtiment : artisans ayant exercé un autre métier et se réorientant, ouvriers professionnels d'une autre activité choisissant ou étant contraints de sortir du salariat.

Pour l'ensemble des « indépendants modestes », le niveau de formation, général ou particulier, aux activités du bâtiment est limité. Leur âge plus élevé et le temps passé dans des situations salariées ne peuvent leur assurer qu'une classification moyenne. Leur installation conclut une carrière ouvrière sans grandes promotions par une réorientation qui leur permet d'assumer, seuls, leur destin.

#### • *Les artisans satellites*

Ils ont plus que les trois autres types d'artisans un marché défini : ils travaillent pour un donneur d'ordres (éventuellement deux) qui leur fournit l'essentiel des matériaux et parfois prend en charge des activités de gestion et de commercialisation. L'artisan « satellite » peut ainsi se consacrer à son activité productive sans solliciter une forte mobilisation familiale. Ayant une faible capacité de négociation, surtout en matière de prix, travaillant seul ou avec une aide peu qualifiée et rare, son avantage sur ses concurrents provient de la rapidité et de la constance de sa production. Les artisans « satellites » sont peu représentés dans notre échantillon, mais leur relation au marché est si particulière et implique à tel point l'ensemble de leur pratique de l'indépendance, que se créent les conditions d'une homogénéité du groupe et donc de son étude.

L'artisan « satellite » se trouve dans une situation moins isolée que l'« indépendant modeste » car son travail, notamment sur les chantiers de construction neuve, l'amène à coopérer avec d'autres confrères, il participe plus fréquemment à des alliances ou à des groupements

de circonstance. Ses conditions de travail facilitent l'établissement de relations avec le milieu professionnel – l'artisan peut ainsi obtenir un certain renom auprès d'un cercle restreint de maîtres d'ouvrage – mais entravent le tissage de relations locales. Trop dépendant d'un donneur d'ordres, ayant une vue rudimentaire des problèmes de gestion, l'artisan « satellite » est en marge du système d'aide bancaire. Non qu'il n'en ait pas besoin, car si son investissement en équipement demeure de faible ampleur, sa relation déséquilibrée au donneur d'ordres ne manque pas de lui faire accepter des paiements différés, d'où parfois de dramatiques besoins de trésorerie qui peuvent affecter la vie domestique. Pourtant l'examen des cas de « satellisation » permet de penser qu'un certain équilibre peut intervenir entre sous-traitants et donneurs d'ordres, les plus expérimentés des premiers savent trouver chez les seconds le « client » sérieux, les seconds s'attachent les exécutants compétents et habitués.

Les effectifs du groupe sont trop faibles pour que nous puissions établir un profil-type des carrières menant à l'artisanat « satellite », d'ailleurs rien ne semble les distinguer de l'ensemble de la population, ni leur niveau de formation, ni la nature de leurs emplois précédents, une seule orientation distinctive peut se faire jour dans leur éloignement culturel de l'artisanat et de l'indépendance. Il est rare que l'un d'entre eux ait été apprenti ou salarié

dans le secteur des métiers. Leur indépendance semble fortuite, saisie dans une opportunité que rien ne laissait prévoir : un chantier offert, une possibilité de gains supérieurs, la solution à la perte d'un emploi. C'est la raison pour laquelle ce groupe paraît culturellement isolé. Il n'est pas rare que dans leur projection d'avenir, s'ils sont pessimistes, les artisans familiaux se voient en indépendants ou dans le cas contraire en entrepreneurs mais personne parmi eux ne cherche la satellisation, la même remarque vaut pour les deux autres types ; la sous-traitance offre des marchés disponibles pour les artisans débutants mais ceux qui y demeurent attachés après plusieurs années d'exercice s'y trouvent assignés durablement, la diversification de la clientèle devenant moins fréquente avec l'ancienneté de l'entreprise.

\*

\*\*

Cette présentation des destins artisanaux sous forme de typologie montre bien ce qui était énoncé en introduction : le caractère multiple des voies de réussite, la complexité des associations de variables qui permettent d'expliquer les réussites et les échecs. Cependant, au-delà de cette constatation, peut-on découvrir d'autres vertus à une recherche sur la qualification et la réussite artisanale ? Sans nous faire trop d'illusions à ce propos, il nous semble que tous les travaux portant sur des secteurs de la société qui ne sont pas gérés par les règles de fonctionnement du salariat recèlent la même potentialité, celle de présenter au grand jour des variables qui sont absorbées par l'organisation des situations salariales. Que voulons-nous dire par là sinon ce que révèlent les travaux récents sur la culture d'entreprise ou sur l'argumentation professionnelle, à savoir que ces milieux organisés produisent des explications d'eux-mêmes et, par voie de conséquence, du monde extérieur, qui sélectionnent un certain nombre de dimensions légitimes et leur confèrent un pouvoir explicatif général. Les autres dimensions étant traitées au jour le jour, sur le mode pragmatique mais n'intervenant pas dans la construction consciente de la situation salariée. Si tel est le cas, les recherches sur les situations indépendantes obligeant à utiliser une combinaison plus complexe de critères explicatifs devraient permettre de révéler des « variables cachées ». Le seul souhait des auteurs de cet article est d'en avoir révélé quelques-unes.

Philippe CASELLA,  
Chargé de cours à l'Université de Paris X.  
Pierre TRIPIER,  
Professeur à l'Université de Besançon,  
Chercheur au GST.

Bibliographie

- F. Gresle (1980), *L'univers de la boutique, famille et métier chez les petits patrons du Nord (1920-1975)*, Presses universitaires de Lille I. *Indépendants et petits patrons*, Thèse pour le doctorat d'État, Université Paris V, reproduction Université de Lille II.
- INSEE (1982), « Profil économique de l'artisanat », *Dossier E 81*.
- C. Jaeger (1982), *Artisanat et capitalisme – l'envers de la roue de l'histoire*, Editions Payot, Paris.
- C. Paradeise (1985), *La vie des marchés du travail fermés : le cas de la marine de commerce française*, Thèse pour le doctorat d'État, Université Paris IV, Sorbonne.
- F. Peyroux, A. Neel (1982), « Entreprises artisanales et artisans », *Collection Archives et Documents* n° 60, INSEE.
- R. Pohl et alii (1983), « Formation, mobilité sociale, salaires », Enquête formation qualification professionnelle de 1977, *Collection D 93*, INSEE.
- P. Rivard et alii (1983), « Espace de qualification des Cadres », *Sociologie du Travail* n° 4.
- P. Rivard (1984), *Processus de la valorisation de la force de travail : le cas de la carrière des cadres*, Thèse pour le doctorat d'État, Université Paris VII.
- P. Rolle (1973), « Qualité de Travail et hiérarchie des qualifications », *Sociologie du Travail* n° 2.
- P. Tripier, Ph. Casella (1985), *Pratiques artisanales et Qualification sociale et qualification professionnelle dans l'artisanat du bâtiment*, rapports au Plan Construction, Ministère de l'Urbanisme et du Logement.
- B. Zarka (1977), « Barrière à l'entrée, turbulences et facteurs d'exclusion de l'artisanat », *Consommation* n° 4.
- (1980), *Conditions de travail et rapport au travail des compagnons de l'artisanat*, CREDOC.
- (1983), *Survivance ou transformation de l'artisanat dans la France d'aujourd'hui*, Thèse pour le doctorat d'État es Lettres et Sciences Humaines. Institut d'Études Politiques, Paris.
- (1985), « Constitution et organisation de l'artisanat dans la France contemporaine », *Économie Rurale* n° 169.