

Se mettre à son compte et rester indépendant

Des logiques différentes pour les artisans et les indépendants des services

Marc-Antoine Estrade et Nathalie Missègue*

S'installer comme indépendant est plus facile si on dispose d'un capital, d'une formation ou d'une expérience professionnelle dans l'activité exercée. Mais être indépendant ce n'est pas seulement mobiliser des ressources pour s'installer, c'est aussi avoir les moyens de le rester.

Une logique de métier prédomine chez les artisans (coiffeurs, électriciens, etc.), qu'elle passe par l'obtention d'un diplôme ou le suivi d'une formation spécifique. L'origine sociale joue dans le même sens à travers la transmission d'un métier, d'un savoir-faire. Ces éléments ne suffisent pas pour garantir la réussite : il faut aussi être capable de faire face à des difficultés de trésorerie pour assurer la survie de son entreprise artisanale.

Pour les indépendants des services (cafetiers, commerçants, consultants, etc.), pouvoir mobiliser le capital économique des parents, travailler dans un secteur ne nécessitant pas un investissement initial trop élevé, rendent l'installation plus facile. S'installer dans ces secteurs correspond souvent à une reconversion professionnelle. Mais rester indépendant dans les services suppose d'avoir acquis une expérience antérieure et de pouvoir s'appuyer sur un réseau social et professionnel.

La mise à son compte se révèle, au total, assez précaire puisque seuls un artisan sur deux et un indépendant des services sur trois le sont encore cinq ans après leur installation.

* Marc-Antoine Estrade appartient à la mission d'analyse économique de la Dares et Nathalie Missègue à la division Services de l'Insee. Ils faisaient partie du département Emploi et revenus d'activité de l'Insee au début de la rédaction de cet article. Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, l'emploi non salarié non agricole ne cesse de régresser dans la population active (Marchand, 1998). Mais cette tendance s'inverse à partir du début des années 80 (Laulhé, 1988) : si le poids des artisans continue de diminuer, le nombre d'indépendants dans les services (commerçants, hôtels-café-restaurants (HCR), prestataires de services), comme celui des membres des professions libérales est en hausse (cf. tableau 1).

Cette situation contrastée de l'emploi indépendant est à relier aux évolutions du marché du travail. Les impératifs de compétitivité et de flexibilité ont conduit à un nouveau partage des risques entre les acteurs économiques (entreprises, salariés, indépendants), mais aussi à une spécialisation croissante de leurs tâches. La hausse du nombre des prestataires de services se situe dans cette logique : externalisations, recours à la sous-traitance, stratégies d'innovation dans les secteurs à haut niveau de qualification, etc., sont autant de pratiques qui ont conduit un certain nombre de personnes à devenir, volontairement ou non, indépendants. La question se pose alors de leur capacité à rester indépendant.

En effet, la survie d'une petite entreprise individuelle est toujours liée à la capacité de son

responsable à gérer le risque économique inhérent à toute activité indépendante. Les causes immédiates de l'échec d'une entreprise poussant son chef à quitter le statut d'indépendant sont généralement toujours les mêmes : difficultés de trésorerie, impossibilité de négocier un découvert avec la banque, défaillance d'un créancier, etc., sont autant de difficultés qui conduisent, si elles ne sont pas surmontées, au dépôt de bilan.

Une dimension comptable et une dimension organisationnelle

La gestion du risque peut être appréhendée de deux manières distinctes. La première concerne les conséquences *ex post* de la réalisation de ce risque. Quand un indépendant connaît des difficultés de trésorerie, comment y fait-il face ? On se place alors dans la dimension comptable de la gestion du risque. La taille de l'entreprise (Lamontagne et Thirion, 2000) et la mobilisation des ressources familiales (revenu salarié du conjoint, avoir des parents « riches » pouvant servir de caution) facilitent la résorption de difficultés passagères.

La seconde façon d'envisager la gestion du risque renvoie à la manière dont le responsable inscrit ses compétences et son expérience dans un réseau social et professionnel afin de limiter

Tableau 1
Évolution du nombre d'indépendants non agricoles entre 1983 et 1998

En milliers

	1983	1988	1993	1998
Artisans (diplôme de droit)	132	106	103	96
Artisans (diplôme de fait)	202	204	195	195
Autres artisans	250	260	253	256
Ensemble artisans	584	572	551	547
<i>Part dans la population active (en %)</i>	<i>4,7</i>	<i>4,5</i>	<i>4,3</i>	<i>4,2</i>
Commerçants	260	260	242	232
Prestataires de services	200	245	291	311
Hôtels-café-restaurants (HCR)	108	120	125	116
Ensemble services	568	625	658	659
<i>Part dans la population active (en %)</i>	<i>4,5</i>	<i>5,0</i>	<i>5,1</i>	<i>5,0</i>
Libéraux supérieurs	157	172	207	202
Libéraux intermédiaires	38	36	50	56
Ensemble libéraux	195	208	257	258
<i>Part dans la population active (en %)</i>	<i>1,6</i>	<i>1,7</i>	<i>2,0</i>	<i>1,9</i>
Indépendants non agricoles / Population active occupée (en %)	10,8	11,2	11,4	11,1

Lecture : se reporter à l'encadré 1 sur les nomenclatures utilisées pour décrire les indépendants.

Champ : personnes de référence du ménage, âgées de 20 à 64 ans (hors agriculteurs).

Source : enquêtes Emploi 1983, 1988, 1993 et 1998, Insee.

le risque *ex ante*. Ces aspects (formation, expérience et réseaux professionnels, etc.) constituent la dimension organisationnelle.

Les facteurs qui conditionnent la survie d'une petite entreprise interviennent aussi plus en amont, c'est-à-dire dès la mise à son compte. Disposer d'un capital, d'une formation ou d'une expérience professionnelle peut faciliter l'installation et la pérenniser.

Ces deux dimensions, comptable et organisationnelle, sous-tendent le passage vers le statut d'indépendant et la survie des petites entreprises. Elles sont analysées ici plus particulièrement pour deux grandes catégories d'indépendants : les artisans et les indépendants des services. Le choix de ces deux catégories (cf. encadré 1) correspond à des impératifs d'ordre technique (disponibilité des informations, taille des échantillons, choix

Encadré 1

LES CATÉGORIES D'INDÉPENDANTS

Contrairement aux salariés où la distinction entre profession et secteur d'activité est clairement établie, les indépendants peuvent être appréhendés tant au niveau individu qu'au niveau établissement. Une nomenclature en 8 postes (cf. tableau) est mise en œuvre aussi bien sur les fichiers d'enquête auprès des ménages (enquête *FQP*, enquête *Emploi*, enquête *Actifs Financiers*) que sur les fichiers de données d'entreprises (enquête *SINE*, répertoire *SIRENE*). Cette nomenclature est le regroupement des différents secteurs d'activité des petites entreprises, de la NAF ou de la NAP, auquel correspond l'agrégation des différentes professions d'indépendants décrites par la PCS (cf. annexe). Les travailleurs indépendants en 1993 sont décrits selon ces trois nomenclatures dans l'enquête *FQP* et dans l'enquête *Emploi* : on s'est ainsi assuré que les regroupements étaient cohérents entre eux.

Trois groupes d'activité indépendante : l'artisanat, les services non réglementés et les services réglementés

Cette classification permettant de travailler indifféremment sur les secteurs d'activité et sur les professions vise à distinguer trois grands groupes d'activité indépendante : l'artisanat, les services non réglementés et les services réglementés, ces derniers étant définis par des conditions de diplôme à l'installation, et éventuellement un *numerus clausus*. Chaque groupe comprend un noyau dur de professions bien identifiées, pour lesquelles la description en termes de profession concorde parfaitement avec le secteur d'activité. À ces noyaux durs, on a ajouté des professions, moins bien identifiées, mais qui s'en rapprochaient par la nature de leur activité, même si cela conduit parfois à des regroupements peu évidents à première vue. Par exemple, il est très fréquent que les artisans réparateurs en électroménager (PCS 2163) réalisent une part majoritaire de leur chiffre d'affaires dans la vente. Leur secteur d'activité relève alors du

commerce (NAF 524L) et non de la réparation. De ce fait, il est plus pertinent de les regrouper avec les autres commerçants plutôt qu'avec les artisans. De même, au sein des services, certaines professions théoriquement réglementées (ingénieurs conseils, interprètes) ont été regroupées au sein des prestataires de services non réglementés. En effet, au sein des services aux entreprises, aucun poste détaillé de la nomenclature ne permet de les isoler du fait de la diversité de leurs activités. Par ailleurs, on constate empiriquement que de nombreuses personnes déclarant ces professions n'ont pas les diplômes *a priori* nécessaires.

Diplômes ou formations de droit ou de fait

Pour l'artisanat, des distinctions sont établies sur les conditions, de droit ou de fait, de diplôme ou de formation. La notion de diplôme ou de formation de fait a été appréhendée de manière empirique à partir des données constatées sur *FQP* 1993. Le choix des professions s'est effectué en considérant qu'un diplôme ou une formation spécifique était nécessaire à l'installation si plus de 60 % des effectifs de cette profession était effectivement passé par l'apprentissage ou par un diplôme spécialisé. La robustesse de ces résultats a été vérifiée sur *FQP* 1985.

Les services réglementés correspondent aux professions libérales pour lesquelles on opère une distinction selon le niveau de diplôme requis (supérieur ou niveau bac + 2).

Les catégories proposées s'éloignent assez nettement de la nomenclature des PCS, celle-ci regroupant parfois des activités très diverses. Ainsi, les chefs d'entreprise de plus de 10 salariés (CS 23) ont été classés dans les différentes catégories selon leur secteur d'activité, de même que les indépendants prestataires de services qui regroupent tous les indépendants sans autre indication (PCS 2247).

Activité	Profession	
Artisanat	Artisans	Artisans (diplôme de droit) Artisans (diplôme de fait) Autres artisans
Services non réglementés	Indépendants des services	Commerçants Hôtels-café-restaurants (HCR) Prestataires de services non réglementés
Services réglementés	Professions libérales	Libéraux supérieurs Libéraux intermédiaires

des nomenclatures), mais surtout permet de s'interroger sur l'évolution du statut des indépendants en opposant schématiquement les « traditionnels » aux « modernes ».

L'identité des métiers artisanaux est, en effet, forte et ancienne. Elle s'est maintenue et développée depuis l'Ancien Régime par l'action corporative des organisations professionnelles les représentant. Pris collectivement, ces métiers ont une identité plus faible (Zarca, 1988), mais ils pèsent suffisamment

pour, par exemple, avoir obtenu des pouvoirs publics une obligation de formation pour l'ensemble des indépendants et salariés des secteurs artisanaux (loi du 5 juillet 1996).

Les indépendants des services : des métiers et des statuts nouveaux

À l'opposé, les professions d'indépendants des services forment un ensemble plus flou. Elles regroupent des activités traditionnelles comme le commerce ou les hôtels-café-restaurants et

Encadré 2

LES SOURCES STATISTIQUES

Les indépendants peuvent être étudiés tant du point de vue du ménage que du point de vue de l'entreprise. Cela conduit à exploiter de manière complémentaire à la fois des enquêtes auprès des ménages (enquête *FQP* 1993, enquête *Actifs Financiers* 1992, enquêtes *Emploi*) et des données d'entreprises (enquête *SINE* 1994, répertoire *Sirene*).

L'enquête Formation et Qualification Professionnelle (FQP) 1993

Environ 18 000 individus, provenant de 14 000 ménages, ont été interrogés au deuxième trimestre 1993, sur leur situation professionnelle à la date de l'enquête, leur situation en 1988, au premier emploi, sur le déroulement de leur formation et sur la situation de leurs parents au moment où ils terminaient leurs études. On utilise particulièrement dans cette enquête :

- la description très fine de la profession en 1993 et en 1988 (profession à 4 chiffres, ainsi que le secteur d'activité au niveau le plus fin de la nomenclature) ;
- deux questions, introduites en 1993, demandant à tous les enquêtés si, au cours de leur vie professionnelle, ils se sont installés à leur compte, et si oui à quelle date ;
- la situation du conjoint en 1988 ou en 1993 puisque, dans un nombre important de cas, les deux conjoints ont été interrogés ;
- la description en clair des spécialités de formation suivie, des différentes professions et des secteurs d'activité.

Mesurer les entrées-sorties du travail indépendant

Deux échantillons, construits à partir de l'enquête *FQP* 1993, permettent de mesurer les entrées et les sorties du travail indépendant.

Le premier échantillon est constitué des personnes de référence indépendantes en 1988 et actives (occupées ou non) en 1993. On cherche à comparer ceux qui sont encore indépendants en 1993 à ceux qui sont devenus salariés ou chômeurs à cette date. Cet échantillon présente un biais de sélection endogène lié à la durée de maintien dans le statut d'indépendant. Cet échantillon est redressé de telle manière qu'il soit représentatif de l'ensemble des personnes qui se sont mises à leur compte au moins une fois entre 1949 et 1988 (cf. encadré 3 pour la méthode). On parle alors de

l'« ensemble des indépendants ». L'origine sociale de ces indépendants est comparée à celle de l'ensemble des salariés entrés sur le marché du travail entre 1949 et 1988 (cf. tableau 7, partie sur « le statut d'indépendant s'hérite souvent »).

Ensuite, un second échantillon est constitué des personnes de référence, non indépendantes en 1988, qui n'avaient jamais été indépendantes avant cette date, qui avaient terminé leurs études initiales avant cette date, et qui étaient encore actives occupées en 1993. On s'intéresse alors à ceux qui se sont mis à leur compte entre 1988 et 1993 et on les compare à ceux qui ont toujours été salariés.

Toutefois, ce dernier échantillon est de petite taille : dans certains cas, on utilise l'enquête *SINE* 1994, qui décrit l'ensemble des personnes qui se sont installées pour la première fois en 1994.

Le Système d'Informations sur les Nouvelles Entreprises (SINE) 1994

Le *Système d'Informations sur les Nouvelles Entreprises (SINE)* est une enquête postale qui a été réalisée auprès d'un quart des entreprises nouvellement enregistrées dans *Sirene* au premier semestre de 1994. Les entreprises agricoles et du secteur financier en sont exclues. Elle cherche à connaître les conditions dans lesquelles une nouvelle entreprise a été créée ou reprise, en interrogeant le chef d'entreprise sur son expérience professionnelle antérieure, le montant de l'investissement nécessaire à l'installation, le recours à l'emprunt bancaire et les conseils reçus. En 1998, une deuxième vague d'enquête auprès des entreprises interrogées en 1994 et survivantes en 1997 a été réalisée. Les résultats de cette enquête n'étaient pas disponibles au moment de la rédaction de cet article, mais ils ont donné lieu depuis à publication (Lamontagne et Thirion, 2000).

L'enquête Actifs Financiers (AF) 1992

Réalisée fin 1991-début 1992, l'enquête *Actifs Financiers* visait à mesurer l'ensemble du patrimoine détenu par les 10 000 ménages répondants, dont environ 2 000 indépendants. Pour ces derniers, on dispose ainsi de la valeur de leur capital professionnel et de leur taux d'endettement (Malpot et Missègue, 1996).

des activités plus nouvelles comme l'informatique ou le conseil aux entreprises. Ces professions ne sont pas réglementées et ne requièrent pas de diplôme ou de formation spécifique à l'installation contrairement aux professions libérales. En apparence, il semble ainsi facile de s'y reconverter. De nouvelles formes du statut d'indépendant se sont développées au sein de ces catégories (1) : la location-gérance pour les hôtels-café-restaurants, les systèmes de franchise dans le commerce, l'externalisation de certaines activités autrefois incluses dans les grandes organisations pour les prestataires de services, sont autant de phénomènes relativement nouveaux qui rendent moins étanches les frontières entre salariés et indépendants (Dupuy et Larré, 1998). Pour de nombreux auteurs, leur développement symbolise la fin de

la société salariale qui s'est construite au cours des « Trente glorieuses » (Marchand, 1998).

Une première installation à 30 ans

Les entreprises créées ou reprises par des personnes qui se mettaient pour la première fois à leur compte en 1994 ont représenté 3 % des entreprises en activité (cf. tableau 2). Ce taux est faible pour les professions libérales (1,3 %), alors qu'il est proche de 4 % pour les indépendants des services (cf. encadré 2).

Entre 1988 et 1993, 450 000 personnes (2) se sont installées pour la première fois à leur compte, soit 4,5 % des personnes non indépendantes (salariés, chômeurs, inactifs) en 1988 et qui avaient achevé leurs études à cette date. Sur l'ensemble de la vie professionnelle, un homme sur quatre et une femme sur six nés entre 1929 et 1939 se sont installés au moins une fois au cours de leur carrière (Toulemon, 1998).

Cette première installation intervient à tout moment dans la carrière professionnelle (cf. tableau 3). Les artisans et les indépendants des services ont des profils de carrière assez

Tableau 2
Taux d'installation des indépendants

	En %
Artisans (diplôme de droit)	2,1
Artisans (diplôme de fait)	2,7
Autres artisans	3,0
Commerçants	3,7
Prestataires de services	3,8
Hôtels-café-restaurants (HCR)	3,1
Libéraux supérieurs	1,1
Libéraux intermédiaires	1,5

Lecture : parmi l'ensemble des commerçants en activité en 1994, 3,7 % se sont installés au premier semestre de cette année-là.

Sources : Sine 1994 et répertoire Sirene, Insee.

1. Certaines pratiques constatées dans le secteur des services peuvent toutefois s'apparenter à du louage de main-d'œuvre, c'est-à-dire à des formes de mobilisation du travail qui avaient disparu avec l'avènement de la société salariale (Morin et al., 1999).

2. L'analyse se restreint aux seules personnes de référence du ménage, afin de prendre en compte le comportement du ménage (plus exactement du couple) dans la mise à son compte. Une telle restriction élimine les femmes chefs de leur entreprise, mais le monde des indépendants reste très majoritairement masculin et les combinaisons d'activité femme indépendante/conjoint salarié relèvent d'une logique très différente (Missègue, 1998).

Tableau 3
Place de la première installation dans la carrière professionnelle des indépendants

	Âge moyen au premier emploi	Âge moyen de la première installation	Proportion de ceux dont l'installation est le premier emploi (en %)	Durée de l'expérience salariée pour les autres (en années)
Artisans (diplôme de droit)	16,8	27,3	6	11,1
Artisans (diplôme de fait)	17,0	28,0	17	13,3
Autres artisans	17,5	29,5	16	14,2
Commerçants	19,3	29,8	20	13,1
Prestataires de services	19,6	29,8	12	11,6
Hôtel-café-restaurant (HCR)	17,3	29,7	12	14,0
Libéraux supérieurs	26,1	29,4	43	5,8
Libéraux intermédiaires	20,2	26,2	30	8,5
Ensemble	19 ans	29,2 ans	18 %	12,4 ans

Lecture : en moyenne, les personnes qui se sont installées au moins une fois comme commerçant ont commencé à travailler à 19,3 ans et se sont mises à leur compte à 29,8 ans. Pour 20 % d'entre elles, leur premier emploi était un emploi indépendant. Celles qui se sont installées plus tard, ont eu une expérience salariée d'une durée moyenne de 13,1 ans.

Champ : ensemble des indépendants (cf. encadré 2).

Source : enquête FQP 1993, Insee.

similaires : ils accèdent à l'indépendance un peu avant 30 ans et 85 % d'entre eux ont eu auparavant une expérience salariée de 13 ans en moyenne.

Les professions libérales ont des profils assez différents. Ils s'installent sensiblement au même âge que les autres indépendants, mais

très souvent dès leur entrée sur le marché du travail, sans expérience salariée antérieure.

Acquérir un capital professionnel conditionne l'accès au statut d'indépendant

À la différence des salariés, la possession d'un capital professionnel est la condition d'accès

Encadré 3

ESTIMER LE TAUX DE SURVIE A 5 ANS

Chercher à déterminer les facteurs explicatifs du maintien dans le statut d'indépendant, étant donnée la forme des données utilisées, peut se faire de la façon suivante : sachant qu'un ménage s'est installé pour la première fois il y a x années, quelle est la probabilité qu'il reste indépendant 5 années supplémentaires ?

Cela conduit à définir la population de référence comme étant l'ensemble des personnes de référence qui se sont mises à leur compte pour la première fois entre 1949 (1) et 1988, et qui étaient encore actives 5 ans après (2). L'enquête *FQP* permet d'estimer la taille de cette population, soit environ 2,4 millions de personnes, que l'on peut ventiler par date d'installation.

La correction du biais de sélection endogène

Les dates de sortie éventuelle vers le salariat ou le chômage ne sont connues que pour les indépendants en 1988. Ce sous-échantillon présente un biais de sélection endogène selon la durée de survie, car les durées longues ont plus de chances d'être observées, ce qui conduit à une forte sous-estimation des taux de sortie du statut d'indépendant vers le salariat.

En raisonnant par date d'installation et par durée de vie, on peut représenter graphiquement ce sous-échantillon au sein de la population de référence (cf. tableau A). L'ensemble du tableau à l'exception des cases noircies correspond à la population de référence. Les durées de vie infinies correspondent aux individus encore indépendants en 1993.

Le principe du redressement consiste à faire l'hypothèse que la loi de la durée de vie est indépendante de la date d'installation. Sous cette hypothèse, on peut alors considérer que les personnes de durée de vie de 2 ans du sous-échantillon (celles installées en 1986, 1987 et 1988 et sorties vers le salariat respectivement en 1988, 1989 et 1990) sont représentatives de tous les individus de la population de référence de durée de vie 2. Pour recalibrer le sous-échantillon, il suffit de repondérer ces individus par l'inverse de leur taux de sondage, c'est-à-dire par l'inverse du poids des générations 1986, 1987 et 1988 dans la population de référence :

$$\pi_2 = \frac{n_{86} + n_{87} + n_{88}}{\sum_{49-88} n_a}$$

où n_a est le nombre de personnes qui se sont installées l'année a . Pour les durées de vie censurées à droite, le

problème ne se pose plus : par définition, elles sont incluses en totalité dans l'échantillon. Cette repondération permet de corriger le biais de sélection (Gouriéroux et Montfort, 1991).

Une méthode robuste

Cette méthode de redressement est assez frustrante. Mais elle a été malgré tout conservée, parce que la faiblesse des effectifs et le peu d'informations disponibles sur les personnes qui ne sont plus indépendantes en 1988 ne permettent pas de mettre en œuvre des techniques de redressement plus complexes. En particulier, le type d'emploi indépendant occupé lors de l'installation n'est disponible que pour les indépendants de 1988 : il est ainsi impossible d'effectuer des redressements par catégories d'indépendants.

L'hypothèse de l'indépendance de la durée de vie et de la date d'installation peut sembler assez forte, mais l'impact de la conjoncture économique est assez faible sur les taux de survie (Bonneau et Francoz, 1995).

Les résultats obtenus après redressement sont satisfaisants. Pour revenir à la variable d'intérêt, on peut estimer le taux de survie en $T + 5$, en ajustant la transformée logistique de ce taux par l'ancienneté dans l'indépendance en T . Pour les personnes d'ancienneté 0 (installées en T), on obtient les résultats qui figurent dans le tableau B et qui sont comparés aux données administratives.

Malgré la différence de champ (3) et la mauvaise qualité des estimations pour les sous-catégories d'indépendants, on obtient des résultats très similaires. Sans redressement du biais de sélection, le taux de survie estimé aurait été de 75 %.



1. Le choix de 1949 est assez arbitraire, mais provient du fait que l'on interroge, en 1993, des personnes de 20 à 64 ans : les personnes installées en 1949 ont donc au moins 40 ans d'expérience professionnelle et les restrictions sur les âges impliquent que pour des dates antérieures, on ne dispose plus d'un fichier représentatif de toutes les personnes qui se sont installées au moins une fois.

2. Les passages à la retraite ne sont pas pris en compte.

3. Ces deux taux ne sont pas directement comparables : les données démographiques issues de Sirene s'intéressent aux créations d'entreprises individuelles en 1990. Si un indépendant vend son entreprise pour en créer une autre, il sera considéré comme sortant par Sirene, mais toujours indépendant dans l'échantillon retenu. Réciproquement, une personne qui s'installe pour la première fois en reprenant une entreprise ne sera pas dans le champ Sirene.

Encadré 3 (suite)

Tableau A
Les durées de vie dans le statut d'indépendant en fonction de la date d'installation

Date d'installation	Durée de vie										
	0	1	2	3	4	5	6	7	..d..	40	+ ∞
1949	0	0	0	0	0	0	0	0	0	$\pi_{40} = 1$	$\pi_{\infty} = 1$
..à..	0	0	0	0	0	0	0	0	π_d	*	$\pi_{\infty} = 1$
1981	0	0	0	0	0	0	0	π_7	π_d	*	$\pi_{\infty} = 1$
1982	0	0	0	0	0	0	π_6	π_7	π_d	*	$\pi_{\infty} = 1$
1983	0	0	0	0	0	π_5	π_6	π_7	π_d	*	$\pi_{\infty} = 1$
1984	0	0	0	0	π_4	π_5	π_6	π_7	π_d	*	$\pi_{\infty} = 1$
1985	0	0	0	π_3	π_4	π_5	π_6	π_7	π_d	*	$\pi_{\infty} - 1$
1986	0	0	π_2	π_3	π_4	π_5	π_6	π_7	*	*	$\pi_{\infty} = 1$
1987	0	π_1	π_2	π_3	π_4	π_5	π_6	*	*	*	$\pi_{\infty} - 1$
1988	π_0	π_1	π_2	π_3	π_4	π_5	*	*	*	*	$\pi_{\infty} = 1$

Lecture : parmi les personnes installées en 1986, celles de durée de vie de 0 ou 1 an (c'est-à-dire qui sont sorties vers le salariat ou le chômage en 1986 ou 1987) ne sont pas observées dans l'échantillon. Celles qui sont sorties entre 1988 et 1993 (de durée de vie entre 2 et 7 ans) sont observées. Pour les durées de vie supérieures à 8 ans, on a des données censurées à droite, puisque les sorties vers le salariat n'ont pas encore été observées.

Source : les auteurs.

Tableau B
Taux de survie à 5 ans estimé et taux réel

	R ²	Taux estimé (en %)	Taux issu de Sirene (en %)
Artisans	0,14	47	45
Indépendants des services	0,18	35	37
Ensemble (hors agriculteurs)	0,55	37	44

Source : calculs des auteurs.

au statut d'indépendant. Mais l'éventail des situations est très différent selon le secteur d'activité.

L'achat d'un fonds de commerce, et plus généralement d'une clientèle, concerne de nombreux indépendants (commerçants, certains artisans, pharmaciens, courtiers d'assurance, etc.). Il peut être d'un montant important car il assure théoriquement un certain niveau de revenu, du moins dans les premières années d'exercice. Le prix de ce fonds peut être très élevé dans le cas des pharmacies où la réglementation et un *numerus clausus* limitent les possibilités d'installation. Dans l'artisanat relevant du commerce (boulangerie, boucherie, coiffure) un certain nombre d'équipements lourds doivent aussi être acquis. Logiquement, les professions libérales supérieures, les hôtels-café-restaurants, les commerçants et certains artisans (ceux dont l'installation nécessite un

diplôme), sont les catégories d'indépendants où les montants investis lors de l'installation sont les plus élevés (cf. graphique I). À l'opposé, l'installation des professions libérales intermédiaires (infirmières, kinésithérapeutes, etc.), des prestataires de services (cordonniers, formateurs, etc.) et des autres artisans (plâtriers, peintres, etc.) n'implique pas des investissements aussi élevés.

Pour chaque catégorie d'indépendants, les montants d'investissements nécessaires à l'installation sont plus ou moins élevés selon les formes juridiques de mobilisation du capital et les modes de financement. Le capital professionnel peut être soit acquis en propre, soit loué en totalité ou partiellement. Par exemple, dans le commerce, il est fréquent que l'indépendant achète le fonds et loue les murs. Le type d'installation qui requiert la plus faible mise de fonds est la location-gérance, situation

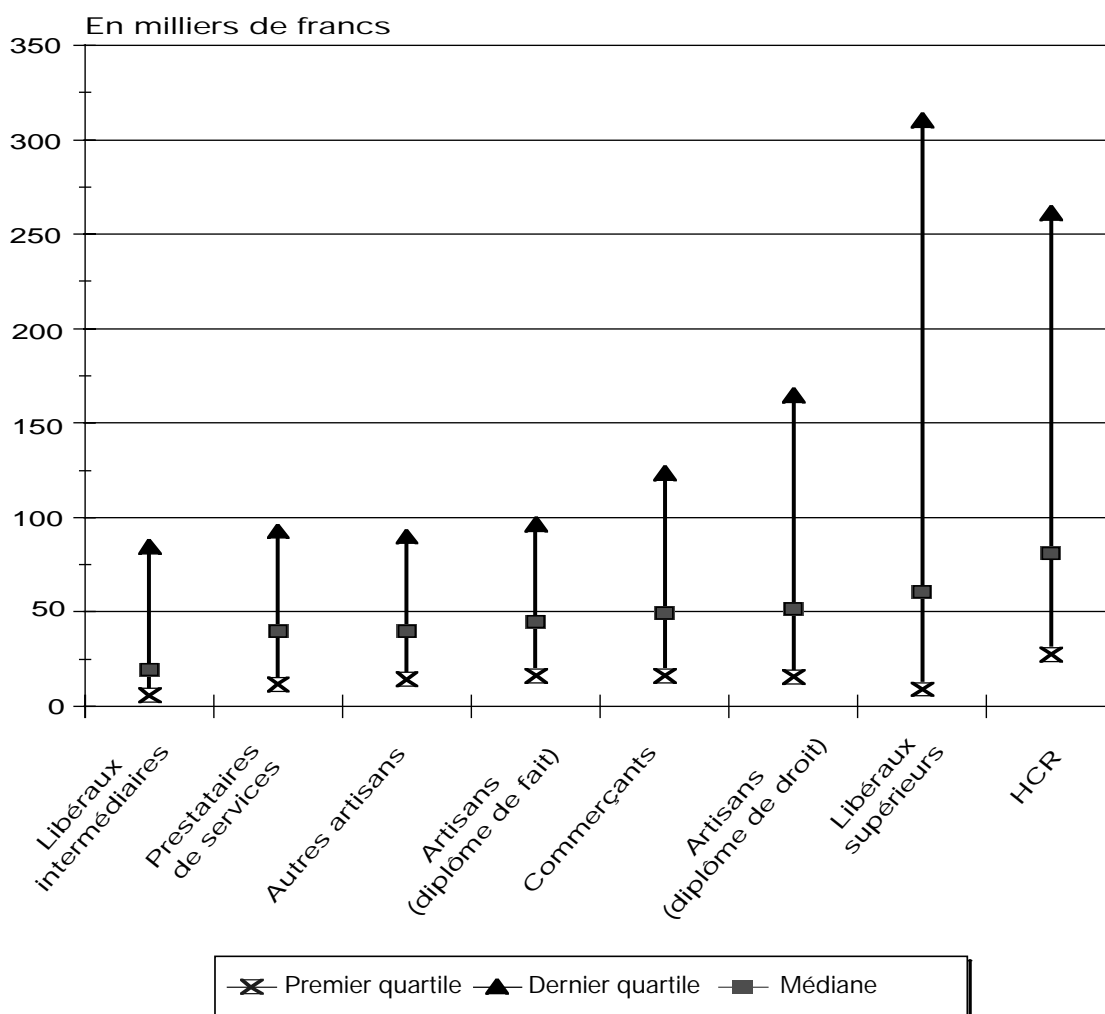
fréquente dans le secteur des hôtels-café-restaurants. L'entreprise peut être transmise en totalité par la famille, ou bien être autofinancée par son responsable, avec l'aide éventuelle de son entourage, grâce à son épargne personnelle. Il peut aussi bénéficier d'aides à la création de la part de l'État ou d'autres institutions. Enfin, il peut avoir recours à l'emprunt, soit auprès d'un autre indépendant dans le cadre d'une reprise sous forme de crédit-bail, soit auprès d'un établissement bancaire.

Ces façons de se constituer un capital professionnel révèlent des comportements spécifiques des différentes catégories d'indépendants. Recourir à l'emprunt, mais plus encore le niveau emprunté, recouvre ainsi des réalités très différentes. En 1994, trois indépendants sur dix ont eu recours à un emprunt bancaire

pour leur première installation. Du fait de ce recours au crédit, le montant de l'investissement total ne représente pas la mise de fonds réellement engagée par l'indépendant au moment de l'installation. Pour en tenir compte, un indicateur d'investissement hors endettement est recalculé (3). Si les montants requis sont ainsi beaucoup plus faibles, l'ordre dans lequel on peut classer les différentes catégories d'indépendants retenues reste le même.

3. À partir des enquêtes Système d'Informations sur les Nouvelles Entreprises (SINE) et Actifs Financiers (cf. encadré 2), le montant nécessaire à l'installation a été recalculé hors emprunt bancaire. Le niveau moyen d'endettement professionnel constaté dans l'enquête Actifs Financiers 1992 pour ceux qui avaient déclaré avoir eu recours à un emprunt bancaire est déduit de la moyenne par secteur des capitaux nécessaires pour s'installer calculé dans SINE.

Graphique I
Montant des investissements initiaux



Champ : personnes qui se sont mise à leur compte pour la première fois en 1994.
Source : SINE 1994, Insee

D'un côté, on trouve les professions libérales, dont l'activité est conditionnée par la détention d'un diplôme et qui ont une certaine garantie sur leurs revenus futurs. De ce fait, leur accès à l'emprunt est relativement facilité, même pour des sommes élevées : par exemple, les pharmaciens ont besoin, en moyenne, de plus de un million de francs pour s'installer, et ont systématiquement (94 %) recours à l'emprunt bancaire. De l'autre côté, on trouve les artisans : certains d'entre eux, comme les artisans relevant du commerce ont besoin d'acheter un fonds et des équipements parfois lourds, nécessitant un investissement initial relativement élevé (de l'ordre de 150 000 francs). Or leur taux d'endettement (4) est relativement faible (29 %), comparé à celui des commerçants (39 %) ayant un niveau d'investissement initial comparable. En réalité, plus le montant initial est élevé et plus le recours à l'emprunt est élevé ; mais le niveau d'endettement est plus faible pour les artisans que pour les indépendants des services et les professions libérales (cf. graphique II).

Ces différences de comportement persistent quand les indépendants envisagent de dévelop-

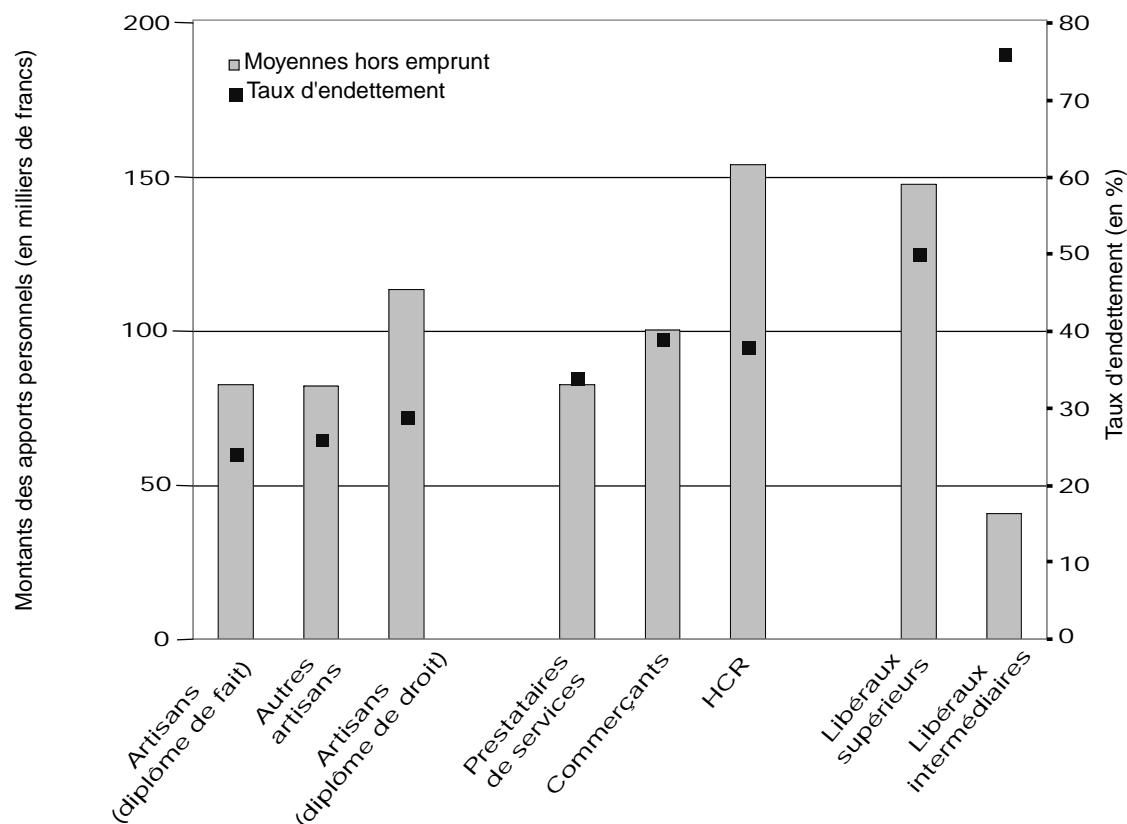
per leur entreprise. Les artisans ont faiblement recours à l'emprunt pour investir : un sur dix l'utilise, contre deux sur trois qui s'autofinancent (Rosenwald, 1998). De manière générale, les indépendants qui s'autofinancent ont un patrimoine professionnel plus faible que les autres (5) (Malpot et Missègue, 1996).

Le capital professionnel et, plus généralement, la taille de l'entreprise déterminent la survie des petites entreprises. Dans une dimension comptable, ces éléments jouent par l'intermédiaire des montants des transactions en jeu : plus ceux-ci sont importants, plus il est

4. Ce taux d'endettement est mesuré par la part des dettes dans le capital professionnel brut, lui-même mesuré par la valeur de revente de ces actifs.

5. Le capital professionnel d'un indépendant diffère du montant investi à l'installation. À une date donnée de la vie de l'entreprise, le capital professionnel est généralement apprécié à sa valeur de revente et non au coût d'achat des différents actifs qui le composent. Divers éléments entrent en jeu dans la constitution de ce patrimoine professionnel et viennent ainsi majorer ou, à l'inverse, minorer le montant de l'investissement initial. Par exemple, la valeur des biens acquis depuis l'installation accroît la valeur du capital par rapport au montant initial alors que la dépréciation de certains biens (usure de certains équipements, etc.), lorsqu'ils ne sont pas remplacés, tend plutôt à en réduire la valeur de départ.

Graphique II
Montant des investissements hors emprunts et taux d'endettement



Sources : montant des investissements initiaux hors emprunt bancaire (SINE 1994 et AF 1991 (cf. note 3)) ; taux d'endettement (AF 92).

possible d'allonger les délais de paiement ou de négocier un découvert et donc de faire face à des difficultés de trésorerie ou à la défaillance d'un créancier. Dans une dimension plus organisationnelle, la manière dont les indépendants orientent le développement de leur activité influe sur la pérennité de leur entreprise. En effet, augmenter le nombre de ses clients et/ou investir permet de diluer le risque (la défaillance d'un client parmi d'autres ayant moins de conséquences financières) et de s'adapter aux évolutions des marchés sur lesquels ils opèrent (changements techniques, transformations de la demande, etc.).

Mais, au-delà d'éventuelles barrières d'accès au crédit, s'engager dans une perspective de croissance de l'entreprise ne s'impose pas obligatoirement, particulièrement chez les artisans : ceux-ci se considèrent eux-mêmes comme « *des professionnels qualifiés qui exercent un métier manuel* » plutôt que comme des entrepreneurs cherchant « *à développer leur entreprise et à gagner plus d'argent* » (Zarca, 1986). De manière plus générale, le recours à l'extérieur, qu'il s'agisse de l'embauche d'un salarié ou de la recherche de capitaux hors du cercle familial, est souvent perçu comme une intrusion dans le domaine réservé du petit indépendant (Bauer, 1991), ce qui le conduit à chercher à se développer plutôt par autofinancement et/ou en faisant appel à ses proches.

Des diplômes régissent l'entrée et la sortie

Les barrières à l'entrée ne concernent pas uniquement la constitution d'un capital professionnel. Des conditions de diplôme existent pour l'accès à certaines professions indépendantes, particulièrement pour les professions libérales et certaines catégories d'artisans.

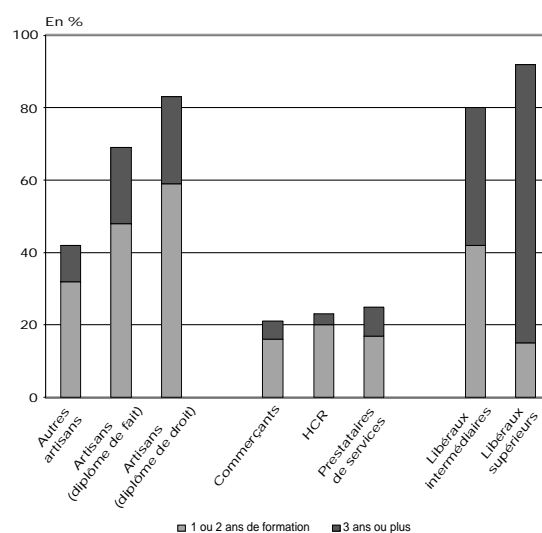
Toutes les professions libérales supérieures (médecins, pharmaciens, professions juridiques et fiscales, etc.), sont soumises à des conditions de diplômes de niveau bac + 5, voire plus, pour s'installer. Pour certaines d'entre elles, l'accès est de plus contrôlé par un *numerus clausus* : notaires, pharmaciens, par exemple.

L'entrée dans les professions libérales intermédiaires (infirmières, sages-femmes, spécialistes de la rééducation, de l'appareillage médical) est aussi soumise à condition de diplôme (diplôme universitaire ou écoles reconnues par l'État).

Dans l'artisanat, deux groupes de professions se distinguent, celles pour lesquelles un diplôme de droit est requis pour l'installation et celles dans lesquelles s'installent de fait des individus ayant suivi une formation spécifique. Le commerce artisanal, la coiffure, la boulangerie, la boucherie et la charcuterie requièrent des diplômes professionnels de niveau CAP ou BEP, très fréquemment préparés sous la forme d'un apprentissage. Les organisations professionnelles ont joué un rôle important en obtenant des pouvoirs publics des lois limitant l'accès à ces professions aux détenteurs d'un brevet professionnel (Zarca, 1988). L'entrée dans certaines professions, relevant principalement de l'artisanat du bâtiment et de l'industrie (artisans du meuble, charpentiers, tôliers-carrossiers, etc.) concerne surtout des personnes formées en apprentissage. Dans d'autres professions, les électriciens du bâtiment par exemple, la plupart des indépendants ont un diplôme spécialisé. L'entrée dans ces professions d'artisans nécessite donc, de fait, d'avoir reçu une formation ou un diplôme.

Le passage par une formation spécifique (cf. encadré 4) pour pouvoir accéder à une profession apparaît ainsi, à bien des égards, comme caractéristique des professions libérales et des artisans (cf. graphique III).

Graphique III
Proportion d'indépendants ayant suivi une formation spécifique



Lecture : parmi les commerçants, 21 % ont suivi une formation spécifique à leur métier, dont 5 % une formation de 3 ans ou plus.

Champ : ensemble des indépendants.

Source : FQP 1993, Insee.

Encadré 4

COMPARER LES MÉTIERS ET LES FORMATIONS

Quand on cherche à comparer le métier du père à celui du fils, ou bien à déterminer si la formation suivie par un indépendant correspond bien au métier exercé, on se heurte rapidement à des problèmes liés aux nomenclatures existantes. Certaines nomenclatures sont en effet très imprécises (la profession du père ou au premier emploi est codée selon la CS à 2 chiffres) ou bien inadaptées.

Une comparaison textuelle

C'est pourquoi on a choisi ici de comparer directement les libellés en clair. L'idée de départ est que si un même mot se retrouve dans deux libellés, on pourra conclure qu'ils sont identiques, ou du moins apparentés. Par exemple, si un « marchand de fruits et légumes » a déclaré que son père était « producteur de fruits et légumes », on en déduira que le fils fait presque le même métier que son père, dans le sens où ils ont eu tous les deux à connaître et à manier le même produit.

Cependant, cette comparaison sur les mots n'est pas entièrement satisfaisante. Certains mots ont une signification trop générale (« entreprise », « ouvrier », etc.) pour pouvoir être comparés entre eux. Deux mots différents peuvent aussi être plus ou moins synonymes. Pour certains couples de mots, il est facile de considérer qu'ils renvoient au même métier : « vente » et « vendeur », par exemple. Pour d'autres, la distance sémantique entre les deux mots est plus grande : ainsi faut-il considérer que « boulangerie » et « pâtisserie » renvoient au même métier ? Il est donc nécessaire de faire des choix selon le degré de précision que l'on veut obtenir, et donc selon la définition plus ou moins extensive que l'on donne à la notion de métier.

On a opté pour une définition assez large en considérant que chaque métier pouvait être décrit par un ou plusieurs produits, services ou fonctions. La nomenclature construite distingue 8 fonctions, 16 produits et 13 services (cf. tableau).

On a alors établi une base de connaissance (ou base d'apprentissage) (1) à partir des mots utilisés dans les libellés en clair des professions et des secteurs d'activité : à chaque mot (non vide), on fait correspondre un des produits, services ou fonctions du tableau. Certains mots n'ont toutefois pas le même sens selon le contexte : par exemple le mot « peinture » peut renvoyer à la production de peintures et donc à la chimie, ou bien à la peinture en bâtiment et donc à la catégorie « bâtiment (finitions) ». Lorsque l'information était disponible (c'est le cas de la profession au premier emploi), on a utilisé la nomenclature en 60 postes de la NAF pour décider dans quelle catégorie il fallait placer ce mot.

Ensuite, à l'aide de cette base de connaissance, on compare entre eux les différents libellés de profession et de spécialité de formation : si dans deux libellés on rencontre le même produit, service ou fonction, on a considéré qu'ils étaient apparentés. Trois indicateurs utilisés dans cet article sont issus de cette procédure :

- avoir une expérience professionnelle dans le même métier (comparaison de la profession de 1988 ou 1993 avec celle au premier emploi) ;
- avoir le même métier que son père ;
- avoir suivi une formation spécifique.

1. Dans la terminologie des systèmes experts, il s'agit d'une base de donnée comportant un certain nombre d'informations ou de règles : à chaque mot est associé un des produits, services ou fonctions.

Une nomenclature pour décrire chaque métier

Fonction	Produit	Services
Secrétariat	Électricité	Enseignement
Gestion, comptabilité	Mécanique (hors automobile)	Santé
Fonctions administratives	Automobile	Architecture
Commerce, vente	Mécanique de précision	Juridique
Recherche, méthode	Travail des métaux	Informatique
Direction générale	Plomberie, chaufferie	Banque, assurance
Manutention	Chimie	Poste
Transports	Extraction	Hôtel-café-restaurant
	Textile	Tourisme
	Travail du bois	Nettoyage ménager
	Livres, papier	Sécurité, gardiennage
	Boulangerie, confiserie	Services aux personnes
	Bâtiment (finitions)	Action sociale et récréative
	Bâtiment (gros œuvre)	
	Produits d'origine végétale	
	Produits d'origine animale	

Les formations des artisans sont généralement de courte durée : elles ne correspondent donc pas à une accumulation de capital scolaire, mais plutôt à une culture de métier au sens traditionnel du terme (Zarca, 1988) : l'apprentissage fait partie intégrante de ces professions dans la mesure où il permet la transmission du métier et son exercice indépendant.

Ce passage par une formation spécifique concerne beaucoup moins les indépendants des services que les autres indépendants. Les formations commerciales sont, en effet, de création récente et leurs bases techniques n'ont pas la même solidité que dans les métiers de l'artisanat. Les prestataires de services correspondent aussi à des nouveaux métiers pour lesquels les formations n'existent que de manière embryonnaire.

Les conditions de diplômes à l'entrée de certaines professions libérales et d'artisans constituent également un système de régulation collective, formalisée ou non : elles limitent la concurrence et permettent à chaque indépendant en place de maîtriser les aspects techniques et organisationnels de sa profession. Les probabilités de survie sont ainsi d'autant plus élevées que les restrictions à l'entrée sont fortes (cf. tableau 4). Parmi les entreprises individuelles créées en 1990, 60 à 70 % des professions libérales et des artisans nécessitant un diplôme de droit ont atteint leur cinquième anniversaire, alors que ce taux n'est que de 35 à 40 % pour les indépendants des services et pour les autres artisans.

L'expérience professionnelle antérieure conditionne l'activité d'indépendant

Les parcours professionnels suivis distinguent aussi les artisans des indépendants des services. La proportion d'indépendants qui s'installent immédiatement sans avoir été salarié et la durée d'expérience professionnelle salariée sont similaires pour les artisans et les indépendants des services. L'activité de sept artisans sur dix en tant qu'indépendant se situe dans le même métier que leur emploi salarié antérieur (cf. encadré 4). Pour les indépendants des services, au contraire, se mettre à son compte correspond très souvent à un changement de trajectoire professionnelle (cf. tableau 5) : les circonstances d'entrée dans les professions d'indépendants des services semblent marquées par « le hasard et ses nécessités » (Gresle, 1987). L'examen des situations des bénéficiaires de

Tableau 4
Taux de survie à cinq ans en 1995
des entreprises individuelles créées en 1990*

En %

Types d'entreprises individuelles	Taux de survie
Artisans (diplôme de droit)	61,0
Artisans (diplôme de fait)	48,0
Autres artisans	36,4
Ensemble artisans	44,6
Commerçants	35,4
Prestataires de services	37,2
Hôtels-café-restaurants (HCR)	41,0
Ensemble services	37,3
Libéraux supérieurs	70,7
Libéraux intermédiaires	66,7
Ensemble libéraux	69,2
Ensemble	43,9

Lecture : 61 % des entreprises individuelles créées en 1990 dans les secteurs de l'artisanat nécessitant un diplôme à l'installation, ont atteint ou dépassé leur cinquième anniversaire. Source : Sirene - pôle de la démographie d'entreprise, Insee. * Bernard Thirion, du pôle de compétence nationale sur la démographie des entreprises de Nancy, a calculé ces données à notre demande : qu'il en soit ici remercié.

Tableau 5
Part des indépendants ayant eu une expérience professionnelle salariée dans le même métier

En %

Artisans (diplôme de droit)	85
Artisans (diplôme de fait)	68
Autres artisans	60
Commerçants	55
Prestataires de services	29
Hôtels-café-restaurants (HCR)	27
Libéraux supérieurs	96
Libéraux intermédiaires	65
Ensemble	54

Lecture : parmi les indépendants des HCR ayant eu une expérience salariée avant de s'installer, 27 % l'ont acquise dans le même métier. Champ : ensemble des indépendants. Source : enquête FQP 1993, Insee.

Tableau 6
Taux d'installation selon la localisation

En %

Type de localisation	Taux d'installation
Zones de type 1 : agriculture, artisanat	5
Zones de type 2 : tourisme et services	9
Zones de type 3 : autres zones	4
Ensemble	4,5

Lecture : 9 % des personnes non indépendantes en 1988 se sont mises à leur compte entre 1988 et 1993 dans des zones de type 2. Source : enquête FQP 1993, Insee.

l'Accre (programme public d'aide à la création ou à la reprise d'entreprises par les chômeurs) montre que les emplois des services apparaissent comme des professions où la reconversion est facile et ne demandant pas de connaissances spécifiques (Aucouturier *et al.*, 1996).

L'expérience professionnelle antérieure est une dimension essentielle de l'entrée et de la sortie dans le statut d'indépendant. Une activité salariée antérieure longue peut permettre l'accumulation d'un capital économique. La connaissance du métier peut aussi inciter à l'exercer comme indépendant. Elle permet aussi la constitution d'un réseau professionnel (fournisseurs, clients, partenaires) favorisant une insertion durable dans le secteur d'activité choisi.

L'importance de la localisation

L'importance du capital social pour l'installation et la survie des petites entreprises apparaît également au travers de la localisation territoriale. À l'échelon local, l'activité économique rapproche les indépendants de leurs clients ou de leurs salariés (Tabard, 1993b). Des territoires se dessinent où l'activité des indépendants s'inscrit dans un réseau de relations économiques et sociales plus ou moins denses. Il est fréquent que les petites entreprises d'une même filière ou d'un même secteur d'activité soient très concentrés géographiquement (6). Ce regroupement peut entraîner plus de concurrence mais permet surtout l'établissement de relations plus coopératives.

On distingue trois types de localisation (7). Un premier pôle est caractérisé par la très forte complémentarité de l'agriculture et de l'artisanat (zones de type 1). Un deuxième regroupe les zones où une proximité d'habitat réunit les prestataires de services, les professionnels

du tourisme et les professions libérales (zones de type 2). La troisième catégorie est composée des zones où les indépendants sont proportionnellement peu nombreux (zones de type 3). Ces catégories sont de taille très inégale, respectivement 18 %, 9 % et 73 % de la population active occupée, mais elles sont représentatives des oppositions entre les différentes catégories d'indépendants. Dans les deux premières catégories, le taux d'installation est supérieur à la moyenne (cf. tableau 6) et la probabilité de survie est plus importante.

Le statut d'indépendant s'hérite souvent

La probabilité de s'installer, entre 1988 et 1993, est un peu plus élevée pour les enfants d'indépendants (6 %) que pour les enfants de salariés (4 %). Cette différence semble peu élevée sur une période de 5 ans, mais parmi l'ensemble des personnes qui se sont installées au moins une fois, plus de la moitié ont un père ou un beau-père indépendant (cf. tableau 7). Le statut d'indépendant est ainsi largement hérité (Gollac et Laulhé, 1987).

Cette transmission du statut peut s'interpréter de différentes manières. La première est liée à la possibilité de recevoir des parents un capital économique. Mais cet avantage n'est pas spécifique aux parents indépendants : avoir des parents financièrement à l'aise ou qui se sont portés caution lors d'un emprunt influe positivement sur la mise à son compte (Laferrère, 1998). La probabilité de se mettre à son compte est ainsi du même ordre de grandeur pour les enfants de cadres que pour les enfants d'indépendants. Se mettre à son compte quand on a un parent indépendant correspond rarement à la reprise de l'entreprise familiale (cf. tableau 8). Mais l'accès à un capital professionnel est très lié à la possibilité de mobiliser le réseau familial afin de limiter le recours aux partenaires extérieurs (Bauer, 1991). L'appel aux ressources financières du milieu familial peut aussi favoriser la survie de l'entreprise en permettant de surmonter d'éventuelles difficultés de trésorerie.

L'avantage d'avoir des parents indépendants dans la mise à son compte est aussi culturel. Avoir grandi dans une famille d'indépendant

Tableau 7
Proportion d'enfants ou de beaux-enfants d'indépendants parmi les indépendants et les salariés

	En %
Indépendants, enfants d'indépendants	38
Salariés, enfants d'indépendants	22
Parmi les personnes en couple :	
<i>Indépendant, enfants ou beaux-enfants d'indépendants</i>	51
<i>Salariés, enfants ou beaux-enfants d'indépendants</i>	35

Lecture : parmi les personnes en couple, 51 % de celles qui se sont mises à leur compte au moins une fois ont un père ou un beau-père indépendant, alors que ce n'est le cas que de 35 % de celles qui ont toujours été salariées.
Source : enquête FQP 1993, Insee.

6. Cette concentration se vérifie aussi bien pour les activités commerciales traditionnelles (artisanat et commerce du meuble dans le Faubourg Saint-Antoine à Paris) que pour les nouvelles technologies (constitution de pôles autour des campus universitaires).
7. Ces types de localisation s'appuient sur la nomenclature socio-économique des quartiers et des communes (Tabard, 1993a).

peut avoir favorisé le goût d'exercer un travail indépendant et la volonté d'être son propre patron (Gresle, 1987). Mais ce qui est transmis relève aussi de la formation sur le tas, de la transmission d'un savoir-faire professionnel acquis auprès de ses parents, pendant les vacances scolaires par exemple. Afin de mesurer cet apprentissage informel, la profession de chaque indépendant est comparée à celle de son père (cf. encadré 4). Environ un indépendant sur quatre, parmi les artisans ou les indépendants des services, a le même métier que son père, que celui-ci soit indépendant (avec ou sans reprise de l'entreprise paternelle) ou salarié.

Les conditions à l'installation jouent aussi sur la survie

Les moyens consacrés au lancement du projet et l'expérience professionnelle antérieure sont les principaux facteurs de survie des entreprises (Lamontagne et Thirion, 2000). Ces éléments ont aussi une influence sur la mise à son compte mais sont plus difficilement repérables statistiquement et leur interprétation plus ambivalente, dans la mesure où ils sont généralement endogènes au processus. Le montant initial susceptible d'être investi peut correspondre à un effet incitatif : c'est parce qu'un individu se trouve en possession d'un certain patrimoine qu'il va faire le choix de se mettre à son compte. Mais l'acquisition de ce capital peut justement avoir été prévue dans cet objectif par un comportement d'épargne spécifique avant la mise à son compte. La même ambivalence joue aussi sur le métier antérieur ou le type de formation suivie.

La comparaison, pour chaque catégorie d'indépendant, du rôle respectif des facteurs (acquisition d'un capital professionnel, condition de diplôme de droit ou de fait, expérience professionnelle antérieure, etc.) jouant à la fois sur l'installation et la survie permet de mettre en évidence, de manière descriptive, l'articulation des deux dimensions comptable et organisationnelle.

Des régressions logistiques sur la probabilité de se mettre à son compte et sur celle d'être toujours indépendant cinq ans plus tard, permettent de comparer l'influence respective des différents facteurs agissant sur le fait de devenir indépendant et de le rester, pour les artisans d'une part et pour les indépendants des services d'autre part (8).

Dans la mesure du possible, les mêmes variables ont été introduites dans les deux régressions (cf. encadré 5). Même si l'interprétation de certains de ces éléments peut être ambivalente, le niveau d'investissement initial, le fait d'avoir des parents ou beaux-parents indépendants ou cadres, la taille de la fratrie et la situation professionnelle du conjoint permettent de représenter, avec les données disponibles, la dimension comptable. La dimension organisationnelle est appréhendée au travers de l'expérience professionnelle salariée dans le

8. Cette articulation n'est pas présentée pour les professions libérales car cette catégorie constitue un ensemble très homogène, particulièrement en termes de formation et de parcours professionnel. Elle présente aussi la particularité d'avoir des taux de survie très élevés : les facteurs explicatifs de la mise à son compte et du maintien dans le statut d'indépendant sont ainsi difficilement identifiables.

Tableau 8
Recevoir un métier ou mobiliser le capital des parents

	En %		
	Artisans	Indépendants des services	Professions libérales
Part d'indépendants dont le père avait le même métier :	25	22	20
- dont reprise de l'entreprise des parents	6	6	1
- dont création ou reprise d'une autre entreprise, mais dans le même métier que le père	9	9	15
- dont le père était salarié	10	7	4
Part d'indépendants dont le père avait un métier différent :	75	78	80
- dont père indépendant	24	22	20
- dont père salarié	51	56	60

Lecture : 25 % des artisans ont le même métier que leur père (cf. encadré 4 pour la définition), dont 10 % qui ont le même métier que leur père salarié.

Champ : ensemble des indépendants.

Source : enquête FQP 1993, Insee.

même métier, de la formation suivie, du métier du père et de la localisation territoriale.

Les colonnes 1 et 3 du tableau 9 présentent l'analyse simultanée de la probabilité de devenir artisan ou indépendant des services, plutôt que de rester salarié ou devenir autre indépendant (agriculteurs et professions libérales) en utilisant un *logit multinomial*. Les colonnes 2 et 4 du tableau 9 correspondent à deux régressions logistiques de la probabilité de rester indépendant, l'une pour les artisans,

l'autre pour les indépendants des services (9). Ces régressions ont avant tout un but descriptif. Pour la première en particulier, il ne s'agit pas de repérer qui deviendra indépendant et qui restera salarié, mais plutôt de constater que la mise à son compte est plus ou moins associée à telle ou telle caractéristique.

9. La première régression porte sur les personnes non indépendantes en 1988 et qui se sont éventuellement installées pour la première fois entre 1988 et 1993. La seconde concerne l'ensemble des artisans et l'ensemble des indépendants des services.

Encadré 5

ANALYSER L'INSTALLATION ET LA SURVIE

Pour analyser la survie, on introduit *la durée depuis l'installation*, ce qui permet d'analyser les résultats à ancienneté dans l'indépendance donnée. Cette variable n'a pas de sens pour l'étude de l'installation.

Mesurer l'expérience professionnelle salariée

L'expérience professionnelle salariée est mesurée d'un côté par la durée qui sépare l'entrée dans la vie active avec la date éventuelle d'installation, et de l'autre par la proximité de métier entre le premier emploi et l'emploi de 1993 (installation) ou de 1988 (survie). Les bornes retenues pour les durées correspondent aux médianes constatées sur chacun des échantillons. Ainsi, dans l'analyse de l'installation, on parle d'expérience salariée courte pour désigner les durées entre 0 et 8 ans. Pour celle de la survie, cette expression désigne les durées entre 1 et 13 ans.

Pour la survie uniquement, une modalité supplémentaire correspond aux individus s'installant immédiatement au moment de leur premier emploi. Cette catégorie est beaucoup trop faible pour les nouveaux indépendants : ils sont donc regroupés avec les personnes ayant connu une expérience courte.

Calculer le nombre d'années de formation spécifique

Il s'agit du nombre d'années de formation pour lesquelles on peut considérer que la spécialité correspond au métier de 1993 ou de 1988. Les années de formation à la gestion que les personnes ont pu suivre sont aussi prises en compte.

Déterminer le niveau d'investissement requis selon le secteur

Ne disposant pas directement du montant investi par la personne qui s'est mise à son compte, cette variable est approchée en repérant le niveau moyen d'investissement hors endettement par secteur nécessaire pour se mettre à son compte (1). Cet indicateur en trois tranches correspond à la répartition des indépendants en trois tiers. Pour analyser l'installation, on détermine,

pour les salariés en 1993, le niveau d'investissement qu'ils auraient eu à mettre en œuvre pour s'installer dans le même secteur que leur employeur. De manière mécanique, cela conduit à supprimer les secteurs pour lesquels il ne peut y avoir de mise à son compte (il s'agit principalement des services administratifs de l'État et des collectivités locales). Dans l'approche descriptive retenue ici, cette restriction ne fausse pas l'interprétation des résultats.

Distinguer l'héritage et la transmission du savoir-faire

Afin de reprendre la distinction entre héritage d'un patrimoine économique et transmission d'un savoir-faire, on a considéré d'une part ceux dont au moins un des parents était indépendant ou cadre, et d'autre part ceux qui avaient le même métier que leur père, que celui-ci soit salarié ou non. Dans le cadre de cet article, la comparaison au métier du père présente deux limites d'interprétation : on ne repère la profession du père qu'à la fin des études de la personne et non au moment de son éventuelle installation ; une telle notion n'a évidemment pas beaucoup de sens pour des métiers récemment apparus.

Prendre en compte la situation du conjoint et des beaux-parents

La modalité « célibataire » ou « pas de beaux-parents » n'a été introduite qu'une seule fois, mais par souci de lisibilité des résultats par groupe de variables, elle figure deux fois dans les tableaux.

Redresser du biais de sélection endogène

Dans l'analyse de la survie, on utilise la pondération (normée à 1) issue du redressement de l'échantillon (cf. encadré 3) afin d'éliminer le biais de sélection endogène lié à la durée de survie.

1. Nous reprenons ici, sous une forme un peu différente, une approche introduite par (Zarca, 1977).'

Tableau 9
Installation et survie des artisans et des indépendants des services

Variables introduites	Artisans		Indépendants des services	
	Installation	Survie à 5 ans	Installation	Survie à 5 ans
Ancienneté de l'installation <i>(variable linéaire)</i>		0,16 +++		0,10 +++
Niveau d'investissement selon le secteur				
<i>Faible</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Moyen	ns	ns	ns	++
Élevé	ns	++	--	ns
Origine sociale des parents				
<i>Père et mère salariés</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Au moins un indépendant ou cadre	ns	+++	++	ns
Taille de la fratrie				
Enfant unique	ns	ns	ns	-
<i>Deux enfants</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Trois enfants et plus	ns	--	ns	ns
Situation du conjoint				
<i>Conjoint inactif</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Conjoint salarié	ns	ns	---	+++
Conjoint indépendant	+++	ns	+++	+++
Célibataire	---	--	---	ns
Origine sociale des beaux-parents				
Pas de beaux-parents	---	--	---	ns
<i>Beau-père et belle-mère salariés</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Au moins un indépendant ou cadre	ns	ns	ns	ns
Expérience professionnelle antérieure comme salarié				
<i>Aucune, installation immédiate</i>		Réf.		Réf.
<i>Expérience courte dans le même métier</i>	Réf.	ns	Réf.	++
Expérience courte dans un métier différent	ns	ns	ns	ns
Expérience longue dans le même métier	ns	++	ns	+++
Expérience longue dans un métier différent	-	++	ns	+
Formation spécifique pour le métier				
<i>Aucune formation spécifique</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Entre 1 et 2 ans de formation	+++	+++	ns	ns
Trois ans et plus	ns	ns	ns	ns
Métier du père				
<i>Métier du père différent</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Même métier que le père	+++	ns	ns	ns
Dimension spatiale				
Zones de type 1 (agriculture, artisanat)	ns	ns	--	ns
Zones de type 2 (tourisme, services)	ns	++	+++	++
<i>Autres zones</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.
Tranche d'unité urbaine				
Agglomération parisienne	ns	ns	++	ns
Grande ville de province	-	--	ns	ns
Petite ville de province	ns	--	ns	ns
<i>Hors unité urbaine</i>	Réf.	Réf.	Réf.	Réf.

Lecture : les signes +++ ou --- indiquent des effets significatifs à 1 %, les signes ++ ou -- à 5 % et les signes + ou - à 10 %. Ces signes n'indiquent pas l'importance des effets, mais nous avons choisi de ne pas reporter les coefficients, car ils apportaient peu à l'interprétation des résultats. Le sigle « ns » indique que les effets ne sont pas significatifs. Les cases grisées correspondent aux variables ou modalités non introduites.

La lecture des résultats est différente pour l'étude de l'installation et de la survie. Par exemple, pour la catégorie « expérience longue dans un métier différent » pour les artisans :

- le signe « - » pour l'installation, signifie que, toutes choses égales par ailleurs, une expérience longue dans un métier différent de celui exercé en 1993 est moins fréquemment associée à une installation comme artisan qu'à une installation comme autre indépendant ou un maintien dans le salariat.

- le signe « ++ » pour la survie, signifie que, toutes choses égales par ailleurs, pour les artisans à la date T, une expérience longue dans un métier différent de celui exercé en T, est plus fréquemment associée au fait d'être encore indépendant en T + 5, que d'être salarié ou chômeur à cette date.

Source : enquête FQP 1993, Insee.

La logique de métier domine pour les artisans

Le capital économique ne constitue pas une barrière à l'entrée chez les artisans, mais plutôt une barrière à la sortie (cf. tableau 9). Ce sont les artisans qui travaillent dans les secteurs où le niveau de capital est le plus élevé qui restent le plus longtemps indépendant. L'impact du capital économique sur la survie des entreprises artisanales apparaît aussi au travers de l'origine sociale : on reste d'autant plus longtemps artisan que l'on a des parents indépendants ou cadres. Cet effet est renforcé quand on considère le nombre de frères et sœurs : les artisans issus d'une famille de trois enfants ou plus ont moins de chances de rester indépendant.

L'origine sociale joue aussi pour les artisans, au moment de l'installation, par l'intermédiaire de la transmission d'un métier : avoir le même métier que son père est significativement associé à la mise à son compte.

S'installer comme artisan après une longue expérience salariée est relativement rare, mais influe positivement sur la survie de l'entreprise. L'effet d'une expérience salariée antérieure durable sur la probabilité de survie de l'entreprise est toujours positif, que ce soit dans le même métier ou pas. Cet effet est peut-être lié à la possibilité d'accumulation d'un capital économique pendant la durée d'activité salariée.

Les formations courtes spécifiques, entre un et deux ans, sont fortement associées à la mise à son compte comme artisan, mais aussi à la survie des entreprises artisanales. Dans la plupart des cas, elles correspondent à des formations de niveau V, de type CAP, préparées ou non sous la forme de l'apprentissage.

Enfin, l'implantation dans des zones de type 2 (tourisme et services) favorise la survie des entreprises artisanales : bien qu'ils y soient peu nombreux, ces zones constituent pour eux un marché potentiel dynamique.

Ces éléments montrent qu'au moment de l'installation, une logique de métier, liée à une formation ou à une transmission familiale, prédomine chez les artisans. L'existence d'une culture de métier et de contraintes plus ou moins formelles de diplôme dans l'artisanat régulent l'entrée dans les différentes professions. Cette régulation permet de limiter la concurrence et favorise l'établissement de

réseaux professionnels basés sur la reconnaissance entre pairs. La coopération, voire l'entraide, entre artisans d'une même filière est ainsi fréquente, par exemple dans l'artisanat du bâtiment : elle peut prendre la forme de dépannage, en cas de défaillance d'un outil ou de rupture de stock, avoir recours au travail de l'autre en cas de surcharge ou envoyer un client chez un autre (Zarca, 1988). Mais ces aspects organisationnels ne sont pas toujours suffisants en cas de problème financier : les entreprises artisanales sans capitaux économiques ont moins de chances de survivre. En effet, « *il ne suffit pas de connaître un métier, d'avoir le goût du travail bien fait* », mais il faut aussi « *les fonds nécessaires (...) à la traversée d'une conjoncture difficile, à la régulation de sa trésorerie.* » (Zarca, 1977).

Les indépendants des services sans expérience professionnelle ont des difficultés

Les facteurs qui déterminent les entrées et les sorties des indépendants des services sont, dans l'ensemble, opposés à ceux des artisans (cf. tableau 9).

Le capital économique constitue une barrière à l'entrée : l'installation des indépendants des services dans un secteur nécessitant un niveau élevé d'investissement initial est difficile. L'origine sociale joue dans le même sens à l'installation : devenir indépendant des services est associé à avoir des parents indépendants ou cadres. La dimension comptable ne semble toutefois pas avoir d'impact sur les taux de survie.

L'expérience salariée a un effet positif pour la survie des indépendants des services sous la forme d'une expérience spécifique : avoir travaillé dans le même métier favorise la survie de l'entreprise et cet effet est d'autant plus important que cette expérience a été longue. En revanche, et contrairement aux artisans, aucune formation spécifique ne correspond à l'installation ou à la survie des indépendants des services.

La localisation joue un rôle uniquement dans l'installation des indépendants des services. Les zones de type 1 (agriculture et artisanat) sont peu favorables à leur installation, au contraire des zones de type 2 (tourisme et services) : la mise à son compte comme indépendant des services est plus fréquente là où il existe un marché et un effet d'entraînement lié à la

concentration de ce type d'activité. Parallèlement, ces localisations correspondent à l'existence d'un réseau particulièrement dense de relations professionnelles qui leur permettent de faire exister l'entreprise plus longtemps.

Pour les indépendants des services, trois facteurs principaux déterminent la mise à son compte : la possibilité de mobiliser le capital économique de la génération précédente, travailler dans un secteur ne nécessitant pas un niveau trop élevé de capital pour s'installer, l'existence d'un marché local. À un moment de leur carrière, certaines personnes ont l'opportunité ou sont contraintes de se mettre à leur compte dans les services non réglementés. Elles le feront plus facilement si elles disposent d'un capital économique ou si elles s'installent dans un secteur ne nécessitant pas un capital trop élevé. À cet égard, la mise en place de l'Accre (10) a vraisemblablement eu un effet incitatif important sur la mise à son compte dans le domaine des services.

L'absence de restrictions à l'entrée rend possible l'installation de personnes n'ayant qu'une très faible maîtrise des aspects techniques et organisationnels de leur profession. Dans ce cadre, la survie des entreprises de services relève de la capacité à maîtriser les aspects organisationnels, liés à l'expérience professionnelle antérieure et à la viabilité du projet. Cette dimension renvoie à une logique de compétence grâce à laquelle les indépendants des services, du fait de leur expérience professionnelle et du réseau qu'ils ont pu constituer, renforcent leur pouvoir de négociation avec leurs clients ou leurs fournisseurs et ainsi leur capacité à rester indépendants (Dupuy et Larré, 1998). Les itinéraires des chômeurs créateurs d'entreprise montrent que la survie de l'entreprise suppose une bonne connaissance du métier, alors même que cette exigence n'apparaissait pas indispensable à tous lors de l'installation (Aucouturier *et al.*, 1996).

La mise à son compte et la survie de l'entreprise : aussi une histoire de couple

L'entourage familial exerce un rôle prépondérant dans les processus d'entrée et de sortie du statut d'indépendant. À un âge donné, les indépendants non agricoles vivent plus souvent en couple que les salariés (Toulemon, 1998). Pour les artisans et les indépendants des services, la situation du conjoint joue de manière similaire. Dans les deux cas, les célibataires s'installent moins fréquemment que

les autres, alors que l'installation semble plus facile lorsque les deux conjoints se mettent à leur compte ensemble. Le projet de mise à son compte est généralement conçu avec l'aide du conjoint, que celui-ci soit directement impliqué dans le travail de l'entreprise ou qu'il travaille comme salarié à l'extérieur pour assurer des rentrées financières. Mais ces éléments interviennent aussi sur la survie de l'entreprise en jouant un rôle d'amortisseur dans le cas de difficultés financières de l'entreprise.

Le statut d'indépendant peut aussi être précaire

Ces différences entre la mise à son compte et la survie de l'entreprise pour les artisans et les indépendants des services incitent à examiner les situations concrètes qui président à l'entrée et la sortie de l'indépendance, et donc à se pencher sur la définition du statut d'indépendant.

La dimension organisationnelle (régulation collective, formation, expérience professionnelle) semble déterminante pour les artisans, aussi bien pour la mise à son compte que pour la survie. Pour les indépendants des services, la dimension comptable est une condition nécessaire à l'installation, mais se révèle insuffisante à assurer la survie de l'entreprise si elle ne s'accompagne pas d'une qualification et d'un capital social suffisant. En effet, ces professions se caractérisent par une absence de régulation collective des relations entre les indépendants. Elles sont marquées soit par des situations de forte concurrence, soit par des pratiques de quasi-salariat (11). C'est au sein de ces secteurs que se sont fortement développées ces nouvelles formes d'indépendance, particulièrement sous la forme de contrats à long terme avec les fournisseurs (franchise) ou avec les clients (contrats de sous-traitance, régie). Elles permettent de limiter la concurrence et de diminuer les risques courants, mais au prix toutefois d'un accès incomplet à l'indépendance et de l'acceptation du risque de défaillance du partenaire privilégié.

10. Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise. Cette aide a existé de 1977 à 1997, mais les très fréquentes modifications des conditions d'attribution ont rendu difficile leur évaluation. Pour un bilan se reporter à (Aucouturier *et al.*, 1996) et (Charpail et Simon, 1999). Depuis 1998, de nouvelles mesures sous la forme d'une avance remboursable ont été mises en place (programme EDEN).

11. Les mécanismes d'hybridation entre travail salarié et travail indépendant, et la précarité qui s'y rattache parfois, existent aussi dans les secteurs artisanaux, même si leur mise en lumière est plus complexe que dans les secteurs de services (Morin *et al.*, 1999).

Cette situation peut s'illustrer au travers des phénomènes d'externalisation. Quand une entreprise licencie un de ses salariés et lui demande de se mettre à son compte pour continuer à faire le même travail, transformant ainsi un contrat de travail en contrat commercial, l'entreprise transfère le risque sur son ancien salarié. On parle alors de situation de quasi-salariat. Mais si ce même indépendant réussit par la suite à élargir sa clientèle, en utilisant par exemple l'expérience et le réseau professionnel acquis comme salarié, alors son statut juridique restera identique, mais on pourra considérer qu'il a durablement acquis son indépendance.

Le problème du statut social se pose alors fortement pour ceux qui ne réussissent pas

à conquérir leur autonomie et sont ainsi voués à conserver un statut précaire. Cette situation est plus fréquente chez les indépendants des services que chez les artisans. Toute ancienneté d'installation confondue, parmi les indépendants des services une année donnée, seuls 44 % sont encore indépendants 5 ans après, alors que c'est le cas de 57 % des artisans. Parallèlement, le risque de chômage est de 23 % pour les indépendants des services et de 13 % chez les artisans. La faiblesse de la qualification et du réseau professionnel apparaissent comme des handicaps pour les indépendants des services que les aides financières à la création d'entreprise ne peuvent surmonter. □

Les auteurs remercient les deux rapporteurs ainsi qu'Alain Chenu, Michel Glaude et Christine Thiesset pour leur lecture attentive et leurs remarques.

BIBLIOGRAPHIE

Aucouturier A.-L., Cealis R. et Charpail C. (1996), « Itinéraires du chômeur créateur d'entreprise », *Cahier Travail et Emploi*, Dares.

Bauer M. (1991), « De l'*homo economicus* au *pater familias* : le patron d'entreprise entre le travail, la famille et le marché », in *Jeux de Familles*, Martine Ségualen (coord.), Presses du CNRS.

Bonneau J. et Francoz D. (1995), « Le profil du créateur influence la survie de l'entreprise », *Insee Première*, n° 372.

Charpail C. et Simon M.-O. (1999), « La situation des entreprises créées en 1994 par des chômeurs bénéficiaires d'une aide publique », *Premières Synthèses*, 99-12, n° 51-2, Dares.

Dupuy Y. et Larre F. (1998), « Entre salariat et travail indépendant, les formes hybrides de mobilisation du travail », *Travail et Emploi*, n° 77, 4/98, pp. 1-13, Dares.

Gollac M. et Laulhé P. (1987), « Les composantes de l'héritage sociale : un capital économique et culturel à transmettre », *Économie et Statistique*, n° 199-200, pp. 95-105.

Gourieroux C. et Montfort A. (1991), « Modèles de durée et effets de génération », document de travail du Crest, n° 9125.

Gresle F. (1987), *L'univers de la boutique*, Presses Universitaires de Lille.

Lafferère A. (1998), « Devenir travailleur indépendant », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 13-28.

Lamontagne É. et Thirion B. (2000), « Création d'entreprises : les facteurs de survie. Les qualités du projet priment sur celles du créateur », *Insee Première*, n° 703.

Laulhé P. (1988), « Se mettre à son compte : des installations plus nombreuses, mais plus fragiles », *Économie et Statistique*, n° 209, pp. 23-31.

Malpot J.-J. et Missègue N. (1996), « Patrimoine des indépendants : une autre logique d'accumulation », *Économie et Statistique*, n° 296-297, pp. 91-112.

Marchand O. (1998), « Salariat et non-salariat dans une perspective historique », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 3-11.

Missègue N. (1998), « L'activité des couples d'indépendants et de salariés », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 89-111.

Morin M.-L., Dupuy Y., Larre F. et Sublet S. (1999), « Prestation de travail et activité de service », *Cahier Travail et Emploi*, Dares.

Rosenwald F. (1998), « Le financement de l'investissement des petites entreprises industrielles : la place prépondérante de l'autofinancement », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 127-136.

Tabard N. (1993a), « Représentation socio-économique du territoire », document de travail Insee-DSDS, F-9304.

Tabard N. (1993b), « Des quartiers pauvres aux banlieues aisées : une représentation sociale du territoire », *Économie et Statistique*, n° 270, pp. 5-22.

Toulemon L. (1998), « Situation professionnelle et comportement familiaux des indépendants », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 29-51.

Zarca B. (1977), « Barrières à l'entrée, turbulences et facteurs d'exclusion de l'artisanat », *Consommation*, n° 4, pp. 59-93.

Zarca B. (1986), *L'artisanat français : du métier traditionnel au groupe social*, Economica.

Zarca B. (1988), « Identité de métier et identité artisanale », *Revue Française de Sociologie*, n° XXIX, pp. 247-273.

Regroupement des codes NAF et PCS utilisés pour la description des indépendants

Artisans

Artisanat (diplôme de droit)

151A : Production de viandes de boucherie
 151F : Charcuterie artisanale
 522C : Commerce de détail de viandes et produits à base de viande

158C : Boulangerie et boulangerie-pâtisserie, artisanale
 158D : Pâtisserie artisanale
 522G : Commerce de détail de pain, pâtisserie et confiserie

930D : Coiffure
 930E : Soins de beauté

Artisanat (diplôme de fait)

17 : Industrie textile
 18 : Industrie de l'habillement et des fourrures
 20 : Travail du bois
 36.1 : Fabrication de meubles
 452J : Réalisation de couvertures par éléments
 452L : Travaux de charpente
 453A : Travaux d'installation électrique
 453C : Travaux d'isolation
 453E : Installation d'eau et de gaz
 453F : Installation d'équipements thermiques et de climatisation
 453H : Autres travaux d'installation
 454C : Menuiserie bois et matières plastiques
 501Z : Commerce de véhicules automobiles
 502Z : Entretien et réparation de véhicules automobiles
 743A : Contrôle technique automobile

Autre artisanat

(10 à 14 : Industrie extractives)

15 : Industries alimentaires
 (sauf ceux classés en artisanat, diplôme de droit)
 16 : Industrie du tabac
 19 : Industrie du cuir et de la chaussure
 21, 22 : Industrie du papier et du carton, édition, imprimerie
 (sauf ceux classés en prestations de services)
 23 à 26 : Industrie chimique et des plastiques
 27, 28 : Métallurgie et travail des métaux

 29 : Fabrication de machines et d'équipements
 30 à 33 : Fabrication d'équipements électriques et électroniques
 (sauf ceux classés en activités libérales intermédiaires)
 34, 35 : Fabrication de matériel de transport
 36.2 à 36.6 : Industries diverses
 (40, 41 : Production et distribution d'eau, d'électricité, de gaz)

 45 : Construction
 (sauf ceux classés en artisanat, diplôme de fait)

Artisans (diplôme de droit)

2103 : Artisans bouchers, de 0 à 2 salariés
 2104 : Artisans bouchers, de 3 à 9 salariés
 2105 : Artisans charcutiers, de 0 à 2 salariés
 2106 : Artisans charcutiers, de 3 à 9 salariés

2101 : Artisans boulangers, pâtissiers, de 0 à 2 salariés
 2102 : Artisans boulangers, pâtissiers, de 3 à 9 salariés

2172 : Artisans coiffeurs, manucures, esthéticiens

Artisans (diplôme de fait)

2121 : Artisans tailleurs, couturiers

 2132 : Artisans du travail mécanique du bois
 2131 : Artisans du meuble
 2156 : Artisans menuisiers du bâtiment, charpentiers en bois

 2153 : Artisans électriciens du bâtiment
 2155 : Artisans plombiers, couvreurs, chauffagistes

2161 : Artisans mécaniciens réparateurs d'automobiles
 2162 : Artisans tôliers carrossiers d'automobiles

Autres artisans

2107 : Autres artisans de l'alimentation

 2122 : Artisans fabricants en cuirs et peaux
 2141 : Artisans de l'imprimerie et de l'édition

 2113 : Artisans du travail des métaux, de l'électromécanique
 2157 : Artisans serruriers, métalliers
 2111 : Artisans mécaniciens en machines agricoles
 2112 : Artisans en matériel de précision

 2142 : Artisans d'art
 2143 : Autres artisans de fabrication

 2151 : Artisans maçons, plâtriers
 2152 : Artisans en terrassement, travaux publics, parcs et jardins
 2154 : Artisans de la peinture et des finitions du bâtiment

Indépendants des services

Commerce

51 : Commerce de gros
(sauf ceux classés en prestataires de services)

52.1 : Commerce de détail en magasin non spécialisé

52.2 : Commerce de détail alimentaire en magasin
spécialisé

523E : Commerce de détail parfumerie et produits de beauté

52.4 : Autres commerces de détail en magasin spécialisé
(sauf ceux classés en activités libérales intermédiaires)

50.3 à 50.5 : Commerce équipements auto, motocycles,
carburants

52.5 : Commerce de détail de biens d'occasion en magasin

52.6 : Commerce de détail hors magasin

Hôtels, cafés, restaurants (HCR)

55 : Hôtels et restaurants

Prestations de services

222J : Activités graphiques

37 : Récupération

52.7 : Réparation

51.1 : Intermédiaires du commerce de gros

60 à 64 : Transports et communication

851J : Ambulances

65 à 67 : Activités financières

70, 71 : Immobilier, locations

72, 73 : Activités informatiques, recherche
et développement

74 : Services fournis principalement aux entreprises
(sauf ceux classés en activités libérales supérieures)
(ainsi que 75 : Administration générale (1))

80 : Education

85.3 : Action sociale

851H : Soins hors d'un cadre réglementé

90 à 93 : Services collectifs, sociaux et personnels (2)
(sauf ceux classés en artisanat, diplôme de droit)

95 : Services domestiques

Commerçants

2210 : Petits grossistes en alimentation

2211 : Petits grossistes en produits non alimentaires

2231 : Moyens grossistes en alimentation

2232 : Moyens grossistes en produits non alimentaires

2213 : Petits détaillants en alimentation générale

2212 : Petits détaillants en alimentation spécialisée

2233 : Moyens détaillants en alimentation

2217 : Petits détaillants en produits de luxe

2215 : Petits détaillants en équipement de la personne, articles
de sport

2214 : Petits détaillants en ameublement, décor, éqpt du foyer

2218 : Petits détaillants en librairie, photo, disques

2216 : Petits détaillants en quincaillerie, bricolage, bazar (3)

2219 : Exploitants et gérants libres de station service

2234 : Moyens détaillants en produits non alimentaires

Hôtels, cafés, restaurants (HCR)

2221 : Patrons de petit restaurant, café restaurant

2222 : Patrons de petit café, café tabac

2223 : Patrons de petit café associé à une autre activité

2224 : Patrons de petit hôtel, hôtel restaurant

2236 : Patrons de café, restaurant, hôtel, de 3 à 9 salariés

Prestataires de services

4635 : Assistants techniques des arts graphiques,
de la mode

2163 : Artisans réparateurs en électroménager

2164 : Artisans cordonniers, réparateurs divers

2235 : Intermédiaires indépendants du commerce

2174 : Artisans des services divers

2171 : Conducteurs de taxi artisans (4)

2181 : Transporteurs routiers indépendants

2243 : Agents de voyage et auxiliaires de transports
indépendants

2242 : Agents généraux et courtiers d'assurance indépendants

2241 : Agents immobiliers indépendants

3126 : Ingénieurs conseils libéraux en études techniques

3125 : Ingénieurs conseils libéraux en recrutement, organisa-
tion

2247 : Indépendants divers prestataires de services (5)

4795 : Experts indépendants de niveau technicien

(sauf géomètres et métresseurs classés en libéraux supérieurs)

4232 : Formateurs et animateurs de formation continue

2246 : Indépendants gestionnaires d'établissement privé

2245 : Professionnels de la parapsychologie, guérisseurs

2173 : Artisans teinturiers, blanchisseurs

2244 : Indépendants gestionnaires de spectacle

3521 : Cadres de la presse, de l'édition, de l'audiovisuel

3523 : Cadres techniques de la réalisation des spectacles
vivants

3534 : Professeurs d'art (hors établissements scolaires)

3531 : Artistes plasticiens

3533 : Artistes dramatiques, danseurs

4233 : Moniteurs et éducateurs sportifs, sportifs professionnels

4631 : Assistants techniques de la publicité, des relations
publiques

4632 : Interprètes, traducteurs

4637 : Photographes indépendants

1. La présence de ce secteur, a priori impossible pour le sec-
teur privé, provient d'erreurs de classement.

2. Dont 930A et B : blanchisserie et teinturerie.

3. Y compris les commerçants d'équipements automobiles.

4. Y compris les ambulanciers.

5. Cette catégorie regroupant les indépendants sai, ils ne sont
classés dans les prestataires de services que si leur secteur
appartient à la liste des activités de prestations de services.

Professions libérales

Activités libérales intermédiaires

331A : Fabrication de matériel d'imagerie médicale
331B : Fabrication d'appareils médico-chirurgicaux
334A : Fabrication de lunettes
523C : Commerce de détail d'articles médicaux et orthopédiques
524T : Commerce de détail d'optique et de photographie

851G : Activités des auxiliaires médicaux

Activités libérales supérieures

523A : Commerce de détail de produits pharmaceutiques
741A : Activités juridiques
(ainsi que 752E: Justice (6))
741C : Activités comptables

742A : Activités d'architecture

742B : Métreurs, géomètres

851A : Activités hospitalières
851C : Pratique médicale
851E : Pratique dentaire
851K : Laboratoires d'analyses médicales
852Z : Activités vétérinaires

Libéraux intermédiaires

4326 : Spécialistes de l'appareillage médical, indépendants

3114 : Psychologues, psychanalystes (non médecins)

4316 : Infirmiers libéraux

4321 : Sages femmes

4323 : Spécialistes de la rééducation et pédicures, libéraux

Libéraux supérieurs

3116 : Pharmaciens libéraux

3121 : Avocats

3122 : Notaires

3128 : Huissiers de justice, officiers ministériels

3123 : Conseils juridiques et fiscaux

3124 : Experts comptables, comptables agréés, libéraux

3127 : Architectes libéraux

4795 : Techniciens indépendants

(uniquement géomètres et métreurs)

3111 : Médecins libéraux spécialistes

3112 : Médecins libéraux généralistes

3113 : Chirurgiens dentistes

3115 : Vétérinaires

6. Voir note 1.