



Les usages sociaux de l'argent

La confusion entre argent de l'entreprise et argent du ménage chez les indépendants

Caroline Mazaud

Chez les artisans, la tendance est aujourd'hui à la séparation entre les biens personnels et les biens professionnels, tendance déjà soulevée par Bernard Zarca : ce mouvement participe plus globalement au processus historique de dissociation entre capital et force de travail qualifiée¹, c'est-à-dire entre les moyens de production (établissement, matériel, équipement...) et les hommes de métier eux-mêmes. Si l'artisan « ne faisait qu'un » avec son entreprise (le nom de l'entreprise étant fréquemment aussi le nom de son dirigeant), la tendance est aujourd'hui nettement à la scission. **L'indicateur le plus pertinent de ce phénomène est la forme juridique adoptée par les dirigeants d'entreprises artisanales.** Le nombre des entreprises individuelles (EI) est en constante diminution, tandis que les sociétés (et notamment les SARL) sont toujours plus nombreuses, au point d'être désormais majoritaires au sein du secteur des métiers. L'édition 2010 des chiffres clés de l'artisanat en Pays de la Loire rapporte en effet que le taux d'entreprises individuelles est passé sous la barre des 50% des entreprises artisanales de la région ; elles représentaient encore 70 % des entreprises artisanales en 1996². **Cette question de la forme juridique est loin d'être anecdotique car elle engage des conséquences sur le statut du patrimoine du dirigeant.** L'entreprise et son chef ne forment qu'un **dans le cas de l'entreprise individuelle : les patrimoines professionnel et personnel sont juridiquement confondus**, ce qui signifie que le dirigeant est responsable des dettes de l'entreprise sur l'ensemble de ses biens. **Au contraire**, créer une société revient à donner naissance à une nouvelle personne, juridiquement distincte du fondateur et de ses associés éventuels. **L'entreprise dispose ainsi de son propre patrimoine et, en cas de difficultés, les biens personnels du dirigeant sont à l'abri des créanciers de l'entreprise.**

Pour autant, la séparation entre biens personnels et biens professionnels est loin d'être totale et nos données qualitatives nous permettent de le percevoir tout particulièrement s'agissant de l'argent.

¹ Zarca Bernard, *L'Artisanat français, du métier traditionnel au groupe social*, Paris, Économica, 1986.

² Observatoire Régional de l'Artisanat, *Problématiques de la transmission d'entreprises artisanales en Pays de la Loire*, études, Chambre de Métiers et de l'Artisanat des Pays de la Loire, Région Pays de la Loire, éditions 2010 et 2007, <http://www.cm-paysdelaloire.fr/fr/163.aspx> (consulté le 30 mai 2011).

Cette communication s'appuie sur un travail collectif mené sur les usages et les représentations de l'argent. Cette recherche (coordonnée par Pascale Moulévrier et Gilles Lazuech, Cens) s'attache à la façon dont les transactions financières du quotidien permettent de saisir les spécificités des modes de vie des différents groupes sociaux. L'équipe URA a ainsi conduit des entretiens auprès d'individus aux revenus variés. Je m'appuierais plus particulièrement sur trois entretiens que j'ai menés avec trois artisans que j'avais rencontrés au préalable au cours de ma thèse. Celle-ci analyse les changements dans l'organisation du travail artisanal et dans l'accès au statut d'artisan depuis les années 1980. Elle s'appuie principalement sur le recueil de 90 trajectoires d'artisans. Cette communication est donc nourrie de ma connaissance du monde de l'artisanat.

Artisan est ici synonyme de dirigeant d'une entreprise artisanale, entendue dans son acception juridique. Autrement dit, est considérée comme artisanale toute entreprise de moins de 10 salariés (au moment de son immatriculation au Répertoire des Métiers) qui exerce à titre principal ou secondaire une activité professionnelle indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services relevant de l'artisanat, la liste des activités étant fixé par décret³.

Avant d'entrer dans le cœur de l'analyse, je vais vous présenter rapidement mes 3 enquêtés (ou plutôt mes quatre enquêtés puisque le premier entretien réunit un couple d'artisans). J'ai choisi ces enquêtés pour la variété de situations (en termes d'activité comme en termes de trajectoires) qu'ils offraient : on compte un homme de métier traditionnel (c'est-à-dire qui a suivi le cheminement socioprofessionnel classique dans l'artisanat) et deux reconvertis.

- **les Chenu** (Jacques : né en 1952 ; il a 57 ans au moment de l'entretien et Marie : née en 1959 ; elle a 51 ans au moment de l'entretien)

Jacques et Marie Chenu vivent dans une petite commune de 1 700 habitants, située à une quarantaine de km de Nantes. En retraite depuis 2008, Jacques Chenu a exercé le métier de maçon toute sa vie d'abord comme apprenti puis comme ouvrier qualifié avant de s'installer à son compte. Il était à la tête d'une petite entreprise qui employait cinq salariés au moment de sa cession. Mme Chenu qui travaillait comme ASH à trois quart temps et consacrait le reste de son temps au secrétariat et à la gestion de l'entreprise, a depuis repris son activité professionnelle à plein temps.

- **Jean Foucaud** (né en 1962, il a 48 ans au moment de notre entretien)

Après avoir obtenu, en 1985, une maîtrise de sciences économiques, Jean Foucaud a travaillé comme maître-auxiliaire en lycée pendant trois ans. Par peur de « *voir [son] avenir d'un bout à l'autre dans l'Éducation nationale* », il décide de se réorienter professionnellement. Il se fait embauché dans une société d'assurance afin de s'ouvrir des droits à des indemnités chômage. À l'issue de cette période, il prépare sa reconversion : il mène un stage à l'École Nationale de voile et un second en gestion et comptabilité à la Chambre des métiers. En 1990, il ouvre son atelier de voilerie qui compte aujourd'hui deux salariés. Sa femme est désormais professeur des écoles dans une institution pour handicapés. Elle avait passé un monitorat de voile et repris des études de psychologie.

³ Décret n° 2006-80 du 25 janvier 2006 modifiant le décret 98-247 du 2 avril 1998.

- **Bernard Boutet** (né en 1947, il a 63 ans au moment de l'entretien)

Après avoir suivi une formation initiale en comptabilité, Bernard Boutet décroche son brevet d'enseignement commercial. Il entame dès lors une carrière de 33 ans au Crédit Lyonnais, tout comme sa femme. Alors que l'entreprise annonce un plan social, Bernard Boutet décide de saisir cette occasion pour entamer une reconversion professionnelle. Il rachète alors, à Paris, une boulangerie qui compte 18 salariés. En 2005, il revend l'entreprise, rachète une maison dans une petite commune de LA où il fait construire un petit fournil. Dès lors, il travaille seul en vendant ses produits sur les marchés locaux. Quand je le rencontre à nouveau, début juin 2010, Bernard Boutet est en retraite depuis une semaine.

En quoi, malgré leurs différences de trajectoires, ces trois artisans ont des caractéristiques communes vis-à-vis de l'argent ? Quelle sont les spécificités de ce groupe social en matière d'argent ? Comment caractériser les liens entre argent de l'entreprise et argent de la famille ?

1 - le black.

= Revenus non déclarés pris dans l'entreprise qui servent directement la famille

2 - « Ces petits à-côtés qui représentent »

= les avantages du statut de non salarié (mais de propriétaire des moyens de production)

3 - Les stratégies d'épargne et d'investissement

= les pratiques d'épargne et d'investissement au service de l'avenir : la retraite et les enfants

1- Le black

Tous les artisans évoquent le « black » comme une pratique courante, évidente, le plus souvent sans que l'enquêtrice ait elle-même besoin de les interroger sur la question du travail dissimulé. Comme Pascale Moulévrier l'a évoqué en introduction de ce colloque, loin de constituer un tabou, les pratiques attachées à l'argent, qu'elle soit légale ou illégale, sont dicibles en situation d'entretien.

S'agissant des artisans qui manipulent plus directement de la monnaie (pièces et billets), « le black » se fait le plus souvent en prenant directement dans la caisse. Alors que j'aborde la question de son niveau de revenu, Bernard Boutet évoque spontanément le « black », racontant comment il prélevait régulièrement une « petite » somme d'argent dans la caisse de la boulangerie qu'il dirigeait à Paris :

«BB - **Après on est en boulangerie, il y a toujours un peu de black, un peu de machin. Ce sont des réalités. Tous les métiers de monnaie c'est comme ça.** Mais là, c'était très raisonnable.

E - Mais alors comment ça se passait ?

BB - Je devais peut-être prendre 100 euros par semaine, ou 200 euros. Enfin, voilà, on allait faire les courses avec ça.

E - En fait vous preniez directement dans la caisse ?

BB - Ah oui oui oui. »

« Vous ne tapez pas le client et vous le mettez dans votre poche » explique Bernard Boutet. Autrement dit, certains paiements ne sont pas tapés sur la caisse enregistreuse et ne figurent donc pas sur les relevés de caisse. Cet argent est donc prélevé directement et utilisé pour les besoins de la famille.

Mais ce type de rentrées d'argent ne concerne pas seulement les métiers où l'on manipule beaucoup de petite monnaie. Ainsi, Jean Foucaud, fabricant de voiles, déclare une rémunération fixe assez faible : entre 12 000 et 13 000 euros par an. Comme son entreprise est une SARL, il m'explique que s'il souhaite se rémunérer davantage, il peut le faire sous forme de dividendes (non soumis aux prélèvements sociaux et donc plus avantageux en termes fiscaux). Or, Jean Foucaud affirme n'en avoir jamais eu besoin, grâce notamment à l'argent non déclaré : « *Je suis artisan donc il y a forcément un petit peu d'espèce qui ne sont pas déclarés* ».

Alors que je l'interroge sur les modalités de transaction du « black », il précise que ce ne sont pas ses clients qui payent au noir. Il s'agit, pour Jean Foucaud, de faire payer sa clientèle « en espèce » qu'il décide ensuite de déclarer ou non :

« JF : J'accepte très très rarement que les clients payent au black et ne payent pas la TVA. Maintenant j'accepte volontiers le paiement en espèce. C'est moi qui décide. Il y a une bonne raison à ça. Il y en a plusieurs d'ailleurs. Voilà. Notamment, si mes clients, pour des produits importants, ne payent plus la TVA, je vais pouvoir baisser, ils vont me demander de baisser mes prix de 20%, ça va se savoir, mon voisin d'à-côté va être obligé à un moment donné de faire la même chose. Or, depuis 1895, on a quand même un certain nombre de lois sociales et c'est tant mieux, qui reposent en partie là-dessus, sur le fait que il y a quelques cotisations et autres impôts. Voilà, donc je ne veux absolument pas rentrer dans un système... comment dire, poujadiste ».

Les Chenu, dont l'activité (la maçonnerie) ne leur fait manipuler que très rarement de l'espèce, parlent également de leurs pratiques illégales :

« M : ... On en a toujours fait un peu.

Mme : Pas beaucoup.

(...)

Mme : C'était, bon allez, quelqu'un qui venait chercher 1 m³ de sable et puis il donnait...

M : ...en espèce quoi.

Mme : Mais ça n'allait pas loin.

E : *Oui pas vraiment de chantiers... ?*

M : Non pas des chantiers on ne pouvait pas.

Mme : Quand il y avait 20 euros et bien c'était 20 euros qui étaient c'est vrai pour nous.

E : *Oui, vous l'évaluez à peu près à combien par mois ?*

Mme : Non il n'y avait pas beaucoup hein quand même ».

Qu'il s'agisse d'une conviction politique, participer à «une solidarité nationale» par le paiement de l'impôt ou par crainte de représailles (incarnée notamment par la présence de salariés), les artisans déclarent tirer un revenu plutôt marginal qui échappe au fisc.

Selon Bernard Boutet, le black ne représenterait que 2 ou 3% des recettes de la boulangerie qu'il dirigeait. Ramené en valeur absolue, 100 ou 200 euros pris chaque semaine dans la caisse équivaut à 5 000 ou 10 000 euros par an. Bien qu'il se défende de faire beaucoup « d'espèce non déclarés », Jean Foucaud affirme qu'il tire environ 2 à 3 000 euros maximum par an de revenu non déclaré, ce qui représente tout de même 2 ou 3 mois de la rémunération officielle de gérant qu'il déclare.

2- « Ces petits à-côtés qui représentent »

Bien plus qu'encaisser illégalement de l'argent qui leur paraît être une pratique courante mais relativement marginale, les artisans interrogés évoquent les avantages associés à leur statut de non salarié. En plus des revenus supplémentaires, le statut d'artisan permet des dépenses en moins.

Dans les métiers de bouche, on observe un glissement des biens de l'entreprise en direction de la famille du dirigeant. Au-delà de l'argent pris dans la caisse, les artisans se servent dans les produits mis en vente et les consomment sans verser la somme équivalente au prix du produit dans la caisse du magasin : « **votre pain il est payé, le sandwich il est fait et puis c'est un sandwich qui va être jeté autrement donc. Mais ça vous nourrit** » explique Bernard Boutet. De la même façon, les artisans se servent librement dans les matières premières

dont ils disposent servant à la fabrication des produits : « **le sel et le sucre, je n'allais pas aller l'acheter, j'allais le chercher là-bas [dans le fournil]** », raconte Bernard Boutet. Ou encore : « **Ça devait bien arriver qu'on emmenait un litre de lait parce qu'on n'en avait pas acheté et qu'il y en avait un là ou qu'il allait s'abîmer** ». Et d'affirmer : « **Il y a au travers de ça, rien de comparable entre un chiffre d'un salarié et un chiffre d'un commerçant, c'est pas comparable. C'est peut-être regrettable pour les salariés mais c'est comme ça !** ».

(Bernard Boutet précise cependant que ces mouvements entre biens de l'entreprise et de la famille sont vrais dans les deux sens, c'est-à-dire que la porosité ne se fait pas qu'au profit de la famille et au détriment de l'entreprise. On objectera d'abord qu'il évoque tout de même « les avantages que n'ont pas les salariés », sous-entendant que les bénéficiaires se font principalement pour le compte de la famille et, d'autre part, Bernard Boutet vit, au moment de l'entretien, une situation particulière puisqu'il évoque sa fin d'activité professionnelle alors que ses placements financiers antérieurs lui rapportaient bien davantage que les petites économies qu'il aurait pu faire de cette façon dans sa petite entreprise. Il avait déjà bénéficié de gros avantages dans la première boulangerie qu'il a achetée à Paris où il dirigeait 18 salariés).

« Ces avantages que n'ont pas les salariés » ne concernent pas seulement une activité en particulier où l'on peut consommer soi-même les produits fabriqués. Jean Foucaud, fabricant de voiles aborde aussi cette question de manière spontanée. Si la première raison (et la moindre) avancée par Jean Foucaud pour expliquer que malgré sa faible rémunération, il n'ait pas besoin de se verser des dividendes supplémentaires, est l'argent dissimulé, il en est une autre bien plus importante, qui consiste en ces petits avantages indirects associés à son statut de non salarié :

« JF - J'ai un certain nombre de dépenses, qui seraient de l'ordre du personnel, mais qui sont prises en compte par l'activité. Notamment, j'ai une connexion internet à la maison mais c'est pas la maison, c'est le siège social, donc c'est l'entreprise qui paye. De même que les abonnements téléphone portable c'est l'entreprise qui les paye. Je suis abonné à un certain nombre de revues et à un quotidien, c'est la société qui paye. J'ai une place de port pour y mettre un bateau, c'est voilà, c'est également la société. J'ai un véhicule qui est garé devant qui est un véhicule d'entreprise, mais c'est celui dont je me sers au quotidien et dont je me sers pour partir en vacances et également pour tracter mon bateau quand je pars en régate. L'essentiel du bateau est payé par l'activité professionnelle aussi, bien que le bateau soit à mon nom propre. »

Et de rentrer plus en détail :

« Si vous voulez parler de ces espèces de petits artifices fiscaux, il se trouve que, pour prendre un exemple rapidement, voilà, je roule avec un véhicule Mercedes que j'achète, c'est le 4^{ème}, que j'achète en leasing. La société paye tous les loyers les uns après les autres pendant quatre ans. Au bout de quatre ans, le principe du leasing, c'est il y a une valeur de rachat, la valeur de rachat je m'arrange avec la société de

leasing pour qu'elle soit ypsilon. Sauf que ce n'est pas la voilerie qui rachète le véhicule, c'est moi. C'est moi qui fait le dernier chèque. Et donc au bout de quatre ans, pour une somme dérisoire, je récupère un véhicule qui a quatre ans, qui a peu roulé, qui n'est pas abîmé »

Abonnement internet, téléphonie, véhicules sont donc fréquemment payés par l'entreprise mais servent les intérêts personnels des artisans. Selon Jean Foucaud qui aurait mesuré les avantages attachés à son statut, sa rémunération réelle serait 2,5 fois plus importante que celle qu'il déclare officiellement.

Tous les membres de la famille de l'artisan profitent de ces avantages. Pour donner un exemple, la fille de Jean Foucaud, qui ne vit plus chez ses parents, bénéficie elle-aussi de ces transferts d'argent, ses factures de portable étant payées par l'entreprise.

Monsieur et madame Chenu admettent aussi que l'entreprise leur permettait « des petites choses » : ils utilisaient du matériel, des véhicules et consommaient de l'essence au service du ménage, aux frais de l'entreprise. Une partie des factures d'électricité et d'eau était prise en charge par l'entreprise. Le Centre de Gestion proposait des voyages à l'étranger avec des séminaires de formation auxquels participaient chaque année les Chenu ; ces séjours étaient entièrement financés par l'entreprise. Aujourd'hui qu'ils sont en retraite, les Chenu continuent d'effectuer le même type de voyage désormais à leurs frais. Le budget s'élève à 4 000 euros pour eux deux. Madame Chenu reconnaît que tout ça constituait « des petits à côtés qui comptaient », qu'ils mesurent d'autant plus qu'ils ne les ont plus désormais.

Ainsi le statut d'artisan permet de nombreuses économies grâce à la perméabilité entre l'entreprise et son dirigeant.

3- Les stratégies d'épargne et d'investissement

Après avoir observé la spécificité des revenus et des dépenses de l'artisan, nous allons nous attacher à décrire ses pratiques d'épargne et d'investissement.

Selon les artisans, leurs rentrées d'argent sont incertaines et les obligent à mettre en place une épargne de précaution. Ainsi Jean Foucaud qui, rappelons-le, a débuté une carrière d'enseignant avant de s'installer à son compte dans la voilerie, explique :

JF - si j'étais resté enseignant, avec un salaire qui tombe à la fin du mois, en connaissant parfaitement le salaire qui va tomber à la fin du mois prochain et du mois d'après, je pense que j'aurais fait parti de ces gens qui auraient dépensé le salaire du mois d'après, du mois d'après, du mois d'après (...) Je vois bien autour de moi, les amis enseignants qui ont un salaire fixe, régulier, connu, ils ont tôt de dépenser par anticipation, oui. Et au bout du compte de s'emmerder la vie, parce qu'à un moment donné, il faut régler les comptes avec le banquier.

E : Mmm. Vous, vous voulez dire que le fait que votre activité soit incertaine...

JF : Ouais, le fait qu'elle soit incertaine et qu'elle soit fluctuante, ça m'oblige à avoir un certain tampon devant moi et finalement ce tampon me crée un certain confort.

Jean Foucaud dispose ainsi d'une épargne d'environ 40 000 ou 50 000 euros lui permettant d'échapper à l'incertitude face à l'avenir en produisant finalement un sentiment opposé : « le confort ».

Mais, au-delà de cette épargne de précaution, la stratégie des artisans prend la forme d'un investissement dans l'immobilier au profit de l'avenir : la retraite et la transmission aux enfants.

Le couple Chenu souligne la baisse de salaire subie par le ménage depuis que M. Chenu est en retraite : il est passé de 2 000 euros de revenu à seulement 1 000 euros de pension retraite⁴. Cependant, le couple dispose d'un patrimoine immobilier qui leur permet une rentrée d'argent de 1 200 euros chaque mois, c'est-à-dire finalement une augmentation de revenu par rapport à avant le passage en retraite. En plus de leur domicile principal, les Chenu sont en effet propriétaires d'une maison divisée en 3 logements locatifs.

(« Mme : On a quand même trois locatifs dans le bourg (...) qui nous permettent d'avoir des revenus.

M : ... pour compléter ma retraite.

Mme : On peut dire ça comme ça oui.

E : Et ça vous l'aviez donc fait quand vous étiez encore en activité ? Vous aviez à ce moment-là déjà ces rentrées d'argent.

Mme : Oui mais non parce que pendant presque 10 ans on n'avait pas de rentrées d'argent parce qu'on avait des emprunts importants dessus qui faisaient que...

M : Il n'y a que maintenant qu'on...

Mme : Ça y est ça s'est arrêté là mais,

M : ...ça y est les prêts sont rendus.

⁴ Le salaire de Mme Chenu s'élève désormais à 1 700 euros.

Mme : ... ça s'est arrêté seulement il n'y a pas longtemps, ça s'est arrêté l'année dernière, les emprunts.

E : Oui ça correspond à peu près au moment où vous avez eu une baisse de revenus. Oui, c'est ce que vous dites, finalement, ça compense le...

Mme : ... Il n'y a que maintenant qu'on ressent le bien de cet argent parce qu'avant on a fait beaucoup de travaux.

M : Ah ben oui. »)

Durant leur activité, ces rentrées d'argent supplémentaires que constituent les loyers ne profitaient pas à Monsieur et Madame Chenu puisqu'ils étaient neutralisés par le remboursement du crédit sur le logement et les travaux réalisés. L'emprunt a été fait de telle sorte qu'il se termine au moment où monsieur Chenu allait partir en retraite et voir par là-même son revenu diminuer.

Jean Foucaud élabore une stratégie identique en prévision de sa retraite. En plus d'être propriétaire de sa résidence principale, il a acheté le local dans lequel il exerce son activité professionnelle⁵. Cet espace étant trop grand pour sa seule activité de voilerie, il a divisé le bâtiment en deux et loue la moitié à une autre entreprise :

E : Et en ce qui concerne vos sources de revenu régulières, il y a aussi le loyer d'à-côté si je me souviens bien ?

JF : Ouais, alors pour l'instant, en ce qui concerne le bâtiment lui-même, ce sont des revenus fictifs, c'est-à-dire que les loyers ne couvrent pas au-delà des remboursements de crédit.

E : D'accord. Et vos remboursements de crédit, ils s'arrêtent... [quand] ?

JF : Mes remboursements de crédit s'arrêteront assez près de la fin de mon activité professionnelle. Ils devraient s'arrêter quand j'aurai 59 ans. (...)

E : D'accord. Donc vous ne l'avez pas fait pour que ce soit des sources de revenu supplémentaires.

JF : Je ne l'ai pas fait pour que ce soit des sources de revenu supplémentaires pendant mon activité. Le bâtiment c'est une partie significative de ma future retraite »

Le deuxième objectif visé par les **stratégies d'investissement des artisans dans l'immobilier**, c'est la transmission aux enfants. Jean Foucaud investit donc dans l'immobilier et dispose de parts dans une **SCI**. Il en tire environ 3 500 euros par an qui sont en partie utilisés pour financer « *quelques extras dans les études de sa fille* », pour racheter un ordinateur portable

⁵ Le local coûterait 150 000 euros selon Jean Foucaud.

volé par exemple illustre-t-il. Les Chenu ont également créé une SCI qui associe leurs enfants C'était, explique Mme Chenu « *un moyen de leur transmettre un patrimoine* ». Même stratégie et même raison avancée par Bernard Boutet qui a créé une SCI dans laquelle ses enfants sont associés : « *c'est la transmission* ».

De la même façon, les artisans font fréquemment en sorte que leurs enfants soient associés à l'entreprise elle-même. Le passage de l'entreprise individuelle à la **SARL** ne doit pas forcément s'interpréter comme un acte de séparation entre intérêts professionnels et intérêts personnels. La SARL associe souvent l'ensemble des membres de la famille nucléaire. Ainsi, Jean Foucaud est passé de l'entreprise individuelle à la SARL en associant sa femme et sa fille. De la même façon, la SARL de Bernard Boutet comptait quatre associés : l'artisan, sa femme, sa fille et son fils :

« BB - **J'ai fait une SARL de famille quand j'ai acheté la boulangerie.** (...). Le montage était fait pour qu'ils aient [ce capital]. Je travaille pour eux moi. Après, moi, quand je ne serai plus là, c'est eux qui auront. Et oui, il y a ça, l'aspect de transmission, il est omniprésent. Et puis maintenant je dis, ils ont 30 ans, un peu plus, je leur ai donné pour qu'ils démarrent ».

On retrouve cette stratégie d'investissement au profit des enfants lorsque l'activité professionnelle des artisans cesse. **La vente de l'entreprise sert fréquemment à investir dans l'immobilier au service des enfants.**

Ainsi, grâce à la vente de leur maçonnerie qui leur a rapportés 180 000 euros, Jacques et Marie Chenu ont réinvesti en partie cette somme dans l'achat d'un appartement de façon à loger, à moindre frais, deux de leurs enfants pour leurs études.

Les enfants de Bernard Boutet ont bénéficié d'une part de la vente de la boulangerie à Paris, ce qui leur a permis d'investir eux-mêmes dans l'immobilier (le fils a racheté un studio dans Paris). Et quand j'interroge Bernard Boutet sur ses crédits et son épargne, il commence sa réponse en évoquant sa maison. Il a pu l'acheter (400 000 euros) en revendant son entreprise, à Paris. Cet investissement est fait pour servir les enfants :

En conclusion

Nos résultats d'enquête montrent d'abord qu'en matière d'argent, les données qualitatives sur les pratiques et les représentations nous en disent bien davantage sur le groupe social que sa seule position sur une échelle de revenu.

On constate des transferts conséquents de l'argent de l'entreprise au profit de la famille de l'artisan. Cela se manifeste par des revenus supplémentaires (le « black »), des dépenses en moins (prises en charge par l'entreprise) et une stratégie d'investissement immobilier au service de la famille à partir des richesses produites par l'entreprise.

Est-ce une spécificité attachée au statut de non salarié ? Retrouve-t-on des pratiques similaires chez les agriculteurs c'est-à-dire un groupe se situant à proximité des classes populaires mais disposant d'un capital économique sur lequel ils s'appuient pour tirer leur revenu ? Qu'en est-il parmi les professions libérales ou les artistes ?

Caroline Mazaud, CENS, Université de Nantes