

Les « gars du coin », relève de l'artisanat en milieu rural

Caroline Mazaud

Alors que l'artisanat structure l'économie des territoires ruraux, les logiques qui lui permettent de subsister dans une économie globalisée et financiarisée sont mal connues. Caroline Mazaud montre que l'investissement affectif et social dans le territoire est à la fois la condition et le sens de l'activité artisanale.

Été 2005 dans la commune rurale d'Abbaretz : monsieur Chenu, artisan électricien, embauche le jeune Mickaël comme plombier. Il est convenu entre eux que l'ouvrier rachètera la petite entreprise de ses patrons quand ceux-ci partiront en retraite l'année suivante. Le prix de vente fixé par le cédant est inférieur à l'évaluation réalisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA). D'autres candidats à la reprise, envoyés par la chambre consulaire et disposés à payer le prix de vente officiel sans négocier, se sont pourtant présentés. Contre toute logique économique, les vendeurs auront privilégié le « gars du coin » à l'assurance d'un meilleur prix.

La CMA, comme les collectivités territoriales, reste très mobilisée autour du maintien de l'activité économique dans les territoires ruraux où la densité artisanale est plus forte qu'en zone urbaine. Le contexte démographique exacerbe l'enjeu : en 2005, près d'un artisan sur deux avait plus de 50 ans et s'apprêtait à cesser son activité dans les dix ans à venir. Aussi, face à des transactions apparemment inconséquentes, la CMA manifeste une certaine perplexité allant parfois jusqu'à conclure à l'irrationalité des artisans, sorte de « degré zéro de l'entrepreneur ». « Il y a un aspect *feeling* très important dans la transmission d'entreprises », confiait ainsi un salarié permanent de cette institution¹. Comprendre les ressorts de ces transmissions est donc fondamental : l'enjeu est le maintien d'activités économiques en milieu rural. Cela engage notamment une analyse du rôle des artisans dans le développement des territoires.

S'installer localement...

Pierre et Élisabeth Chenu ont toujours vécu à Abbaretz, commune de 1 700 habitants située à une quarantaine de kilomètres au nord de Nantes. Leurs propres parents y sont nés et leurs enfants y résident encore aujourd'hui. Fils d'ouvrier spécialisé travaillant dans une usine de la commune voisine, Pierre Chenu a quatre frères et une sœur qui ont, pour la plupart, appris localement un métier artisanal et l'exercent en tant qu'indépendants dans les environs.

S'engageant sur la voie traditionnelle des gens de métier (Zarca 1986), Pierre Chenu entre en 1965 en apprentissage en alternance entre un centre de formation et un patron installé dans la commune d'Abbaretz. Après l'obtention de son certificat d'aptitude professionnelle (CAP), il

¹ Cet article repose sur une recherche menée sur les transformations dans l'organisation du travail artisanal et dans le recrutement des artisans. L'enquête conduite de 2004 à 2008 dans cinq communes de la Loire-Atlantique a été l'occasion de rencontrer les représentants institutionnels des artisans comme les artisans eux-mêmes. L'article se contentera ici de présenter une étude de cas témoignant des ressources sociales inscrites dans le territoire et mobilisés par certains artisans. Les noms des personnes ont été anonymisés. Pour aller plus loin, le lecteur pourra se reporter à Mazaud 2010.

poursuit l'acquisition de savoir-faire en tant qu'ouvrier dans la même entreprise jusqu'en 1975, époque à laquelle il décide de se mettre à son compte. Malgré une bonne entente avec son patron, monsieur Chenu juge que ce dernier « se relâche » un peu : des artisans extérieurs à la commune viennent à Abbaretz faire des chantiers qui devraient être « normalement » honorés par l'artisan local. En 1976, Pierre Chenu, alors âgé de 24 ans et maîtrisant son métier, s'installe donc à Abbaretz comme électricien en compagnie de son épouse. Disposant d'un simple local professionnel, le couple ouvre rapidement un magasin de vente d'électroménager en complément de l'activité d'électricien de M. Chenu.

La réussite de l'installation des Chenu s'appuie sur leur reconnaissance locale qui leur assure une clientèle fidèle essentiellement composée des habitants du coin. Le couple dispose, en effet, d'un capital d'autochtonie, sorte de « capital social populaire »² bénéficiant aux enracinés visibles localement (Retière 2003). Définissant les contours de ce concept, Jean-Noël Retière a bien montré qu'il ne suffit pas d'être natif du lieu ou d'y résider de longue date pour se voir conférer un tel capital, mais qu'il convient d'y exercer « des compétences statutaires particulières ». Cette « aristocratie ouvrière » disposant d'un capital d'autochtonie se compose de locaux nageant « comme des poissons dans l'eau dans les arcanes municipales et associatives ». Et c'est effectivement le cas des Chenu et de leur famille. Non contents d'être des « gars du coin » (Renahy 2005), ils s'investissent activement dans la vie de leur commune. Pierre Chenu a ainsi été pompier volontaire durant 20 ans, l'un de ses frères était conseiller municipal et bénévole de la Croix-Rouge, quand un autre participe toujours à la commission « développement économique » de la communauté de communes.

... puis transmettre à un « gars du coin »

Pierre et Élisabeth Chenu disposent donc des attributs leur conférant un capital d'autochtonie, ce qui a certainement facilité la mise à leur compte. Le choix de leur successeur est fortement imprégné de cette préoccupation. Approchant de l'âge de la retraite et sensibilisés par une réunion d'information organisée par la Chambre de métiers et de l'artisanat à l'intention de potentiels cédants d'entreprises artisanales, Pierre et Élisabeth Chenu décident de se faire accompagner pour la mise en vente de leur entreprise. Une évaluation de leurs biens est réalisée et des repreneurs potentiels sont aiguillés par la CMA vers le couple d'artisans. Sont essentiellement dirigés vers eux des candidats que madame Chenu qualifie de « financiers » : il s'agit d'individus sans savoir-faire de métier, intéressés par la seule gestion de l'entreprise sans participer à son activité productive. Ils se rendent chez les artisans, étudient les bilans de l'entreprise et les invitent à augmenter l'activité et à poursuivre les investissements avant que la transaction n'ait lieu. Ces candidats restent discrets sur leur identité. Certains semblent être des cadres de grosses entreprises fournisseuses de matériaux à des artisans, désireux que leur projet de conversion professionnelle ne soit pas révélé. Ils dévoilent ainsi à peine leurs noms, restent muets sur leur profession et surtout n'indiquent nullement « d'où ils viennent ». Selon les Chenu, certains d'entre eux seraient originaires de la région parisienne, attirés par le potentiel que semble offrir le projet de création de l'aéroport de Notre-Dame-des-Landes. L'un des candidats, qui paraît particulièrement intéressé par le rachat de l'entreprise, éveille la méfiance du couple : il ne se déplace jamais avec le même véhicule « immatriculé tantôt en 44, tantôt en 35 ». La relation est inégale : les rencontres ne se décident qu'à l'initiative du repreneur potentiel, qui demande au couple de faire des efforts supplémentaires en matière de développement de l'entreprise de manière à supporter le coût d'une personne improductive. Aucun terrain d'entente ne sera trouvé entre les deux parties et la transaction n'aura finalement pas lieu avec celui que madame Chenu finit par nommer « le 35-44 ».

² Par opposition au capital social détenu par les classes supérieures.

Assurer le métier en respectant les valeurs locales

L'engagement à l'égard de la communauté des habitants interdit aux artisans de céder leur entreprise à un « extérieur » dénué de la valeur du dévouement à l'égard de leur clientèle, essentiellement composée de résidents de la commune. Pierre Chenu insiste, en effet, sur l'importance de ne pas regarder l'heure ou le jour pour aller dépanner « dans les fermes, les personnes âgées l'hiver ou le boulanger la nuit ». Les cédants possèdent le pouvoir d'accepter ou de refuser l'offre d'un repreneur potentiel, selon qu'ils le jugent digne ou non d'assurer leurs fonctions en respectant les valeurs qui sont les leurs. Aussi, le fait que le candidat repreneur ne soit pas détenteur d'un capital d'autochtonie influe directement sur les négociations relatives à la transmission de l'entreprise artisanale. Ici, l'acheteur potentiel néglige l'appartenance locale des artisans et les « obligations » au regard du collectif qu'elle implique. Il s'intéresse avant tout aux documents papiers, réduisant ainsi l'activité à son strict fonctionnement chiffré, sans se soucier de l'attachement au territoire des cédants, en un mot, sans saisir le sens de leurs pratiques.

Au contraire, c'est par le bouche-à-oreille local que le futur repreneur s'est présenté. Mickaël, jeune plombier de métier, s'est rendu chez les Chenu accompagné par un ami de la famille pour discuter d'une reprise éventuelle. Huit jours plus tard, l'accord était conclu. Quittant son ancien patron pour se faire embaucher comme ouvrier par les Chenu, Mickaël devrait racheter leur entreprise quand ils partiront en retraite. Si ce repreneur n'est pas originaire d'Abbaretz, il vient d'une petite commune située non loin de là, ce qui rassure monsieur Chenu : « c'est à 12 km, ça reste la région ! ». Là-bas, sa femme exerce une activité de coiffeuse, métier artisanal conférant une certaine visibilité locale. Partageant avec les Chenu la même conception de l'activité et de l'engagement vis-à-vis de la communauté des habitants, Mickaël dispose de deux ressources qui se cumulent et se répondent quant aux valeurs et au sens donnés à l'activité : il est un homme de métier, issu du coin.

Le déroulement de cette transmission d'entreprise peut être interprété comme le résultat de la défense d'un certain style de vie rural et artisanal. Il répond, en fait, à une « menace » générée par des étrangers au territoire et au métier. L'attachement à l'autochtonie, plus qu'une réaction à un « envahisseur géographiquement extérieur », peut être perçu comme une résistance pour le maintien de valeurs morales : le dévouement à la communauté, la quête de reconnaissance par le travail érigé en valeur. Au fond, l'autochtonie n'a pas perdu le sens que lui conféraient Michel Bozon et Jean-Claude Chamboredon dans les années 1980, à savoir l'instrument d'une résistance face à une forme de « déracinement » caractérisé ici par la menace pesant sur le style de vie rural et populaire. Il s'agit de la manifestation de l'attachement à un certain vivre-ensemble associé au terroir local. Selon qu'ils trouvent ou non des interlocuteurs qui partagent une même culture et des valeurs communes, les artisans décideront de céder leur entreprise ou, au contraire, de cesser leur activité sans transmettre leurs biens.

Bibliographie

- Bozon, M. et Chamboredon, J.-C. 1980. « L'organisation sociale de la chasse en France et la signification de la pratique », *Ethnologie française*, vol. X, n° 1, p.-65-88.
- Mazaud, C. 2010. « Le rôle du capital d'autochtonie dans la transmission d'entreprises en zone rurale », *Regards sociologiques*, n° 40, p. 45-57, disponible en ligne ici : http://www.regards-sociologiques.com/wp-content/uploads/rs_40_2010_4_mazaud.
- Renahy, N. 2005. *Les gars du coin. Enquête sur une jeunesse rurale*, Paris : La Découverte.
- Retière, J.-N. 2003. « Autour de l'autochtonie. Réflexions sur la notion de capital social populaire », *Politix*, vol. 16, n° 63, p. 121-143, disponible en ligne ici : http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/polix_0295-2319_2003_num_16_63_1295.
- Zarca, B. 1986. *L'artisanat français, du métier traditionnel au groupe social*, Paris : Economica.

Caroline Mazaud est sociologue, membre du Cens (Centre nantais de sociologie). Appuyés sur un travail de terrain ancré dans le territoire, ses travaux participent à caractériser les artisans, “petits-moyens” non salariés, à travers la place qu’ils occupent dans le système productif et la stratification sociale, leurs trajectoires, mais aussi leurs représentations et leurs pratiques. Elle a soutenu en 2009 à l’université de Nantes une thèse intitulée *Entre le métier et l’entreprise, renouvellement et transformations de l’artisanat français* et publiera en 2013 aux Presses universitaires de Rennes *L’Artisanat français. Entre métier et entreprise*.

Pour citer cet article :

Caroline Mazaud, « Les “gars du coin”, relève de l’artisanat en milieu rural », *Métropolitiques*, 27 février 2013. URL : <http://www.metropolitiques.eu/Les-gars-du-coin-releve-de-l.html>.