



LES ARTISANS SOLOS DU BÂTIMENT

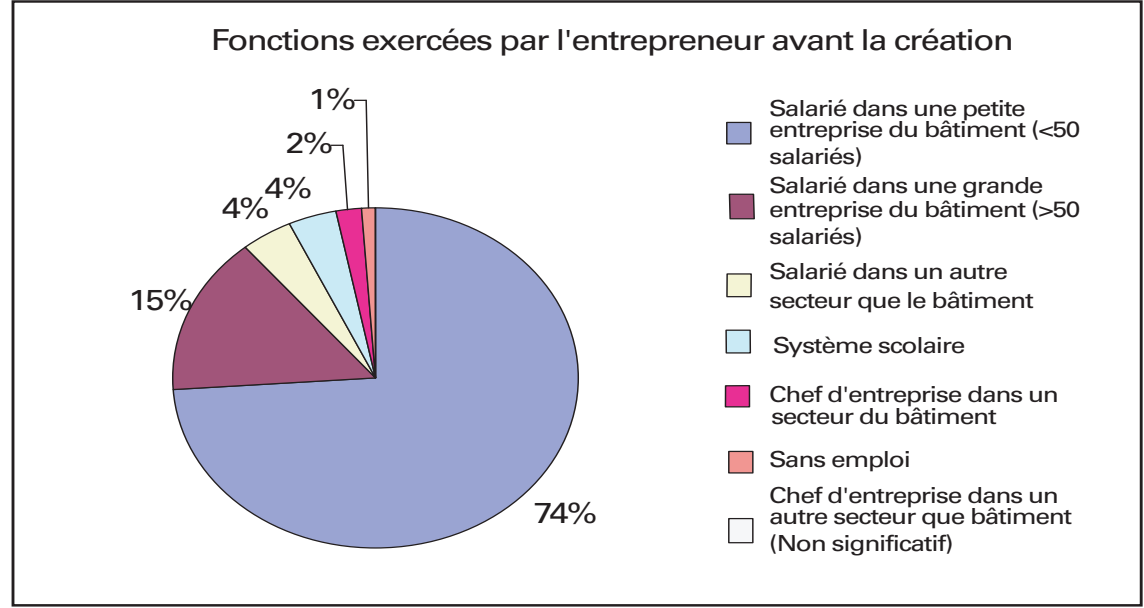
Les artisans travaillant seuls occupent une place particulièrement importante dans le secteur du bâtiment. Aujourd'hui, près de quatre artisans du bâtiment sur dix travaillent seuls, soit 116 000 entreprises sur les 286 000 du secteur du bâtiment. Le fait de travailler seul peut être lié à des contraintes temporaires ou structurelles, mais également à un choix de l'artisan souhaitant préserver son indépendance.

Cette étude a été réalisée à la demande de la DEcas par l'Institut d'Informations et de Conjonctures Professionnelles (I+C) en avril 2003. Elle s'appuie sur une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif de 604 entrepreneurs du bâtiment travaillant seuls. Les observations ont été déclinées selon le secteur d'activité détaillé de l'entreprise (Maçonnerie, Aménagement-finition, Electricité, Menuiserie-Serrurerie, Couverture-Plomberie-Chauffage) et selon la région d'implantation de l'entreprise.

UNE RÉELLE VOLONTÉ D'INDÉPENDANCE S'APPUYANT SUR UNE CONNAISSANCE DU MÉTIER

L'entrepreneur du bâtiment travaillant seul est tout d'abord un individu marqué par le désir d'être indépendant et de gérer sa propre entreprise selon sa volonté. Il s'appuie pour cela sur sa connaissance du secteur issue de son expérience d'ancien salarié du bâtiment. Cette volonté d'indépendance est présente à l'origine du projet de création, mais se retrouve également dans les perspectives de développement de l'entreprise.

Dans près des trois quarts des cas, les entreprises sans salarié du bâtiment sont des créations nouvelles. L'initiative de créer sa propre entreprise relève tout d'abord d'une volonté d'être à son propre compte et de travailler par conséquent avec une certaine indépendance. Près de 80% des entrepreneurs interrogés expriment cette volonté comme première motivation. L'opportunité de la reprise concerne moins de monde: seuls 15% ont connu pareil cas et 5% trouvent en leur situation d'ancien chômeur l'origine de leur motivation à créer une entreprise. L'envie d'être "son propre patron" se confirme par le nombre considérable d'entrepreneurs ayant auparavant exercé des fonctions en tant que salarié dans des petites entreprises de moins de 50 salariés du bâtiment; c'est le cas de 74% des individus interrogés.



Source : Enquête réalisée par I+C pour la DEcas (2003)

DIRECTION DES ENTREPRISES commerciales, artisanales et de services

Cellule Communication :
3-5, rue Barbet de Jouy
75353 - Paris 07 SP.
Tél. : 01.43.19.42.97
Télécopie :
01 43.19.36.52
<http://www.pme.gouv.fr>

Entreprises en bref,
Directeur de la publication :
Patrice Vermeulen.
Rédactrice en chef :
Claire Lefèbre.
Conception graphique :
Gilles Deketelaere. ISSN
0183-0988 - Commission
paritaire en cours.

DES OBJECTIFS DE MAINTIEN DE L'ACTIVITÉ

L'exercice de l'activité en solo présente une situation atypique où l'entrepreneur est à la fois chef d'entreprise et seul au sein de son entreprise. C'est précisément ce particularisme qui oppose ces entrepreneurs solos aux entreprises à plusieurs salariés. En effet, une très large majorité des entrepreneurs du bâtiment sans salarié (80%) déclare s'être fixé comme objectif de se contenter de maintenir l'activité de leur entreprise à son niveau actuel. Seuls 15% désirent développer leur entreprise et 5% souhaitent réduire leur activité. L'absence de perspectives de développement s'inscrit principalement dans le refus d'assurer la responsabilité de l'embauche d'un salarié, c'est le cas pour près d'une entreprise sur deux (précisément 47%).

Un entrepreneur sur dix met plutôt en évidence l'intérêt qu'il accorde à préserver sa vie privée et près de 7% des entrepreneurs évoquent les difficultés liées aux charges pesant sur l'entreprise.

DES ENTREPRISES SPÉCIALISÉES EN ENTRETIEN AMÉLIORATION DE LOGEMENTS

Autre caractéristique des solos du bâtiment, ils regroupent près de 41% des entreprises du secteur, mais ne réalisent que 5,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires pour un chiffre d'affaires total du secteur de 88 milliards d'euros, soit à peine 6,1%. Ces entreprises réalisent une part faible du chiffre d'affaires total du secteur du bâtiment. D'après le poids des différents corps de métiers dans le bâtiment, l'aménagement finition et la maçonnerie réalisent les chiffres d'affaires les plus élevés. Par entreprise, ce sont au contraire les professionnels de la plomberie et de la menuiserie qui viennent en tête.

Les disparités existantes entre les solos du bâtiment et l'ensemble des entrepreneurs du bâtiment se reflètent particulièrement par la nature des travaux réalisés. Pour les solos, l'entretien rénovation représente près de 65% de leur chiffre d'affaires et la construction neuve 35%. A contrario, pour l'ensemble du secteur l'entretien rénovation ne représente plus que 45% et la construction neuve 55%. A l'inverse des entreprises employant des salariés, les solos du bâtiment se consacrent principalement à des chantiers de taille modeste.

UNE CONCENTRATION DE CES ENTREPRISES DANS LE SUD

La répartition géographique des entreprises sans salarié s'avère très hétérogène selon les régions. En effet, plus de la moitié des entreprises concernées est implantée dans le sud de la France alors que cette zone géographique ne regroupe que 37% des Français. Dans le nord et plus encore dans l'est, le nombre d'entreprises sans salarié est relativement faible (14% des entreprises pour presque un quart de la population vivant dans le nord-est). Cette situation reflète les fortes différences en termes de densité d'entreprises (nombre d'entreprises pour 10 000 habitants) entre le nord et le sud de la France, les entreprises du sud étant en moyenne plus nombreuses, mais plus petites en termes d'effectifs salariés, que celles du nord.

2

POIDS DES ENTREPRISES SANS SALARIÉ DANS LE SECTEUR DU BÂTIMENT

Zone	Part des entreprises «solos» dans le bâtiment	Poids démographique de la zone
Ile-de-France*	17,7%	18,7%
Nord-Ouest*	18,2%	20,2%
Nord-Est*	13,6%	23,9%
Sud-Est*	31,1%	23,8%
Sud-Ouest*	19,4%	13,4%

Source: Sirene

*Région France Télécom 1: Ile-de-France . Nord Ouest, FT 2: Haute-Normandie, Centre, Basse-Normandie, Pays-de-la-Loire, Bretagne. Nord-Est, FT 3: Champagne-Ardenne, Picardie, Bourgogne, Nord-pas-de-Calais, Lorraine, Alsace, Franche-Comté. Sud-Est, FT 4: Rhône-Alpes, Auvergne, Languedoc-Roussillon, PACA, Corse. Sud-Ouest, FT 5: Poitou-Charentes, Aquitaine, Midi-Pyrénées, Limousin

DES ENTREPRENEURS PLUTÔT ÂGÉS ET PRINCIPALEMENT ISSUS DE L'APPRENTISSAGE

Le profil des entrepreneurs sans salarié du bâtiment explique quelque peu le choix d'absence de développement qu'ils ont fait pour leur entreprise : quatre artisans solos sur dix ont plus de 50 ans et la moyenne d'âge de ces artisans travaillant seuls est largement supérieure à celle constatée pour l'ensemble de l'artisanat : respectivement 47 ans contre 42,5 ans. Ce déséquilibre entre les différentes générations des entrepreneurs solos du bâtiment traduit un réel problème de renouvellement de la profession.

La formation initiale des solos du bâtiment est dans la majorité des cas une formation professionnelle. Les titulaires d'un CAP ou BEP forment 72% des effectifs, dont 55% issus d'un apprentissage des centres de formation des apprentis (CFA) et 17% d'un CAP/BEP classique. Seuls 7% des entrepreneurs ont un diplôme supérieur : bac professionnel, brevet de technicien, bac général ou plus.

Ces entrepreneurs ont essentiellement suivi un parcours dans un milieu professionnel. Un contact très précoce avec le monde du travail et une bonne connaissance du métier sont donc des atouts véritables pour cette population d'entrepreneurs.

Pour assurer son renouvellement, il est nécessaire de développer les formations par apprentissage et de montrer aux jeunes issus de ces formations l'intérêt de réaliser un projet de création ou de reprise d'entreprise.

UNE CERTAINE PASSIVITÉ EN MATIÈRE COMMERCIALE

Cette population d'entrepreneur est tout à fait particulière tant par son profil que par ses perspectives de développement. Le positionnement des solos du bâtiment sur le marché peut de ce point de vue présenter également certaines spécificités. Ils sont soumis à une concurrence très variée, issue principalement du travail clandestin, des autres artisans travaillant seuls et des particuliers qui bricolent.

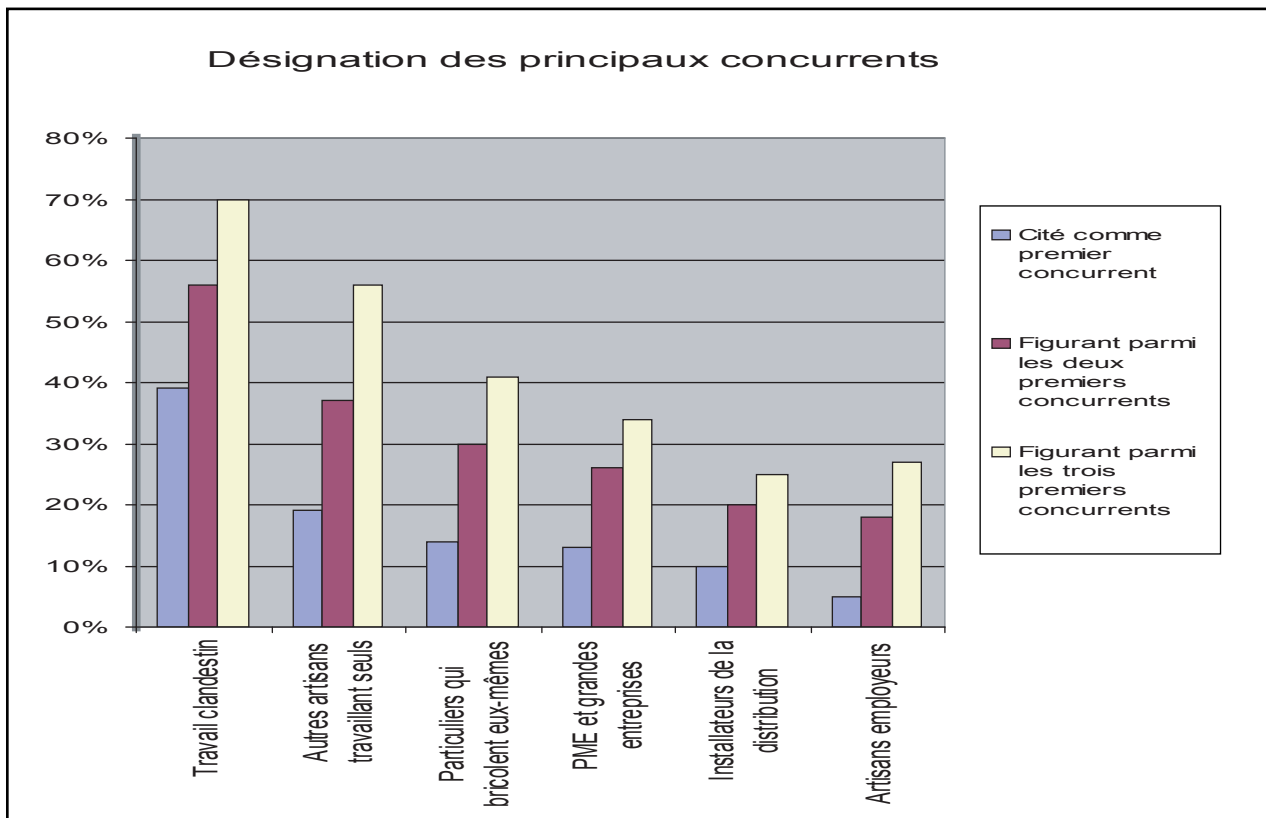
Quatre entrepreneurs sur dix estiment ainsi que leur principal concurrent est le travailleur clandestin. Ce sentiment est particulièrement présent dans les domaines de la maçonnerie et de l'aménagement finition. Les menuisiers-serruriers se distinguent en désignant plutôt la concurrence des PME et des grandes entreprises.

Les pratiques commerciales, en revanche, sont les mêmes pour chaque catégorie d'entrepreneur. Dans près de 80% des cas, ce sont les clients eux-mêmes qui prennent contact avec l'entrepreneur. Les recommandations d'anciens clients, de collègues, d'architectes, de distributeurs... sont citées par 40% des entrepreneurs.

La consultation des appels d'offre les concerne peu, 4% des entrepreneurs, et le démarchage encore moins, 3%. La population étudiée adopte donc plutôt une attitude passive en matière de pratiques commerciales. A noter qu'au cours de l'année 2002 près de neuf entreprises sur dix n'ont effectué aucune action commerciale.

La prospection de client n'existe peu ou pas et ce sont plutôt les clients qui s'adressent à l'entreprise. En revanche, la quasi-totalité de la population interrogée est présente dans un annuaire, sur un serveur Minitel ou sur un site Internet.

La majorité de ces professionnels, 87%, apparaît dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique. Ils ont aussi, dans une moindre mesure, recours aux annuaires professionnels (4%), aux serveurs minitels (3%) et Internet (2%). 12% ne recourent à aucun de ces supports.



Source : Enquête réalisée par I+C pour la DEcas (2003)

UNE DEMANDE FAIBLE EN FORMATION ET EN SOUTIEN EXTERNE

L'accès à l'information passe essentiellement par trois supports distincts : tout d'abord, la presse professionnelle, puis la chambre des métiers et, enfin, les organisations professionnelles. Les chambres des métiers et les organisations professionnelles apparaissent également comme les structures les plus proches des artisans et de leurs préoccupations. A noter que le comptable n'occupe ici qu'une place secondaire et qu'il est identifié comme source d'informations uniquement par 9% de ces entrepreneurs.

Un peu plus d'un entrepreneur sur dix ressent le besoin de se former. Sa demande concerne pour lui-même le côté technique de sa profession et pour son conjoint l'informatique, nécessaire aux travaux de gestion de l'entreprise. Les attentes en matière de formation mettent en évidence la nécessité pour ces entrepreneurs d'actualiser leurs connaissances afin de répondre au mieux à la demande. Il convient de souligner que les formations sont perçues par près d'un tiers des entrepreneurs comme un outil d'échange avec les confrères.

Les services ou conseils extérieurs n'intéressent également qu'un entrepreneur sur dix. La proportion est néanmoins légèrement plus élevée pour les électriciens et les professionnels de l'aménagement finition (environ 20% de ces deux catégories). Les conseils et les informations techniques sont les plus prisés. Le constat est le même qu'en termes de formation. Là encore, le besoin d'indépendance se manifeste par le manque d'intérêt des entrepreneurs à suivre des formations ou à obtenir des aides externes (environ 10%). Ceux qui se déclarent intéressés le sont essentiellement pour les aspects techniques de leur entreprise.

Stéphane Rimlinger