

## **Travail indépendant et transmissions patrimoniales : le poids des inégalités au sein des fratries**

**Sibylle Gollac\***

---

Les fils, enfants uniques et aînés sont ceux qui bénéficient le plus fréquemment d'investissements particuliers de la part de leurs parents, tant financiers qu'en capital humain informel. Si le patrimoine familial a bien une influence sur leur mise à leur compte, c'est moins par la transmission clé en main de l'affaire familiale que par un soutien économique plus diffus et par le signe positif que représente la richesse des parents pour le jeune actif qui hésite à s'installer à son compte. Ce patrimoine familial ne serait que de peu d'effets sans les autres formes de transmissions : compétences professionnelles et compétences managériales.

Les inégalités de transmissions entre enfants d'indépendants sont ambiguës. Si ceux qui reprennent le statut, et en particulier l'affaire familiale, bénéficient de transferts économiques plus importants, ils peuvent également se sentir prisonniers de leur rôle de repreneur, surtout lorsque les parents ont faiblement investi dans leur réussite scolaire. S'ils ont plus de chance de devenir chef d'entreprise, ce n'est pas forcément un choix.

Cet article combine une exploitation de l'enquête « Patrimoine 2003-2004 » à la mobilisation de travaux ethnographiques pour considérer les conditions de transmission du statut d'indépendant. On prend non seulement en considération les avantages particuliers dont bénéficient les enfants d'entrepreneurs pour se mettre à leur compte, mais aussi les inégalités qui existent entre eux face à l'installation.

---

*\* Au moment de la rédaction de cet article, Sibylle Gollac était membre de l'équipe ETT du Centre Maurice Halbwachs. Il a été écrit dans le cadre d'une exploitation collective de l'enquête « Patrimoine 2003-2004 » menée avec Céline Bessière et Muriel Roger et n'aurait pas pu être rédigé sans leur collaboration et leur soutien. L'auteure tient également à remercier pour leur aide Olivier Godechot et Thierry Kamionka, ainsi que les relecteurs anonymes de l'article pour leurs remarques et conseils. Elle reste cependant entièrement responsable des erreurs et maladroites qui pourraient subsister dans l'article.*

**D**e nombreux travaux ont été consacrés aux déterminants du travail indépendant, entendu comme activité professionnelle exercée sans être soumise à une autorité par contrat de travail. La plupart d'entre eux soulignent le poids de l'origine familiale dans la mise à son compte : Laferrère rappelle ainsi que les deux tiers des indépendants en activité ont un père ou un beau-père indépendant (Laferrère, 1998, p. 13). Cet héritage familial se décline en plusieurs types de transmissions. Les parents indépendants, qui possèdent en moyenne un patrimoine plus important que les autres, assurent tout d'abord à leurs enfants un héritage économique (allant de la caution en cas d'emprunt à la donation) qui lève en partie les contraintes de crédit rencontrées au moment de la mise à son compte (Laferrère, 1998). Ensuite ces parents transmettent aussi des compétences informelles – opposées à l'éducation formelle mesurée par le diplôme (Lentz et Laband, 1990) caractéristiques, premièrement, de leur métier, et, deuxièmement, de leur statut de chef d'entreprise. L'existence de ces deux types distincts de transmissions a été mise en évidence par Lentz et Laband (1990), et confirmée récemment sur données européennes par Colombier et Masclet (2008) : ces auteurs montrent l'importance d'une part de l'héritage de compétences spécifiques pour un métier particulier et d'autre part de la transmission de compétences entrepreneuriales plus générales. Ces phénomènes de transmission, mis en évidence dans les travaux statistiques et économétriques sur le sujet, se retrouvent également dans les analyses ethnographiques du travail indépendant, et plus particulièrement des exploitations agricoles. Elles montrent à leur tour, dans des contextes professionnels et géographiques particuliers, que la reprise d'une exploitation familiale suppose une triple série de transmissions. Non seulement des transmissions patrimoniales – c'est-à-dire l'héritage du patrimoine productif – mais aussi la transmission du métier — l'apprentissage des savoir-faire et compétences techniques, l'acquisition du goût pour le métier — ainsi que la transmission du statut de repreneur à proprement parler — c'est-à-dire les qualités d'entrepreneur et l'envie de reprendre en tant que chef d'entreprise l'entreprise familiale (voir par exemple sur les exploitations viticoles dans la région de Cognac : Bessière, 2003 ; sur les artisans et commerçants : Zarca, 1986).

Si des parents salariés peuvent, dans certains cas, transmettre des compétences professionnelles (un père maçon salarié peut faire l'apprentissage de son fils qui, lui, exercera à son

compte) et aider financièrement leur enfant au moment de l'installation, seuls les parents indépendants peuvent transmettre les compétences spécifiques liées à la position de chef d'entreprise. Concernant le soutien économique, les capacités financières spécifiques des parents indépendants, et leurs conséquences sur l'accès à l'indépendance de leurs enfants, ne peuvent être négligées.

S'installer à son compte implique la mobilisation d'un capital économique conséquent. Le patrimoine productif à mobiliser peut varier fortement en fonction de l'activité professionnelle mais s'installer à son compte nécessite toujours l'engagement d'un capital économique élevé (Missègue, 1997 ; Bessière *et al.*, 2008), et de nombreuses études ont montré l'importance des contraintes de crédit qui pèsent sur l'accès à l'indépendance (Evans et Leighton, 1989 ; Evans et Jovanovic, 1989 ; Magnac et Robin, 1996). Or, les transmissions patrimoniales reçues des parents indépendants représentent indéniablement un capital économique conséquent : non seulement ce patrimoine comprend des biens professionnels dont la valeur n'est jamais négligeable, mais plus généralement les parents indépendants possèdent un patrimoine nettement plus important que les salariés (Bessière *et al.*, 2008). Les enfants d'indépendants qui ont déjà perdu leurs deux parents sont ainsi beaucoup moins nombreux que leurs homologues enfants de salariés à déclarer qu'héritages et donations ne représentent rien du tout dans le patrimoine de leur ménage (cf. tableau 1) (1). On peut donc faire l'hypothèse que la dimension économique de la transmission du statut d'indépendant n'est pas négligeable.

Cependant, au sein même de ce groupe, tous ne sont pas aussi bien dotés. Selon la profession de leurs parents, notamment, ils hériteront d'un capital plus ou moins conséquent : 65 à 67 % des enfants de chefs d'entreprise ou de professions libérales déclarent qu'héritages et donations représentent une part conséquente dans le patrimoine de leur ménage, alors que cette proportion n'atteint que 50 à 54 % pour les enfants d'agriculteurs, d'artisans et de commerçants (cf. tableau 1). Au sein de chaque profession, les

1. On s'est ici cantonné aux individus ayant perdu leurs deux parents pour éviter l'effet de l'âge des deux populations : la part des indépendants dans la population active ayant baissé tout au long du XX<sup>ème</sup> siècle pour se stabiliser récemment (Thélot et Marchand, 1991), les enfants d'indépendants sont en moyenne plus âgés que les enfants de salariés, ont donc plus de chance que leurs parents soient déjà décédés et donc plus de chance d'avoir hérité.

situations économiques des parents et donc la dotation des enfants peuvent être extrêmement variées. Les données disponibles vont ainsi nous permettre plus particulièrement d'évaluer l'influence du capital économique des parents sur les chances de leurs enfants d'accéder à l'indépendance.

Au-delà de ces inégalités interfamiliales, nous souhaitons aborder également l'effet d'inégalités intrafamiliales. L'héritage parental doit effectivement être approprié par des individus aux caractéristiques différenciées, caractéristiques qui ont également des effets sur les chances de devenir indépendant : le diplôme (Laferrère, 1998, p. 21 ; Goux et Amossé, 2004), l'expérience professionnelle (Goux et Amossé, 2004) ou l'aversion au risque (Kihlstrom et Laffont, 1979). D'autres caractéristiques individuelles semblent décider encore plus tôt des chances de se mettre à son compte, et nous leur porterons un intérêt tout particulier, suivant en cela la voie ouverte par les résultats de Bernard Zarca sur l'héritage de l'indépendance professionnelle (Zarca, 1993, a et b). Ses travaux montrent un effet du sexe et du rang dans la fratrie sur la mise à leur compte des enfants d'indépendants. Les données dont il dispose ne lui permettent cependant pas d'étudier la place tenue par les transmissions patrimoniales dans la constitution de ces inégalités. Or les travaux sociologiques et ethnologiques les plus classiques associent la transmission du statut de chef d'exploitation ou d'entreprise au fils aîné à des règles particulières concernant la transmission du patrimoine économique, en l'occurrence l'héritage précipitaire (Le Play, 1857 ; Lévi-Strauss, 1983) (2). Les travaux ethnographiques ont plus largement montré l'articulation étroite entre le

déroulement de la succession patrimoniale et la désignation du repreneur de l'affaire familiale (Bourdieu, 1972).

Le but de cet article est ainsi d'analyser le rôle que joue le patrimoine économique dans la transmission du statut d'indépendant, et plus particulièrement la place que tiennent les transmissions économiques dans les inégalités intrafamiliales face à l'héritage du statut.

## Le rôle particulier du patrimoine dans la transmission du statut chez les indépendants

On peut faire l'hypothèse qu'avoir des parents indépendants, susceptibles d'apporter un soutien économique important à leurs enfants, peut aider à lever la contrainte de crédit qui pèse sur la mise à son compte. Ce soutien économique prend plusieurs formes, des transferts successoraux formellement encadrés par le droit aux aides financières les plus informelles en passant par des transferts plus indirects comme des prêts ou des cautions (3). Laferrère montre ainsi que l'aide en logement fournie par les parents, le fait qu'ils se portent caution et le fait qu'ils soient aisés exercent une influence positive significative sur l'accès à l'indépendance

2. L'héritage précipitaire s'oppose à l'héritage égalitaire, et désigne des formes de transmission du patrimoine économique dans lesquelles l'un des héritiers est privilégié par rapport aux autres.  
3. Laferrère propose ainsi comme indicatrices des transferts intergénérationnels de richesse : les héritages, les donations, l'aide fournie par les parents pour se loger (paiement d'un loyer ou mise à disposition d'un logement), aide par un prêt, caution (Laferrère, 1998, p. 15).

Tableau 1  
**Part des héritages et donations dans le patrimoine du ménage en fonction de l'origine sociale de l'individu**

En %

Statut des parents de l'individu	Part des héritages et donations dans le patrimoine actuel du ménage de l'individu				
	Rien du tout	Moins d'1/4	Entre 1/4 et 1/2	Plus d'1/2	Ne sait pas ou refuse de répondre
Indépendants, dont :	46,6	30,4	10,9	9,9	2,2
Agriculteurs	46,5	31,3	10,1	9,7	2,4
Artisans et commerçants	50,5	27,8	10,9	9,0	1,8
Chefs d'entreprise	35,5	30,8	17,6	13,7	2,4
Professions libérales	32,9	34,2	13,6	18,3	1,0
Salariés	65,8	20,8	6,9	5,3	1,2

Lecture : « 46,6 % des individus dont au moins un des parents est indépendant déclarent qu'héritages et donations ne représentent rien du tout dans le patrimoine de leur ménage. »

Champ : personnes de référence et conjoints des ménages enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004 ayant perdu leurs deux parents.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

(Laferrère, 1998, p. 21). Elle note en revanche qu'héritages et donations sont sans effet et que certaines aides, comme les prêts, ont un effet négatif. Ces résultats ambigus ont plusieurs causes. En ce qui concerne les aides financières informelles, Laferrère souligne leur caractère ambivalent : si elles peuvent permettre de lever une contrainte de crédit, elles peuvent aussi être destinées en priorité aux enfants qui sont davantage dans le besoin (et donc le moins en mesure de se mettre à leur compte). Pour les transferts successoraux, nous y reviendrons, l'auteure fait l'hypothèse qu'ils peuvent arriver trop tard pour lever la contrainte de crédit. Surtout, elle exclut de son analyse les transferts de biens professionnels. Cette restriction a pour but d'éviter l'endogénéité : devient-on indépendant parce qu'on a hérité de l'entreprise de ses parents ou en hérite-t-on parce qu'on est devenu indépendant ?

Plus généralement, les résultats des différentes analyses du poids des transferts financiers intergénérationnels sur la mise à son compte sont parfois contradictoires. Hotz-Eakin, Joulfaian et Rosen observent ainsi que les individus qui héritent d'un capital financier (héritage/donation) voient leur probabilité d'être indépendant augmenter (Hotz-Eakin *et al.*, 1994 a et b). Dans des travaux ultérieurs sur les déterminants de la transmission du statut d'indépendant, Dunn et

Hotz-Eakin montrent en revanche que si la transmission intergénérationnelle de capital financier existe, elle ne joue qu'un rôle secondaire par rapport aux transmissions en capital humain (Dunn et Hotz-Eakin, 2000). Pour contourner momentanément les problèmes posés par l'endogénéité de ce type de transmission (les aides des parents aident-elles à s'installer ou les parents donnent-ils à leurs enfants parce qu'ils sont destinés à l'indépendance ?), nous avons tout d'abord choisi de mesurer le rôle du patrimoine économique familial dans la mise à son compte plutôt que le poids des transferts réellement effectués. Il s'agit donc, dans un premier temps, de mesurer l'influence des ressources potentiellement mobilisables par les descendants pour se mettre à leur compte et de voir comment elle se combine avec celle de facteurs explicatifs plus individuels.

### **Le patrimoine parental pèse davantage sur l'installation des enfants d'indépendants**

À partir des données de l'enquête « Patrimoine 2003-2004 » (cf. encadré 1), nous avons ainsi effectué une régression logistique sur la probabilité d'être indépendant, introduisant en variables explicatives les informations disponibles sur le patrimoine des parents de l'individu (cf. tableau 2) : les parents de la personne enquêtée

#### Encadré 1

##### **L'ENQUÊTE PATRIMOINE 2003-2004**

L'enquête *Patrimoine* réalisée par l'Insee auprès de 9 692 ménages recense tout d'abord les différents éléments du patrimoine de ces ménages : biens immobiliers, actifs financiers et biens professionnels (exploités ou non par le ménage). Les ménages enquêtés sont aussi interrogés sur les transmissions successorales reçues par la personne de référence et son conjoint (héritages et donations) et sur les aides financières plus informelles dont ils ont bénéficié (aides exceptionnelles, aides régulières, aides au logement, aides pendant les études, etc.). On connaît également plusieurs éléments de l'histoire personnelle, familiale et professionnelle de la personne de référence et de son conjoint : année de naissance, nombre de frères et sœurs, diplôme, emploi, calendrier des grandes étapes de la vie professionnelle, activité professionnelle des parents, patrimoine des parents, etc. On a ainsi des informations précises pour 15 634 individus, personnes de référence et conjoints des ménages enquêtés.

Afin de favoriser l'étude du patrimoine professionnel, le plan de sondage de l'enquête surreprésente notamment les indépendants : par rapport aux autres logements, on a tiré dans l'échantillon-maître 4 fois plus de logements occupés par un ménage dont la personne

de référence faisait partie des indépendants. Le nombre d'indépendants enquêtés reste cependant faible : 2 251 personnes de référence ou conjoints des ménages enquêtés se déclarent soit salarié chef de son entreprise ou salarié de son conjoint (230 individus), soit aidant un membre de leur famille (263 individus), soit à leur compte (1 758 individus). C'est pourquoi nous avons considéré tous les individus indépendants de la base, quel que soit leur âge. Ce choix était d'autant plus nécessaire que, comme nous le verrons, le choix de l'indépendance ne se fait pas au début de la vie active (les travailleurs à leur compte de la base ont débuté leur activité indépendante à 32 ans en moyenne).

Les transferts successoraux arrivent à leur destinataire à une période avancée du cycle de vie : la première succession est reçue à l'âge moyen de 41 ans (donations et héritages mêlés). Pour analyser le poids des transmissions successorales dans le choix de l'indépendance, nous avons donc fait le choix de traiter l'ensemble des trajectoires d'indépendants (comparées à celle des salariés), même s'ils sont aujourd'hui inactifs (parmi les 2 251 travailleurs indépendants mentionnés, seuls 1 235 sont actifs occupés).

Tableau 2  
Déterminants de la probabilité d'être indépendant selon le statut du père

	Enfants de salariés	Enfants d'indépendants
<b>Constante</b>	- 1,794***	- 1,455***
<b>Sexe</b>		
Femme	- 0,466***	- 0,769***
Homme	Réf.	Réf.
<b>Rang de naissance</b>		
Enfant unique	0,053	0,498***
Aîné	0,001	0,086
Cadet	Réf.	Réf.
<b>Âge</b>		
Moins de 25 ans	- 2,026***	- 2,306***
De 25 à 35 ans	- 1,049***	- 1,011***
De 35 à 45 ans	- 0,271***	- 0,124
De 45 à 55 ans	Réf.	Réf.
De 55 à 65 ans	0,023	- 0,009
Plus de 65 ans	0,119	0,355***
<b>Situation conjugale</b>		
Célibataire	- 0,127	0,115
En couple	Réf.	Réf.
<b>Nombre d'enfants</b>		
Sans enfant	- 0,241**	- 0,249**
Trois enfants et plus	- 0,165**	0,007
Un ou deux enfants	Réf.	Réf.
<b>Diplôme</b>		
Sans diplôme	- 0,238**	- 0,160*
Diplôme inférieur au bac	Réf.	Réf.
Baccalauréat ou diplôme équivalent	- 0,296**	- 0,378***
Diplôme de niveau baccalauréat + 2 ans	- 0,064	- 0,343***
Diplôme supérieur à bac + 2	- 0,054	- 0,322***
<b>Profession du ou des parent(s) indépendant(s)</b>		
Agriculteur		0,477***
Artisan ou commerçant		Réf.
Chef d'entreprise		0,230
Profession libérale		0,514***
Profession indéterminée (les parents possédaient leur outil de travail mais tous deux exerçaient une profession majoritairement salariée ou les deux parents exerçaient une profession indépendante différente)		0,600***
<b>Statut de l'autre parent</b>		
Travailleur salarié		- 0,058
Travailleur indépendant		0,124
Situation professionnelle inconnue		- 0,688**
Aide familiale		0,406***
Au foyer		Réf.
<b>Profession du père ou de la mère (1)</b>		
Cadre	0,338***	
Profession intermédiaire	- 0,020	
Ouvrier	- 0,109	
Profession inconnue	0,310*	
Employé	Réf.	
<b>Patrimoine des parents (2)</b>		
Parents propriétaires de leur résidence principale	0,106	0,197**
Parents propriétaires d'autres biens immobiliers (hors outil de travail)	0,166	0,397***
Parents propriétaires de terres ou de terrains (hors outil de travail)	- 0,045	- 0,161**
Parents propriétaires de valeurs mobilières	0,008	0,029
Parents propriétaires d'une assurance-vie ou d'épargne retraite	- 0,036	0,309***
Parents propriétaires de leur outil de travail		0,204**

1. Profession du parent actif occupant la position la plus élevée dans la hiérarchie des professions ; si le père était ouvrier et la mère employée, c'est la profession du père qui a été retenue.

2. Patrimoine des parents pour chaque type de biens, la référence est le cas où les parents ne sont pas propriétaire de ces biens.

Lecture : on utilise ici un modèle logit binomial. Un individu présentant une caractéristique donnée aura plus/moins de chance de devenir indépendant qu'un individu présentant la caractéristique de référence si le coefficient associé à cette caractéristique est positif/négatif. \*\*\* indique un effet significatif au seuil de 1 % ; \*\* significatif au seuil de 5 % ; \* significatif au seuil de 10 %.

Champ : personnes de référence et conjoints enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

possédaient-ils, dans la jeunesse de cette dernière, leur résidence principale, d'autres logements, des terres ou terrains, des valeurs mobilières, des produits d'assurance-vie ou retraite ou encore leur outil de travail ? Ces variables sont complétées par des informations sur la catégorie socioprofessionnelle des parents et la position de l'enfant dans la fratrie : est-il seul, aîné ou cadet ? On a également introduit en variables explicatives des caractéristiques personnelles : sexe, âge, situation conjugale, nombre d'enfants et diplôme. Notre but étant de mieux compren-

dre les modalités particulières de transmission (ou non) du statut dans les familles d'indépendants, on met tout d'abord en évidence le rôle particulier du capital économique des parents indépendants dans la transmission de leur statut. Pour cela, on effectue deux régressions logistiques : l'une sur la population des enfants d'indépendants, l'autre sur la population des enfants de salariés (cf. encadrés 2 et 3).

Cette démarche comparative, déjà proposée dans d'autres travaux (Laferrère, 1998, pp.21-23 ;

## Encadré 2

### CODAGE DU STATUT DES INDIVIDUS ET DE LEURS PARENTS

#### Modalités de définition de la population des enfants d'indépendants

L'enquête *Patrimoine 2003-2004* ne recueille pas le statut des parents des personnes enquêtées, mais seulement leur groupe professionnel et la possession ou non de l'outil de travail. On demande ainsi aux enquêtés quelle profession exerçait leur père durant leur jeunesse, avec les modalités de réponse suivantes : agriculteur, commerçant ou artisan, chef d'entreprise, membre d'une profession libérale, cadre, profession intermédiaire, employé, ouvrier pour les pères. Pour la mère, on demande d'abord si elle aidait un membre de sa famille sans être salariée, a toujours exercé une activité professionnelle, en a exercé une la plupart du temps, en a exercé une mais à de rares périodes ou n'a jamais exercé d'activité professionnelle. Si la mère a exercé une activité professionnelle tout le temps ou la plupart du temps, sa profession est alors demandée (avec les mêmes modalités que pour les pères). On demande par ailleurs aux enquêtés si, dans leur jeunesse, leurs parents étaient propriétaires de tout ou partie de leur outil de travail (ce qui n'est pas le cas de tous les parents de profession indépendante : d'après les déclarations de leurs enfants, 32,5 % d'entre eux ne possédaient pas leur outil de travail, de 30 % chez les agriculteurs et les chefs d'entreprise à 46 % chez les professions libérales). On a ainsi considéré comme enfants d'indépendants ceux dont au moins un des parents appartenait à un groupe professionnel d'indépendants (agriculteur, artisan ou commerçant, chef d'entreprise ou membre d'une profession libérale) ou qui déclaraient que leurs parents possédaient leur outil de travail : ils constituent 32 % de la population, et 5 247 individus enquêtés dans le cadre de l'enquête *Patrimoine 2003-2004* peuvent ainsi être définis comme « enfants d'indépendants ». Pour des raisons de taille des échantillons, nous n'avons pas différencié les cas selon le sexe du parent indépendant (père, mère ou les deux). Nathalie Colombier et David Masclat montrent pourtant que l'hypothèse de transmissions intergénérationnelles de compétences entrepreneuriales générales n'est validée que si l'enfant et le parent transmetteur sont de même sexe (Colombier et Masclat, 2008, p. 108).

#### Modalités de définition du statut des enfants d'indépendants

Le statut de l'individu est le statut déclaré. On a considéré comme indépendants tous les individus qui répondaient être « salarié chef de son entreprise ou salarié de son conjoint », « aide familial » ou « à son compte ». Considérer les aides familiaux (en réalité bien souvent des aides familiales) comme des indépendants peut paraître problématique : pour la plupart, se sont des compagnes de chef d'entreprise ou d'exploitation. Cependant, ne peut-on pas considérer qu'une conjointe d'indépendant qui travaille pour l'entreprise de son conjoint, qui plus est sans être officiellement rémunérée, ne peut le faire sans des compétences professionnelles spécifiques et une appétence pour l'entrepreneuriat, voire un certain goût du risque ? Si l'on en revient à notre définition de départ de l'indépendance comme exercice d'une activité professionnelle non soumise à une autorité par contrat de travail, les aides familiales entrent bien dans la catégorie des indépendants. Étudier conjointement le choix du statut de chef d'entreprise et celui d'aide familial n'a pour autant rien d'évident. En revanche, écarter les aides familiales de l'analyse revient à exclure d'emblée une partie importante des femmes indépendantes (*Cahiers du genre*, 2004 ; *Travail, genre et sociétés*, 2005). Laferrère fait ainsi le choix de n'étudier que la population des hommes actifs de moins de 66 ans personne de référence de leur ménage (Laferrère, 1998), ce qui permet une analyse rigoureuse des déterminants de l'accès à l'indépendance des hommes. Zarca choisit d'étudier la transmission du statut en distinguant les lignées père/fils, père/fille, mère/fils, mère/fille. Cette solution, formellement rigoureuse, ne va pas sans poser des problèmes de taille d'échantillon (Zarca, 1994a). C'est pourquoi nous avons fait le choix de classer les aides familiaux du côté des indépendants.

Parmi les 5 247 enfants d'indépendants enquêtés dans le cadre de l'enquête *Patrimoine 2003-2004*, 1 319 sont devenus eux-mêmes indépendants. Parmi les 10 387 enfants de salariés enquêtés, 932 sont devenus indépendants. Si l'on tient compte de la pondération des ménages enquêtés, 23,2 % des enfants d'indépendants sont eux-mêmes devenus indépendants, contre 8,2 % des enfants de salariés.

Encadré 3

**LA CLASSIFICATION DES ENFANTS D'INDÉPENDANTS**

Devenir indépendant comme ses parents relève d'un double héritage : celui de leur statut mais aussi celui de leur profession. Cette distinction vaut aussi pour les enfants de salariés. Un enfant de salarié peut devenir salarié dans un emploi proche de celui de ses parents ou avoir une activité professionnelle certes salariée mais très différente. Il peut aussi se mettre à son compte, mais dans un secteur dans lequel travaillait déjà son père et/ou sa mère : il a alors pu bénéficier d'une socialisation professionnelle familiale, voire hériter de la réputation ou du carnet d'adresse de ce parent (Bessière et Gollac, 2006, pp.7-8). De la même façon, un enfant d'indépendants peut être passé du côté du salariat mais en restant dans le même secteur d'activité que ses parents, ou au contraire a pu fonder une entreprise dans un secteur tout à fait différent. Pour déterminer rigoureusement le poids de l'héritage de compétences professionnelles et celui de l'héritage statutaire – on entend par héritage statutaire l'héritage du statut de salarié ou d'indépendant – dans l'accession à l'indépendance ou le maintien dans ce statut, il aurait fallu pouvoir comparer le statut de l'individu à celui de ses parents d'une part et le secteur d'activité dans lequel ils travaillent d'autre part. Malheureusement, l'enquête *Patrimoine 2003-2004* ne recueille ni la NAF (nomenclature d'activités française) des parents ni leur statut, mais seulement leur groupe professionnel et la possession ou non de l'outil de travail.

**Modalités de classification des trajectoires intergénérationnelles des enfants d'indépendants**

C'est pourquoi on a considéré comme enfants d'indépendants ceux dont au moins un des parents appartenait à un groupe professionnel d'indépendants ou qui déclaraient que leurs parents possédaient leur outil de travail. Ce choix a des implications sur les codages possibles des trajectoires de leurs enfants en terme de reprise ou non de l'activité parentale.

Au sein des enfants d'indépendants, on a tout d'abord distingué ceux qui étaient devenus salariés (76,8 %, soit

3 928 personnes enquêtées), ceux qui étaient restés indépendants dans la même activité qu'au moins un de leurs parents (c'est-à-dire qui appartenaient au même groupe professionnel, soit 15,6 % d'entre eux en effectifs pondérés et 858 personnes enquêtées) et ceux qui étaient devenus indépendants dans une nouvelle activité (7,6 %, 461 personnes enquêtées). On aurait pu faire plutôt la distinction entre ceux qui déclaraient avoir créé leur entreprise principale et ceux qui déclaraient en avoir hérité ou l'avoir reprise à un membre de leur famille. Malheureusement, cette distinction ne recouvre pas l'ensemble des indépendants, car de nombreux ménages concernés ne déclarent pas posséder d'entreprise (c'est notamment le cas des membres des professions libérales). Il a donc fallu caractériser autrement les enfants d'indépendants qui s'installent peu ou prou « à la suite » de leurs parents. Notons que le critère retenu (l'appartenance de l'enfant au même groupe professionnel qu'au moins un de ses parents indépendants) n'est pas non plus entièrement satisfaisant : le groupe professionnel des parents est trop grossièrement défini pour être sûr que l'enfant a réellement repris la même activité.

**Types de trajectoires selon les groupes d'indépendants**

Ce sont les enfants d'agriculteurs qui reprennent le plus l'activité de leurs parents (cf. tableau 3), bien qu'il faille prendre en compte l'effet d'âge : les enfants d'agriculteurs les plus jeunes se détournent davantage de l'activité de leurs parents). Ce sont les enfants de chefs d'entreprise qui changent le plus d'activité tout en restant indépendants (si la catégorie de « chef d'entreprise » est relativement précise lorsqu'elle définit la profession des personnes enquêtées – elle est le résultat du codage par l'Insee de la profession déclarée en clair –, elle l'est beaucoup moins lorsqu'elle décrit la profession de leurs parents : il s'agit alors d'une des modalités de réponse possible à la question sur la profession des parents, sans contrôle ou recodage complémentaire ; il se peut donc que cette réponse soit choisie lorsque le parent était à son compte mais que son enfant ne

Tableau 3  
**Devenir statutaire des individus en fonction du groupe social de leurs parents**

En %

Groupe social du/des parent/s indépendant/s	Devenir statutaire de l'individu		
	Indépendant, même activité qu'un de ses parents	Indépendant, autre activité que ses parents	Salarié
Agriculteurs	21,6	7,9	70,5
Artisans et commerçants	12,6	5,3	82,1
Chefs d'entreprise	4,2	13,9	81,9
Professions libérales	7,9	10,0	82,1
Mixte (1)	21,9	7,8	70,3

1. Les deux parents de l'individu sont/étaient indépendants, mais dans des professions différentes.

Lecture : « 21,6 % des enfants d'agriculteurs sont devenus indépendants en reprenant la profession de leurs parents ».  
 Champ : Ensemble des personnes de référence et de leurs conjoints des ménages enquêtés dans le cadre de l'enquête Insee Patrimoine 2003-2004 dont au moins un des parents était indépendant.  
 Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.



Colombier et Masclet, 2008, pp.110-113), montre que le capital économique familial joue un rôle particulier dans la mise à leur compte des enfants d'indépendants : alors que les biens possédés par les parents n'ont pas d'effet significatif sur la probabilité d'être à son compte chez les enfants de salariés, le fait qu'ils aient possédés leur résidence principale, d'autres biens immobiliers, une assurance-vie ou une épargne retraite ou encore leur outil de travail a un effet positif significatif au seuil de 5 % (et même de 1 % pour les autres biens immobiliers et l'assurance) chez les enfants d'indépendants. Il semblerait donc que, pour ces derniers, le fait de se mettre à son compte dépende fortement de l'importance du capital économique des parents. On peut tout d'abord supposer que ce patrimoine économique parental pourra être mobilisé pour lever des contraintes de crédit au moment de l'installation ou lorsqu'il faudra augmenter le capital de l'entreprise. Être enfant unique permet peut-être de disposer entièrement de cette « assurance », ce qui expliquerait l'effet positif significatif de l'absence de frère et sœur sur la probabilité d'être

à son compte chez les enfants d'indépendants. On peut cependant se demander pourquoi ces effets ne se retrouveraient pas chez les enfants de salariés : le patrimoine économique parental est peut-être plus facilement perçu comme le patrimoine d'une lignée (et donc mobilisable par les enfants) lorsqu'il existe une entreprise familiale parfois transmise depuis plusieurs générations. On peut aussi faire l'hypothèse que lorsque des parents indépendants possèdent un patrimoine élevé, c'est pour leurs enfants un signe que l'activité indépendante est rentable, ce qui les incitera à devenir indépendants à leur tour. On note que, de façon *a priori* curieuse, la possession de terres par les parents diminue significativement les chances d'être indépendant. La propriété de terres non exploitées par les parents durant la jeunesse de l'individu (c'est-à-dire sans doute avant qu'ils aient eu besoin de liquider leurs biens professionnels lors du passage à la retraite) serait le signe de l'appartenance à une lignée qui liquide peu à peu son patrimoine productif, sans doute parce qu'il est devenu moins rentable, et sort peu à peu de l'agriculture, d'une génération à

### Encadré 3 (suite)

connaissait pas précisément son activité, ou bien le considérait avant tout comme un « chef d'entreprise » plutôt que comme un artisan, un commerçant, etc.). Ce sont enfin les enfants d'artisans, de commerçants et de professions libérales qui sont les plus nombreux à passer du côté du salariat. Ces destinées dépendent de l'évolution des différentes professions indépendantes, en déclin ou en expansion. C'est pourquoi on a introduit la profession du parent indépendant dans la régression logistique multinomiale présentée, afin de contrôler ces effets de la structure des professions.

Concernant le recrutement des groupes d'indépendants (cf. tableau 4), ce sont les agriculteurs qui constituent de loin le groupe qui recourt le plus à un « recrutement interne » : plus de 77 % des agriculteurs sont des enfants d'agriculteurs. Les chefs d'entreprise recrutent autant d'enfants d'indépendants que d'enfants de salariés, mais plutôt des individus dont les parents occupaient une autre profession. Les artisans et commerçants sont ceux qui recrutent le plus d'enfants de salariés.

**Tableau 4**  
**Origine sociale des indépendants en fonction de leur profession**

En %

Profession de l'individu	Mobilité statutaire				
	Enfant d'indépendant			Enfant de salarié	
	Indépendant dans la même activité qu'un de ses parents	Indépendant dans une autre activité que ses parents	Salarié	Indépendant	Salarié
Agriculteur	77,1	5,8	0,3	16,7	0,1
Artisan ou commerçant	24,7	18,2	1,7	54,4	1,0
Chef d'entreprise	10,7	29,3	9,6	34,4	16,0
Profession libérale	13,8	28,9	4,4	44,3	8,6

*Lecture : 77,1 % des agriculteurs sont indépendants comme au moins un de leurs parents et dans la même activité. 5,8 % des agriculteurs sont indépendants comme au moins un de leurs parents, ce(s) parent(s) exerçant dans une autre activité. 0,3 % des agriculteurs se déclarent salariés (c'est-à-dire exerçant une profession indépendante avec un statut légal de salarié) alors qu'au moins un de leurs parents était indépendant. 16,7 % des agriculteurs sont des indépendants enfants de salariés. 0,1 % des agriculteurs se déclarent salariés tout comme l'étaient leurs parents.*

*Champ : Ensemble des personnes de référence et de leurs conjoints des ménages enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004 déclarant une profession indépendante.*

*Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.*



l'autre. Cette trajectoire de sortie expliquerait que le statut n'est pas transmis à la génération suivante.

### **Les conditions spécifiques de la transmission du statut dans les familles d'indépendants**

Notons que le rôle particulier que joue le patrimoine parental dans la mise à leur compte des enfants d'indépendants, s'articule à des conditions spécifiques d'accès à l'indépendance. Si le sexe joue de la même façon chez les enfants d'indépendants et de salariés (le fait d'être une femme diminue significativement – au seuil de 1 % – la probabilité de s'installer à son compte), il n'en va pas de même pour l'âge, le nombre d'enfants et le diplôme. Par exemple, avoir trois enfants ou plus décourage significativement les enfants de salariés de se mettre à leur compte, ce qui n'est pas le cas pour les enfants d'indépendants : l'indépendance est peut-être perçue comme un statut moins risqué pour les seconds, qui hésitent moins à l'assumer avec une famille nombreuse à charge. En introduisant l'âge en variable explicative sous forme de tranches d'âge, on constate que le fait d'être âgé de moins de 35 ans diminue la probabilité d'être indépendant pour tous. S'additionnent sans doute ici un effet de génération lié à la montée du salariat et un effet d'âge lié au rôle de l'expérience professionnelle dans l'installation (Goux et Amossé, 2004, p.11). Cependant, être âgé de 35 à 45 ans diminue encore significativement (au seuil de 1 %) la probabilité de l'être pour les enfants de salariés, alors que ce n'est pas le cas pour les enfants d'indépendants. On peut ici supposer que les enfants d'indépendants, s'ils ne s'installent pas nécessairement à leur compte dès l'entrée dans la vie active, ont acquis plus précocement, au sein du milieu familial, l'expérience nécessaire à l'exercice de l'indépendance. D'après plusieurs auteurs, les différences entre enfants de salariés et d'indépendants pour l'installation à son compte correspondent ainsi avant tout à des modalités différentes d'accès au capital humain. Les premiers accèderaient à l'indépendance *via* une longue expérience professionnelle mais surtout *via* du capital humain formel (c'est-à-dire scolaire), alors que les seconds le feraient *via* du capital humain informel acquis au sein du milieu familial (Laband et Lentz, 1983). On constate effectivement que le diplôme joue différemment pour les uns et les autres. Dans les deux cas, avoir un diplôme de niveau CAP-BEP rend significativement plus probable l'indépendance qu'avoir un diplôme

inférieur ou juste supérieur (de niveau baccalauréat). Cela renvoie à l'obligation légale de posséder un diplôme professionnel pour exercer de nombreuses professions indépendantes, notamment dans l'artisanat. En revanche, si avoir un diplôme supérieur (bac+2 ou plus) a un effet significativement négatif sur la probabilité de se mettre à son compte pour les enfants d'indépendants, ce n'est pas le cas pour les enfants de salariés. Colombier et Masclat (2008) trouvent des résultats proches et montrent qu'ils ne sont pas seulement dus à la différence de structure professionnelle des indépendants selon le statut du père (les enfants de salariés sont plus souvent professions libérales que les enfants d'indépendants) : quelle que soit la profession indépendante, avoir un diplôme élevé désinciterait davantage les enfants d'indépendants à se mettre à leur compte que les enfants de salariés. Pour les enfants d'indépendants, le diplôme représenterait donc une perspective de sortie du milieu familial.

La mise à leur compte des enfants d'indépendants semble finalement bien répondre à des logiques particulières, qui mettent en jeu de façon spécifique le capital économique familial. De ce capital dépendent les chances de transmission du statut des parents à l'enfant. Elles dépendent également de caractéristiques individuelles, comme le sexe ou le diplôme qui, dans le cas des enfants d'indépendants, posent des difficultés particulières d'interprétation, comme nous le montrerons plus loin. Nous essayerons effectivement de montrer que les inégalités face à l'indépendance liées à ces variables se jouent à la fois hors et dans la famille.

### **Deux façons différentes d'hériter du statut d'indépendant, qui mettent toutes deux en jeu le patrimoine des parents**

**M**ettre en évidence la spécificité des modes d'accès à l'indépendance des enfants d'entrepreneurs nécessite cependant de préciser les résultats présentés plus haut. Chez les enfants de salariés, devenir indépendant correspond à une mobilité sociale. La mise à son compte constitue en elle-même une forme d'ascension, puisqu'elle permet d'échapper à la relation de subordination à l'employeur. Lorsque, grâce à un diplôme élevé, un enfant de salarié peut exercer une profession libérale, l'ascension sociale est encore plus évidente. Chez les enfants d'in-

dépendants, l'installation à son compte n'est pas toujours, loin s'en faut, synonyme de mobilité. Dans les cas de reprise de l'entreprise familiale, l'indépendance correspond à une reproduction de la situation des parents, reproduction dont le sens dépend en partie de la valeur de l'affaire familiale. Mais rien n'empêche qu'un enfant d'indépendant se mette à son compte dans un autre secteur d'activité. L'accès à l'indépendance est alors, comme pour les enfants de salariés, synonyme de mobilité. Dans ce dernier cas, l'enfant d'indépendant a certes pu bénéficier en partie de transmissions en capital humain informel relatif aux compétences managériales, de même qu'il a pu éventuellement s'appuyer sur le capital économique familial, mais il n'a pas pu être initié au métier par ses parents. Il convient donc, pour saisir finement les modalités de transmission du statut d'indépendant, de distinguer trois destinées possibles pour les enfants d'indépendants : ils peuvent s'installer à leur compte en reprenant l'activité de leurs parents, se mettre à leur compte dans un nouveau secteur, ou encore se tourner vers le salariat. C'est pourquoi nous avons effectué une régression logistique multinomiale (cf. encadré 4), qui permet de déterminer les facteurs affectant la probabilité de reprendre l'activité indépendante des parents par rapport à celle d'être salarié, et conjointement celle de se mettre à son compte dans un nouveau secteur par rapport à celle d'être salarié et enfin celle de reprendre par rapport à celle de s'installer dans un autre secteur (cf. tableau 5).

La régression multinomiale nous permet ainsi de saisir les modalités différentes d'accès à l'indépendance par rapport au salariat selon que l'on reprenne l'activité des parents ou que l'on se lance dans un nouveau secteur. La composition du patrimoine des parents semble alors particulièrement peser sur la reprise de l'activité indépendante familiale : la propriété par les parents de leur résidence principale, d'autres biens immobiliers, d'une assurance-vie ou retraite ou encore de leur outil de travail a un effet positif significatif (au seuil de 1 ou 5 %) sur la probabilité de reprendre plutôt que d'être salarié. On peut imaginer que la possibilité d'hériter directement d'un patrimoine productif incite à se mettre à son compte dans une activité dans laquelle ce patrimoine pourra être directement valorisé. Si on fait l'hypothèse que la reprise de l'affaire familiale est liée à la transmission de biens professionnels, on peut également supposer que le fait que les parents soient propriétaires de leur habitation et d'autres biens immobiliers leur permet de partager leur patrimoine en parts égales

entre leurs enfants sans avoir à liquider le patrimoine productif (Bessière, 2006, pp. 197-260). Le droit successoral français impose en effet que le patrimoine des parents soit partagé en parts égales entre les enfants (à l'exception de la quotité disponible, dont on peut disposer librement et qui s'élève à un tiers du patrimoine lorsqu'il y a deux enfants et à un quart au-delà). Le fait que les parents possèdent un patrimoine diversifié composé de biens professionnels mais aussi d'autres types de biens de valeur conséquente (typiquement des biens immobiliers) permet ce type de partage. L'exploitation de l'enquête Insee Patrimoine 2003-2004 rappelle d'ailleurs que le patrimoine des indépendants n'est pas uniquement composé de biens professionnels : par exemple, plus de 80 % d'entre eux possèdent des biens immobiliers (contre 60 % des ménages salariés) dont plus de 35 % des biens immobiliers autres que la résidence principale (contre 17 % pour les ménages salariés), cette proportion croissant avec la richesse globale. Compte tenu de l'importance de leur patrimoine total, une partie des parents indépendants est donc susceptible de transmettre des flux successoraux en biens non professionnels de volume équivalent aux flux en patrimoine productif. Mais ce n'est pas le cas de tous : lorsque le patrimoine parental est essentiellement composé de l'entreprise familiale, il peut être nécessaire de la liquider pour pouvoir distribuer des parts égales aux frères et sœurs.

Si le patrimoine parental (notamment productif) influence moins la probabilité de devenir indépendant en s'installant dans un nouveau secteur, avoir des parents propriétaires de biens immobiliers autres que la résidence principale a aussi un effet positif significatif sur elle. Les biens immobiliers de rapport sont le signe d'un patrimoine familial robuste, qui favorise la mise à leur compte des enfants puisqu'ils disposent ainsi de solides garanties. Cette composante du patrimoine parental garantit effectivement davantage que les autres la pérennité du capital économique familial : alors que seuls 35 % des enquêtés dont les parents, tous deux décédés, possédaient leur résidence principale, ont finalement reçu un héritage, c'est le cas plus de 80 % de ceux dont les parents possédaient d'autres biens immobiliers. Il semble que, contrairement à ce qui se passe pour les enfants de salariés, le capital économique familial puisse, sous cette forme, favoriser la mise à leur compte des enfants d'indépendants, y compris lorsqu'il s'agit de s'installer dans un nouveau secteur d'activité.

Si le patrimoine parental influe la probabilité des enfants d'indépendants de se mettre à leur

compte plutôt que de devenir salariés quelle qu'en soit la modalité, certaines composantes de ce patrimoine favorisent significativement (au seuil de 5 %) la probabilité de reprendre l'activité familiale par rapport à celle de s'installer dans un nouveau secteur : c'est le cas des biens professionnels. La possible transmission d'un patrimoine professionnel semble donc bien inciter à se diriger vers l'activité des parents.

Inversement, le fait que les parents soient propriétaires de terres non exploitées diminue significativement (au seuil de 10 %) la probabilité de reprendre leur activité plutôt que de choisir une autre profession indépendante. Cela confirme l'hypothèse selon laquelle l'existence de ces terres au sein du patrimoine familial témoigne d'un processus intergénérationnel de sortie du milieu agricole.

#### Encadré 4

### LA RÉGRESSION LOGISTIQUE MULTINOMIALE

On a choisi ici d'expliquer les modalités d'accès à l'indépendance des enfants d'indépendants par un modèle *logit* multinomial. Ce type de modèle, introduit par McFadden (1968) et Theil (1969), fait partie des modèles *logit* polytomiques non ordonnés, modèles économétriques adaptés au cas où la variable à expliquer est une variable qualitative dont les modalités ne peuvent être classées les unes par rapport aux autres (pour une présentation détaillée des modèles *logit* polytomiques non ordonnés et leurs applications, voir Afssa, 2003). Nous sommes bien dans ce cas de figure, puisqu'il s'agit d'évaluer les déterminants de la probabilité d'être indépendant dans le même secteur d'activité que les parents, indépendant dans un nouveau secteur d'activité ou enfin salarié, sans *a priori* sur l'ordre des choix effectués (être indépendant ou salarié puis reprendre l'activité des parents ou non, ou bien reprendre ou non l'activité des parents puis être salarié ou indépendant).

Le principe du modèle *logit* multinomial est le suivant. On observe un échantillon de  $n$  individus, répartis en  $J$  catégories disjointes. Chaque individu  $i$  appartient à une catégorie  $j$  parmi les  $J$  possibles. Il est décrit par un ensemble de  $K$  caractéristiques  $x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{iK}$ . Le modèle *logit* multinomial – contrairement à d'autres modèles *logit* polytomiques non ordonnés (comme le modèle *logit* conditionnel) – est construit sur l'idée que la probabilité que l'individu  $i$ , compte tenu de ses caractéristiques  $x_{ik}$ , fasse partie de la catégorie  $j$  dépend des  $x_{ik}$ , ou plus précisément, d'une combinaison linéaire des  $x_{ik}$  (dans le modèle *logit* conditionnel, par exemple, les caractéristiques explicatives retenues sont celles des choix et leur liste dépend de chaque choix  $j$ ).

#### La propriété IIA

Le principal inconvénient du modèle *logit* multinomial est la propriété qui lui est associée, appelée *Independance from Irrelevant Alternatives (IIA)* dans la littérature anglo-saxonne (« indépendance des alternatives non pertinentes ») : le rapport des probabilités associées à deux modalités  $j$  et  $l$  distinctes,  $\forall j = 1, \dots, J$  et  $\forall l = 1, \dots, J$ , est indépendant des alternatives autres que  $j$  et  $l$ . Autrement dit, dans notre cas, cela suppose que, par exemple, le rapport entre les probabilités d'être indépendant dans le même secteur d'activité que ses parents et d'être indépendant dans un autre

secteur ne dépend pas de la possibilité d'être salarié.

L'hypothèse d'IIA ne constitue donc pas forcément une restriction pertinente dans le cadre de l'étude de l'indépendance que nous proposons. On peut en effet supposer que le pourcentage de chance d'être un indépendant dans un nouveau secteur d'activité plutôt que salarié dépend au moins en partie du fait que l'on puisse aussi envisager de reprendre l'activité indépendante de ses parents. En d'autres termes, il est probable que dans la réalité, les modalités d'accès à l'indépendance des enfants d'indépendants dépendent de toutes les options se présentant à eux.

Pour McFadden, l'IIA est théoriquement peu vraisemblable dans de nombreuses applications. Toutefois, il souligne que l'expérience empirique montre que le modèle *logit* multinomial est relativement robuste dans de nombreux cas pour lesquels la propriété d'IIA est pourtant théoriquement peu plausible. Ceci conserve donc une certaine validité opérationnelle à l'utilisation répandue de modèles *logit* multinomiaux pour l'analyse de l'accès à l'indépendance (voir par exemple Colombier et Masclat, 2008, p. 108).

Dans notre cas, la validité de l'hypothèse IIA a été testée à l'aide du test proposé par Hausman et McFadden (1984). Après avoir estimé le modèle sur l'échantillon total des enfants d'indépendants où les trois types de destinées sont possibles, on retient les paramètres associés au rapport des probabilités de reprise de l'activité des parents et de passage au salariat. On exclut ensuite de la population les individus devenus indépendants dans un nouveau secteur d'activité. On estime, sur ce sous-échantillon, le modèle de choix entre les deux autres destinées possibles (reprise de l'activité indépendante des parents, salariat). On compare alors les valeurs des paramètres obtenues dans ces deux estimations. Si la propriété IIA est valide, elles doivent être proches les unes des autres. L'écart entre les deux ensembles de paramètres s'estime en calculant la statistique de test proposée par Hausman et McFadden. Cette estimation doit être renouvelée en excluant tour à tour les modalités « reprise de l'activité indépendante des parents » et « salariat ». Dans les trois cas, les paramètres estimés pour les modèles *logit* partiels sont proches de ceux obtenus pour le modèle *logit* complet. Le calcul de la statistique d'Hausman montre donc que, dans notre cas, l'hypothèse IIA n'est pas invalidée.

Tableau 5

**Déterminants de la probabilité d'être travailleur indépendant dans le même secteur d'activité ou dans un secteur différent de celui des parents**

	Reprendre l'activité indépendante des parents plutôt qu'être salarié $\ln \frac{P_{rep}}{P_{sal}}$	S'installer dans secteur différent de celui des parents plutôt qu'être salarié $\ln \frac{P_{ins}}{P_{sal}}$	Reprendre l'activité indépendante des parents plutôt que s'installer dans un autre secteur $\ln \frac{P_{rep}}{P_{ms}}$
<b>Effectifs</b>	5247 enfants d'indépendants		
	858 rep. 3928 sal.	461 ins. 3928 sal.	858 rep. 461 ins.
<b>Constante</b>	- 2,1070***	- 2,1778***	0,0709
<b>Sexe</b>			
Femme	- 0,8487***	- 0,6167***	- 0,2320*
Homme	Réf.	Réf.	Réf.
<b>Rang de naissance</b>			
Enfant unique	0,5704***	0,3833**	0,1870
Aîné	0,1911**	- 0,1087	0,2998**
Cadet	Réf.	Réf.	Réf.
<b>Âge</b>			
Moins de 25 ans	- 2,4624***	- 2,2344***	- 0,2280
De 25 à 35 ans	- 0,5819***	- 1,6309***	1,0490***
De 35 à 45 ans	- 0,0063	- 0,3014*	0,2951
De 45 à 55 ans	Réf.	Réf.	Réf.
De 55 à 65 ans	- 0,0076	- 0,0176	0,0100
Plus de 65 ans	0,4392***	0,1950	0,2442
<b>Situation conjugale</b>			
Célibataire	0,2517**	- 0,1585	0,4102***
En couple	Réf.	Réf.	Réf.
<b>Nombre d'enfants</b>			
Sans enfant	- 0,2451*	- 0,2392	- 0,0059
Trois enfants et plus	0,1271	- 0,2154*	0,3425**
Un ou deux enfants	Réf.	Réf.	Réf.
<b>Diplôme</b>			
Sans diplôme	- 0,0591	- 0,4450***	0,3858**
Diplôme inférieur au bac	Réf.	Réf.	Réf.
Baccalauréat ou diplôme équivalent	- 0,5649***	- 0,0409	- 0,5241***
Diplôme de niveau baccalauréat + 2 ans	- 1,0178***	0,4173**	- 1,4352***
Diplôme supérieur à bac + 2	- 1,0647***	0,4796***	- 1,5442***
<b>Profession du parent indépendant</b>			
Agriculteur	0,4600***	0,4915***	- 0,0316
Artisan ou commerçant	Réf.	Réf.	Réf.
Chef d'entreprise	- 0,5870**	0,7861***	- 1,3731***
Profession libérale	0,5811***	0,4636**	0,1175
Profession indéterminée	0,3201	0,9096***	- 0,5895
<b>Statut de l'autre parent</b>			
Travailleur salarié	- 0,1347	0,0026	- 0,1373
Travailleur indépendant	0,2403	- 0,0484	0,2887
Situation professionnelle inconnue	- 2,0478***	- 0,0329	- 2,0149***
Aide familiale	0,5683***	0,0624	0,5060***
Au foyer	Réf.	Réf.	Réf.
<b>Patrimoine des parents</b>			
Parents propriétaires de leur résidence principale	0,2495**	0,0966	0,1529
Parents propriétaires d'autres biens immobiliers hors outil de travail	0,4555***	0,3005**	0,1550
Parents propriétaires de terres ou de terrains hors outil de travail	- 0,2522***	- 0,0125	- 0,2397*
Parents propriétaires de valeurs mobilières	0,1060	- 0,1967	0,3027
Parents propriétaires d'une assurance-vie ou d'épargne retraite	0,2988**	0,3202**	- 0,0214
Parents propriétaires de leur outil de travail	0,3342***	0,0001	0,3341**

Lecture : on utilise ici un modèle logit multinomial. Un individu présentant une caractéristique donnée appartiendra plus/moins probablement à une catégorie qu'à une autre (rep : indépendant dans le même secteur d'activité que ses parents ; ins : indépendant dans un nouveau secteur d'activité ; sal : salarié) lorsque le coefficient correspondant est positif/négatif. \*\*\* indique un effet significatif au seuil de 1 % ; \*\* significatif au seuil de 5 % ; \* significatif au seuil de 10 %.

Champ : personnes de référence et conjoints enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un parent est indépendant.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

## Comment le capital économique parental est-il transmis ?

Que ce soit pour reprendre l'activité de leurs parents ou pour s'installer dans un nouveau secteur, la mise à leur compte des enfants d'indépendants semble bien dépendre du capital économique familial. Reste à savoir quelles sont les modalités concrètes de cette influence. L'hypothèse la plus simple consiste à supposer que la mise à son compte repose sur l'usage du patrimoine hérité. Si l'individu hérite d'un patrimoine productif, il aura tendance à en faire un usage direct en reprenant l'activité de ses parents, sinon il profitera de l'héritage pour s'installer à son compte mais éventuellement dans un autre secteur. Cette hypothèse est cependant largement insuffisante. Seuls 16,1 % de ceux qui se sont installés à leur compte dans un nouveau secteur et 15,1 % de ceux qui l'ont fait en reprenant l'activité parentale ont hérité (ou reçu une donation) avant de se mettre à leur compte (cf. tableau 6).

Par ailleurs, si les repreneurs sont plus nombreux que les autres à avoir reçu du patrimoine productif, seulement 5,2 % d'entre eux ont bénéficié d'un tel héritage ou d'une telle donation avant de se mettre à leur compte (tableau 7) (4). On ne peut donc pas conclure que la mise à leur compte des enfants d'indépendants, quelle qu'en soit la modalité, soit la conséquence d'une succession patrimoniale.

Une seconde hypothèse consiste à considérer que les individus profitent du capital économique de leurs parents sous forme d'aides financières plus informelles. Ces aides semblent malheureusement assez mal déclarées, puisque seuls 14,9 % des personnes enquêtées déclarent avoir reçu

4. Les transferts successoraux de patrimoine productif sont finalement relativement rares. Pour que les biens professionnels soient transmis, il faut effectivement que les parents n'aient pas eu à les liquider, notamment lors de leur passage à la retraite : ils peuvent alors avoir besoin de le faire pour compléter une pension relativement faible par rapport à celle des salariés (Blanpain, 2000).

Tableau 6  
Moment de la première transmission successorale selon la destinée professionnelle

En %

	N'a pas reçu de transmission	A reçu une transmission		Informations insuffisantes
		Dont après s'être mis à son compte	Dont avant de s'être mis à son compte	
Indépendant, même profession que les parents	38,8	59,2		2,1
		44,1	15,1	
Indépendant, autre profession que les parents	45,3	51,4		3,4
		35,3	16,1	
Salarié	62,9	36,9		0,2

Lecture : 59,2 % des indépendants exerçant la même profession que leurs parents ont reçu une transmission, dont 44,1 % après s'être mis à leur compte et 15,1 % avant. On parle d'« informations insuffisantes » lorsqu'on ne connaît pas l'existence ou la date des transmissions, ou qu'on ne connaît pas la date de mise à son compte.

Champ : personnes de référence et conjoints enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un parent est indépendant.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

Tableau 7  
Moment de la première transmission successorale en biens professionnels selon la destinée professionnelle

En %

	N'a pas reçu de transmission en biens professionnels	A reçu une transmission en biens professionnels		Informations insuffisantes
		Après s'être mis à son compte	Avant de s'être mis à son compte	
Indépendant, même profession que les parents	85,1	14,6		0,3
		9,4	5,2	
Indépendant, autre profession que les parents	91,5	7,9		0,6
		4,4	3,5	
Salarié	98,1	1,9		0,0

Lecture : 14,6 % des indépendants exerçant la même profession que leurs parents ont reçu une transmission en biens professionnels, dont 9,4 % après s'être mis à leur compte et 5,2 % avant.

Champ : personnes de référence et conjoints enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un parent est indépendant.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

une aide de leurs parents ou d'un autre membre de leur famille depuis qu'elles ont quitté le foyer parental. Cette déclaration dépend très fortement de l'âge puisqu'elle passe de 62,5 % d'aïdés chez les moins de 20 ans à 2,4 % chez les plus de 80 ans (24,1 % chez les 30-40 ans, 9,2 % chez les 50-60 ans). En se limitant aux personnes âgées de 30 à 60 ans et en gardant en tête que les indépendants sont sensiblement plus âgés que les salariés, on peut cependant croiser les aides reçues avec les destinées professionnelles des enfants d'indépendants. L'effet d'âge, qui devrait persister malgré la restriction opérée, aboutirait à des aides moins fréquentes pour ceux qui se sont mis à leur compte. Or cet effet n'apparaît pas (cf. tableau 8). Les indépendants reçoivent même plus fréquemment des aides financières informelles, en particulier après les études : on peut faire l'hypothèse qu'il s'agit notamment d'aides à l'installation.

Si le capital économique familial joue un rôle dans la mise à leur compte des enfants d'indépendants et dans ses modalités (repandre ou non l'activité professionnelle des parents), c'est donc sous une forme plus diffuse et moins formelle que la transmission successorale du patrimoine familial : ce dernier peut servir de caution pour des emprunts, les parents peuvent contribuer à l'acquisition du patrimoine professionnel par le biais d'aides financières informelles, ou encore vendre l'entreprise familiale à leur enfant à un prix avantageux (si seuls 4,4 % des ménages indépendants déclarent, dans l'enquête *Patrimoine 2003-2004*, avoir hérité de leur entreprise, 13,2 % l'ont reprise ou rachetée à un membre de la famille). D'autre part, quand bien même les transferts successoraux ont lieu tardivement, les perspectives d'héritage ou de donation peuvent fonctionner comme une assurance. Une fois effectué, le transfert permet, de fait, de consolider le capital de l'entreprise et contribue à la pérenniser (dans les données il apparaîtra

alors que l'individu a hérité après s'être mis à son compte, alors qu'un individu qui s'est mis à son compte, n'a pas hérité et a fait faillite apparaîtra comme salarié puisqu'il n'est plus indépendant au moment de l'enquête). Le patrimoine des parents constitue donc un encouragement à l'indépendance, et on ne peut exclure le fait que, même transmis tardivement, il ait des effets sur la durée de vie de l'entreprise (Zarca, 1986, pp. 116-125 ; Estrade et Missègue, 2000, p. 171).

## Les inégalités devant l'accès à l'indépendance : le témoin de transmissions multidimensionnelles et précoces

Ce qu'il convient maintenant de souligner, c'est qu'à patrimoine parental égal, les individus ne sont pas égaux devant les destinées de salarié, de repreneur de l'activité indépendante familiale ou d'indépendant dans un nouveau secteur. Où se jouent ces inégalités et à quels moments se constituent-elles ? Notre hypothèse est que ces inégalités se construisent d'abord au sein de la famille. Nous venons de voir que la mise à leur compte des enfants d'indépendants n'était pas une conséquence de la transmission patrimoniale de l'entreprise familiale, puisqu'elle survenait bien souvent avant. Les études ethnographiques montrent plus précisément l'entrelacement chronologique des transmissions du goût du métier et de l'indépendance avec les transmissions patrimoniales (Héran, 1990 ; Bessière, 2006 ; cf. encadré 5) : comme l'ont montré les études économétriques, les trois types de transmissions sont nécessaires, et la transmission des compétences professionnelles et entrepreneuriales précède souvent celle du patrimoine. Le capital économique des

Tableau 8  
**Aide financière informelle reçue selon la destinée professionnelle**

En %

	Pourcentage d'individus ayant bénéficié d'une aide...		Pourcentage total d'individus ayant bénéficié d'une aide
	Pendant les études	Après les études	
Indépendant, même profession que les parents	4,9	19,4	20,9
Indépendant, autre profession que les parents	10,3	20,4	23,1
Salarié	5,8	13,4	15,8

Lecture : 4,9 % des indépendants exerçant la même profession que leurs parents ont reçu une aide pendant leurs études uniquement. Champ : personnes de référence et conjoints enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un parent est indépendant.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

parents n'aurait donc d'effet important que si l'individu considéré en a également bénéficié.

On peut par exemple se demander si les femmes accèdent moins à l'indépendance parce qu'elles sont discriminées lorsqu'elles arrivent sur le marché des professions indépendantes (5), ou bien parce qu'elles font précocement l'objet d'une socialisation et d'investissements paren-

taux différenciés qui leur rendent l'installation à leur compte moins évidente et plus difficile. Bref, les inégalités entre hommes et femmes

5. Colombier et Masclat montrent d'ailleurs que cette discrimination varie selon les professions indépendantes : si être une femme diminue les chances d'être agricultrice ou artisane plutôt que salariée, cela augmente les chances d'être commerçante et n'a pas d'incidence sur la probabilité d'être profession libérale (2008, p. 109).

#### Encadré 5

### UN CAS ETHNOGRAPHIQUE EXEMPLAIRE DE REPRISE DE L'ENTREPRISE

*(Dans le souci de garantir la confidentialité et l'anonymat aux personnes enquêtées, les prénoms et noms de personnes et de lieux ici évoqués ont été modifiés)*

Le cas présenté ici a fait l'objet d'un recueil de données ethnographiques approfondies (voir Gollac, 2005 et Bessière et Gollac, 2008) : entretiens semi-directifs avec une dizaine de membres de la famille (Guy Pilon, sa mère, ses trois sœurs, ses beaux-frères, des neveux), observations sur place (hébergement chez la mère de Guy, qui habite la maison mitoyenne de celle de son fils), archives familiales (actes notariés notamment). Plus généralement les travaux cités au cours de l'article, et en particulier ceux de Céline Bessière et de l'auteure, reposent sur la constitution d'un corpus de « monographies de familles » d'indépendants, composées chacune d'entretiens auprès de plusieurs membres de la famille (dans le but précis de multiplier les points de vue selon la génération, le genre, la situation professionnelle, etc.), d'observations et de recueil d'archives.

Guy Pilon, né en 1948, est fils d'un couple de boulangers. Seul héritier potentiel du point de vue de ses parents et considéré peu doué pour les études, il est très rapidement désigné comme le successeur de l'entreprise de ses parents, détenue depuis plusieurs générations. Guy a trois sœurs. Leur mère, au cours de l'entretien effectué avec elle, ne mentionne jamais la possibilité qu'une des filles assure la reprise de la boulangerie (ni que ce soit un de leurs maris, tous salariés quand elles les rencontrent) : le maintien de la boulangerie dans la famille semble avoir été étroitement subordonné à l'acceptation de cet héritage par Guy. Les filles, en revanche, ont été poussées à prolonger leurs études et sont devenues respectivement institutrice, employée puis cadre à la SNCF et dessinatrice industrielle. Leurs études auraient été payées grâce à la vente d'un moulin familial.

Guy, de son côté, ne souhaitait pas devenir boulanger (notamment en raison des horaires de travail), mais accepta de suivre une formation de pâtissier. Pour cela, ses parents, toujours en activité, lui achetèrent en 1962 un fonds de pâtisserie dans un village proche, pour lequel ils embauchèrent un salarié chargé de faire tourner cette boutique tout en assurant l'apprentissage de Guy. En 1975, le père de Guy tombe malade. A cette occasion, le fonds de pâtisserie est transféré à

la boulangerie familiale. Guy aide ses parents à la boulangerie, en tant que salarié, et fait la pâtisserie pour son propre compte. En 1977, le père de Guy meurt et c'est sa mère, Renée, qui devient officiellement la patronne de la boulangerie (Guy restant le patron de la pâtisserie).

En 1992, Renée prend sa retraite. Elle effectue alors une donation-partage. Guy hérite officiellement de la boulangerie de ses parents. Dans ce partage enregistré devant un notaire et par l'administration fiscale, le fonds de pâtisserie acheté à Guy ne sera jamais compté, étant entendu qu'il compense les études des filles (elles-mêmes financées par la vente d'un bien familial). Voici comment Renée présente les choses :

- *Donc, au Pontet, vous aviez acheté un fonds de pâtisserie...*

- Un fonds de pâtisserie. C'est-à-dire que, le fonds de pâtisserie, quand on l'a acheté au Pontet, on l'a donné... On l'avait acheté en notre nom, mais après on l'a donné personnel à Guy. Parce que ses sœurs elles sont allées en études. Arlette est allée en études, Sylvette et Nicole ont été au bac et ont continué, donc on a dépensé beaucoup plus d'argent pour elles que pour lui qui nous aidait à travailler. Alors, pour le récompenser, on avait acheté ce fonds de pâtisserie, mais qui était pour lui. Et lorsque l'on a fait les partages, le fonds de pâtisserie est resté à lui, et ne s'est pas partagé avec les autres.

Ce cas permet de comprendre tout d'abord comment un enfant d'indépendants peut reprendre l'activité de ses parents tout en n'héritant officiellement que tardivement de leur patrimoine productif. Il permet également d'illustrer l'investissement différentiel dont ont fait l'objet les différents enfants : investissement en capital scolaire pour les filles (résultant de la conversion d'une partie du capital économique), investissement en capital humain informel et en capital économique pour le garçon.

Il apparaît donc que l'accès à l'indépendance des enfants d'indépendants dépend largement de la socialisation parentale caractérisée par la transmission de capitaux humains informels mais aussi par un certain rapport à la réussite scolaire – elle-même en partie déterminée par les caractéristiques les plus « innées » de l'individu : son sexe et son rang de naissance.

dans l'accès à l'indépendance se jouent-elles dans ou hors de la famille ? On voit bien que cette question se pose surtout pour les enfants d'indépendants puisque, dans le cas des enfants de salariés, les dispositions à l'indépendance ne sont *a priori* pas transmises au sein de la famille. D'ailleurs, le fait que le sexe ait un effet significatif (au seuil de 1 %) sur la probabilité des enfants de salariés de devenir indépendant (cf. tableau 2) montre que les inégalités de genre face à l'indépendance ne se jouent pas seulement dans la famille (6). Les travaux ethnographiques témoignent cependant de la socialisation particulière dont font l'objet les garçons, et ce dès leur plus jeune âge (Bessière, 2006 ; cf. encadré 5), pour leur inculquer le goût du métier et de l'indépendance. Si les filles peuvent être initiées au métier, tout simplement parce qu'elles ont souvent l'occasion de donner un coup de main, elles sont beaucoup plus rarement « intéressées » financièrement à l'affaire familiale – que ce soit en étant salariées, en acquérant des parts dans l'entreprise ou en étant héritières présumées du patrimoine productif (Bessière, 2003 ; Bessière et Gollac, 2008). La faiblesse de cet intéressement financier pourrait correspondre à une moindre transmission des compétences managériales. Ceci expliquerait qu'être une femme diminue significativement la probabilité de se mettre à son compte plutôt que d'être salariée, que ce soit en reprenant l'activité des parents ou non. Les parents assurent d'autant mieux la transmission de leurs compétences professionnelles et managériales à leur enfant qu'il leur semble probable que cet enfant reprendra une activité indépendante, ce qui est plus souvent le cas lorsqu'il s'agit d'un garçon (dans la viticulture : Bessière, 2006 ; dans la boulangerie : Gollac, 2005a). Nathalie Colombier et David Masclat montrent que l'hypothèse de transmissions intergénérationnelles de compétences entrepreneuriales générales n'est validée que si l'enfant et le parent transmetteur sont de même sexe (Colombier et Masclat, 2008, p.108), c'est-à-dire notamment lorsque le genre de l'enfant rend réaliste, aux yeux du parent, le fait qu'il fasse la même chose que lui. C'est ainsi que l'on peut expliquer qu'être un homme (les parents indépendants étant plus souvent des hommes) augmente également significativement (au seuil de 10 %) la probabilité de reprendre l'activité indépendante de ses parents par rapport à celle de se mettre à son compte dans un nouveau secteur.

Si les inégalités entre hommes et femmes devant l'accès à l'indépendance se jouent sans aucun doute dans et hors de la famille, un autre

type d'inégalité nous incite à considérer l'importance de la socialisation familiale dans la mise à son compte : celle entre aînés et cadets. La régression logistique multinomiale présentée montre effectivement qu'être aîné a un effet positif significatif (au seuil de 5 %) sur la probabilité de reprendre l'activité indépendante de ses parents par rapport à celle d'être salarié comme par rapport à celle de s'installer à son compte dans un nouveau secteur. Ce résultat confirme ceux de Bernard Zarca (1993a et b), mais aussi les travaux ethnographiques qui montrent le statut particulier de l'aîné des garçons dans la transmission de l'exploitation familiale (Bourdieu, 1980). Depuis les années 1950, l'accès des indépendants à la retraite les incite pourtant à transmettre leur entreprise à celui des enfants qui arrive en âge de reprendre l'affaire au moment où le père cesse officiellement son activité, et cet enfant n'est pas forcément l'aîné (7). De plus, nous ne détectons ici que l'effet de l'ainesse absolue : un fils qui a une sœur aînée mais est le premier des garçons n'apparaîtra pas comme aîné alors que, selon les résultats des études ethnographiques (Bourdieu 1980), il est le repreneur pressenti. Cet effet témoigne de la précocité de l'investissement familial qui joue sur les modalités d'accès à l'indépendance.

Il convient également de noter que les enfants uniques ont significativement plus de chance d'être indépendant plutôt que salarié, quelle qu'en soit la modalité (cf. tableau 5). Cela peut s'interpréter comme le prolongement des effets du capital économique familial, l'enfant unique n'ayant pas à le partager. On peut également supposer qu'un enfant unique concentre tous les efforts de transmission de ses parents. Enfin, on peut faire l'hypothèse que le choix éventuel des parents d'avoir un enfant unique tient en partie au désir de pouvoir transmettre leur affaire et de ne pas risquer de disperser le patrimoine familial. Là encore, l'effet de l'absence de frère et sœur ne joue pas seulement lorsque l'enfant se trouve sur le marché du travail, mais également en amont.

Comment interpréter l'effet du diplôme sur les modalités d'accès à l'indépendance des enfants

6. Par ailleurs, même lorsqu'un père a initié sa fille à un savoir-faire professionnel dans le but de lui transmettre son métier, cette transmission n'empêche pas la jeune fille de rencontrer des difficultés parfois insurmontables lorsqu'elle tente d'exercer (pour un cas dans la maçonnerie : Bessière et Gollac, 2008 ; pour un cas dans la viticulture : Bessière, 2006).

7. Dominique Jacques-Jouvenot en fait la démonstration sur le cas des éleveurs (Jacques-Jouvenot, 1997, pp. 85-89), et Céline Bessière sur le cas des viticulteurs de la région de Cognac (Bessière, 2006, pp. 318-323).



d'indépendants ? Posséder ou non certains diplômes conditionne l'accès à certaines professions indépendantes, comme les professions libérales, qui sont en expansion. Cela explique qu'avoir un diplôme de niveau supérieur ou égal à bac + 2 augmente significativement la probabilité de devenir indépendant plutôt que salarié en s'installant dans un nouveau secteur (et qu'inversement n'avoir aucun diplôme diminue cette probabilité). Mais, comme nous l'avons déjà mentionné, être indépendant dans une profession donnée nécessite aussi l'acquisition de capitaux humains plus informels : des compétences managériales et professionnelles mais aussi la constitution d'un réseau de relations (qu'il s'agisse d'une clientèle, mais aussi d'un carnet d'adresses de fournisseurs, etc., cf. Granovetter, 2000). Pour celui qui devient indépendant en reprenant l'activité d'un parent, le travail est rapidement fait : la socialisation aux compétences managériales et professionnelles se fait dès le plus jeune âge dans le cadre familial (8), et le réseau de relations nécessaire est déjà constitué. Pour celui qui souhaite s'installer dans un nouveau secteur, l'acquisition des compétences professionnelles et la constitution de ce réseau peuvent demander beaucoup plus de temps, se faire dans le cadre des études ou de l'exercice d'une activité salariée, d'où l'effet significativement positif d'avoir entre 25 et 35 ans sur la probabilité d'être indépendant dans le même secteur que ses parents par rapport à celle de l'être en changeant d'activité (cf. tableau 5).

Pour comprendre le rôle du diplôme dans l'accès à l'indépendance des enfants d'indépendants, on ne peut cependant le considérer simplement comme un substitut ou un complément des capitaux humains informels. Lorsqu'il s'agit de reprendre l'activité indépendante des parents plutôt que d'être salarié, tout diplôme équivalent ou supérieur au bac a un effet significativement (au seuil de 1 %) négatif (cf. tableau 5). Le capital scolaire ne serait donc pas seulement inutile à la reprise de l'affaire familiale : il la découragerait. Les enquêtes ethnographiques auprès de travailleurs indépendants montrent que le diplôme apparaît parfois comme une ressource pour échapper au destin de la reprise et qu'inversement l'absence de diplôme peut condamner à la reproduction sociale (pour un exemple dans la boulangerie : Gollac, 2005a ; cf. encadré 5) (9). L'enfant d'indépendant pressenti comme repreneur pourra donc choisir de reprendre ou non en comparant le statut de chef de l'entreprise familiale avec celui que peut potentiellement lui conférer son diplôme

au sein du salariat comme dans le cadre d'une autre activité indépendante. Il semble que plus le diplôme est élevé, plus les destins de salarié ou d'indépendant dans un nouveau secteur sont préférés. On ne peut enfin exclure l'hypothèse que la socialisation au statut de repreneur et la trajectoire scolaire se déroulent de façon concomitante et exercent l'une sur l'autre une influence mutuelle. Un fils aîné pressenti pour reprendre l'affaire familiale peut ainsi faire l'objet d'un faible investissement de la part de ses parents dans sa réussite scolaire, alors qu'ils pousseront ses frères et sœurs à faire des études qui leur permettront de s'en sortir sans faire valoir leurs droits sur le patrimoine productif familial (Gollac, 2005a). Le tableau 8 montre d'ailleurs que les enfants qui ont repris l'activité indépendante de leurs parents sont ceux qui déclarent le moins souvent avoir reçu une aide durant leur scolarité.

### **Les effets des modalités de transmission du statut d'indépendant sur les inégalités face aux transmissions patrimoniales**

La transmission du capital économique familial vient finalement couronner les autres formes de transmissions, souvent lorsque le statut de repreneur de l'enfant est effectivement avéré. La forme la plus aboutie de cette transmission, la succession patrimoniale, en porte la marque. Les enfants d'indépendants qui ont repris l'activité indépendante de leurs parents sont ainsi logiquement les plus nombreux à avoir hérité de biens professionnels (14,9 %), suivis par ceux qui sont restés indépendants mais dans un autre secteur (8,5 %), alors qu'il est extrêmement rare qu'un enfant d'indépendant devenu salarié reçoive du patrimoine productif (2 %) (cf. tableau 9). Notons également que les indépendants anticipent davantage leur succession lorsqu'il s'agit de transmettre à un enfant qui a hérité de leur statut, et qui plus est dans le même métier : 25,4 % de ceux qui ont repris l'activité de leurs parents (tous deux décédés)

8. Le fait qu'avoir moins de 25 ans, et dans une moindre mesure avoir moins de 35 ans, diminue la probabilité de reprendre l'activité des parents par rapport à celle d'être salarié renvoie peut-être à la durée de cette socialisation familiale. Anne Laferrère insiste ainsi sur l'effet positif significatif sur la probabilité d'être indépendant de la durée écoulée entre la sortie du système scolaire et le début du travail rémunéré, interprétant cette durée comme celle d'une formation informelle à la gestion de l'entreprise (Laferrère, 1998, p. 19).

9. Ce tableau mérite d'être nuancé. Au-delà des professions libérales, l'exercice d'un nombre croissant de professions indépendantes est soumis à l'obligation de posséder des diplômes de plus en plus élevés, alors que jusqu'à présent un CAP ou un BEP suffisait (sur l'exemple de l'agriculture, voir Bessièrre, 2006, pp. 140-143).

ont reçu une donation, contre 20,4 % pour ceux qui se sont mis à leur compte dans un nouveau secteur et 13,4 % pour les salariés (10) (cf. tableau 9).

Or, recevoir une donation peut permettre de bénéficier du capital économique parental à un moment plus opportun que lorsqu'on doit attendre le décès des parents. Ajoutons à cela que les données de l'enquête « Patrimoine 2003-2004 » sur les transferts successoraux montrent que les donations constituent des transferts de valeur plus importante que les héritages, sans doute aussi parce que les donations sont davantage pratiquées par les plus riches (Cordier, Houdré et Ruiz, 2007). Quant aux transferts en patrimoine productif, leur distribution entre les enfants d'indépendants renvoie également à des inégalités quant aux montants reçus : l'exploitation de l'enquête montre aussi que les biens professionnels sont plus souvent d'un montant élevé que les autres types de transfert (46,0 % sont d'une valeur supérieure ou égale à 30 000 €, contre

27,9 % pour les autres flux enregistrés). Notons que pour pouvoir être à nouveau exploité, le patrimoine productif doit être transmis à un unique successeur, celui qui a toutes les chances de devenir indépendant en reprenant la position de ses parents. Transmettre le patrimoine productif à un héritier unique tout en respectant l'égalité entre enfants ne va pas sans difficulté : seuls les parents qui possèdent un patrimoine solide et suffisamment diversifié pour être partagé équitablement avec les frères et sœurs le peuvent. Les montants déclarés pour les transmissions reçues témoignent de ces difficultés : pour 20,5 % des transferts en biens professionnels, les enquêtés déclarent ne pas pouvoir ou refuser d'estimer leur valeur, ce qui est le cas pour seulement 8,9 % des autres transferts. Ce flou renvoie vraisemblablement aux stratégies complexes employées par les donataires et les héritiers au moment des partages successoraux pour assurer la transmission de l'intégralité du patrimoine productif à un héritier unique, tout en répondant formellement à l'exigence du

**Tableau 9**  
**Part d'héritiers de patrimoine productif et de bénéficiaires de donation selon la destinée professionnelle**

En %

	Part de bénéficiaires d'au moins un transfert successoral en biens professionnels	Part d'héritiers ayant bénéficié d'une donation
Indépendant, même profession que les parents	14,9	25,4
Indépendant, autre profession que les parents	8,5	20,4
Salarié	2,0	13,4

Lecture : 14,9 % des enfants d'indépendants qui ont repris l'activité indépendante de leurs parents et dont ces derniers sont décédés ont bénéficié d'au moins un transfert en patrimoine productif. 25,4 % d'entre eux ont bénéficié d'au moins une donation.

Champ : personnes de référence ou conjoints des ménages enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un des parents était indépendant et dont les deux parents sont décédés.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

**Tableau 10**  
**Anticipation et nature des transferts successoraux reçus selon le sexe et le rang dans la fratrie**

En %

Sexe et rang de naissance	Part de bénéficiaires d'au moins une donation	Nature des transmissions successorales reçues			
		Aucune transmission	Transmissions en patrimoine non productif exclusivement	Transmissions en patrimoine productif exclusivement	Transmissions en patrimoine productif et non productif
Hommes	16,5	43,3	47,5	8,2	1,0
Fils uniques	25,9	30,5	49,9	14,5	5,1
Aînés	18,3	43,6	44,7	11,7	0,0
Cadets	14,3	45,2	48,2	6,0	0,6
Femmes	15,2	45,2	50,3	4,0	0,5
Filles uniques	26,0	32,7	54,7	9,9	2,7
Aînées	16,5	41,5	54,4	4,1	0,0
Cadettes	12,9	48,3	48,3	3,1	0,3

Lecture : 16,5 % des fils d'indépendants ayant perdu leurs deux parents ont bénéficié d'au moins une donation. 43,3 % d'entre eux n'ont reçu aucun transfert successoral, 47,5 % des transferts uniquement en patrimoine non productif, 8,2 % en patrimoine productif exclusivement et 1 % en patrimoine productif et non productif.

Champ : personnes de référence ou conjoints des ménages enquêtés dans le cadre de l'enquête Patrimoine 2003-2004, dont au moins un des parents était indépendant et dont les deux parents sont décédés.

Source : enquête Patrimoine 2003-2004, Insee.

droit successoral d'égalité entre héritiers réservataires (Gollac, 2005a et b) (11).

\* \*  
\*

Au final, chez les enfants d'indépendants, les inégalités devant l'accès à l'indépendance renvoient à des inégalités devant la transmission du capital économique. Ainsi, ceux qui sont prédestinés à l'indépendance et plus particulièrement à la reprise de l'activité familiale – les fils, enfants uniques et aînés – sont ceux qui reçoivent le plus de donations et de transferts en patrimoine productif (cf. tableau 10) : par exemple, chez les enfants d'indépendants ayant déjà

10. Ce résultat a été confirmé par des régressions logistiques : à âge et patrimoine parental égal, la probabilité des enfants d'indépendants d'avoir reçu une donation dépend bien de leur destinée professionnelle.

11. Les héritiers réservataires sont ceux qu'on ne peut pas dés hériter, en l'occurrence les enfants.

perdu leurs parents, les fils aînés sont presque deux fois plus nombreux que les cadets à avoir reçu des biens professionnels, l'écart n'étant que d'un point entre les filles aînées et les cadettes (cf. tableau 10).

Il conviendrait aujourd'hui d'analyser de façon proche les types particuliers de transmissions familiales qui permettent à certains enfants de salariés de devenir chefs d'entreprise (Bessière et Gollac, 2006), en dépassant l'hypothèse de déterminants individuels d'origine inexplicite (comme la richesse ou l'aversion au risque), c'est-à-dire en prenant en considération l'ensemble des modes de transmission et leur caractère inégalitaire au sein même des fratries. Un tel travail prenant en compte l'abondante littérature sociologique sur le sujet (Zalio, 2004) permettrait de mieux comprendre les modalités d'accès à l'indépendance aujourd'hui, alors même que les frontières entre salariat et entrepreneuriat se complexifient. □

## BIBLIOGRAPHIE

**Afsa C. (2003)**, « Les modèles logit polytomiques non ordonnées : théorie et applications », *Insee – Documents de Travail*, n° 0301.

**Augustins G. (1989)**, *Comment se perpétuer ? Devenir des lignées et destins des patrimoines dans les paysanneries européennes*, Société d'ethnologie, Nanterre.

**Bessière C. (2003)**, « Une profession familiale : les trois dimensions de la vocation agricole », dans Weber F., Gojard S. et Gramain A. (dir.), *Charges de famille, dépendance et parenté dans la France contemporaine*, La Découverte, Paris, pp. 237-273.

**Bessière C. (2006)**, « Maintenir une entreprise familiale. Enquête sur les exploitations viticoles de la région délimitée Cognac », thèse de sociologie, Université Paris V, sous la direction d'O. Schwartz.

**Bessière C. et Gollac S. (2006)**, « Reprendre mais entreprendre. Le paradoxe des entreprises familiales contemporaines », *2ème Congrès de l'Association française de Sociologie, réseau thématique « Sociologie économique »*, 5 septembre 2006

(texte disponible en ligne : [http://www.melissa.ens-cachan.fr/IMG/pdf/BESSIERE\\_GOLLAC.pdf](http://www.melissa.ens-cachan.fr/IMG/pdf/BESSIERE_GOLLAC.pdf)).

**Bessière C. et Gollac S. (2008)**, « Le silence des pratiques. La question des rapports de genre dans les familles d'indépendants », *Sociétés et représentations*, n° 24.

**Bessière C., Roger de Paoli C. et Roger M. (2008)**, « *Le patrimoine des indépendants* », mimeo.

**Blanpain N. (2000)**, « Le patrimoine des indépendants diminue fortement lors du passage à la retraite », *Insee Première*, n° 739.

**Bourdieu P. (1972)**, « Les stratégies matrimoniales dans le système de reproduction », *Annales*, 4-5, juillet-octobre, p. 1105-1127.

**Bourdieu P. (1980)**, *Le sens pratique*, Éditions de Minuit, Paris.

**Cahiers du genre (2004)**, dossier « Loin des mégapoles. Couples et travail indépendant », n° 37.

**Colombier N. et Masclat D. (2008)**, « L'importance de l'environnement familial comme déterminant

- du travail indépendant », *Économie et statistique*, n° 405/406, pp. 99-117.
- Cordier M., Houdré C. et Ruiz H. (2007)**, « Transferts intergénérationnels entre vifs : aides et donations », *Insee Première*, n° 1127.
- Estrade M.-A. et Missègue N. (2000)**, « Se mettre à son compte et rester indépendant », *Économie et statistique*, n° 337-338, p. 159-181.
- Evans D. et Leighton L. (1989)**, « Some Empirical Aspects of Entrepreneurship », *American Economic Review*, vol. 79, n° 3, pp. 519-535.
- Evans D. et Jovanovic B. (1989)**, « An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints », *Journal of Political Economy*, vol. 97, n° 4, pp. 808-827.
- Gollac S. (2005a)**, « Faire ses partages. Patrimoine professionnel et groupe de descendance », *Terrain*, n° 45, pp. 113-124.
- Gollac S. (2005b)**, « Comment compte-t-on au moment de la succession ? Les modalités juridiques et pratiques de l'évaluation des biens familiaux », présentation au Colloque international « *Quantificação e temporalidade : perspectivas etnográficas sobre a economia* », organisé par le Museu Nacional de Rio de Janeiro, du 24 au 26 août.
- Goux D. et Amossé T. (2004)**, « Entries and Exits from Self-employment in France over the Last Twenty Years », dans Arum R. and Müller W. (dir.), *The Re-emergence of Self-employment*, Princeton University Press.
- Granovetter M. (2000)**, *Le marché autrement. Les réseaux dans l'économie*, Desclée de Brouwer, Paris.
- Hausman J., McFadden D. (1984)**, « Specification Tests for the Multinomial Logit Model », *Econometrica*, vol. 52, n° 5, pp. 1219-1240.
- Héran F. (1990)**, *Le bourgeois de Séville. Terre et parenté en Andalousie*, Paris, PUF, 1990.
- Hotz-Eakin, Joulfaian D. et Rosen H. (1994a)**, « Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints », *Rand Journal of Economics*, vol. 25, n° 2, pp. 335-347.
- Hotz-Eakin, Joulfaian D. et Rosen H. (1994b)**, « Sticking it Out : Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints », *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 1, pp. 53-75.
- Jacques-Jouvenot D. (1997)**, *Choix du successeur et transmission patrimoniale*, L'Harmattan, Paris.
- Kihlstrom R.E. et Laffont J.-J. (1979)**, « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, pp. 719-749.
- Laferrère A. (1998)**, « Devenir travailleur indépendant », *Économie et statistique*, n° 319-320, pp. 13-28.
- Lentz B. et Laband D. (1983)**, « Like Father, Like Son : Toward an Economic Theory of Occupational Following », *Southern Economic Journal*, vol. 50, n° 2, pp. 474-493.
- Lentz B. et Laband D. (1990)**, « Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance Among Proprietors », *Canadian Journal of Economics*, vol. 23, n° 3, pp. 563-579.
- Le Play F. (1857)**, *Les Méloges. Une famille pyrénéenne au XXe siècle* (présentation et postface de Chenu A.), Nathan, Paris, 1994 (1857 ; repris en 1877).
- Lévi-Strauss C. (1983)**, « Histoire et ethnologie », dans *Annales ESC*, n° 6, pp. 1217-1231.
- Magnac T. et Robin J.M. (1996)**, « Occupational Choice and Liquidity Constraints », *Ricerche Economiche*, vol. 50, n° 2, pp. 105-133.
- McFadden D. (1968)**, « The Revealed Preferences of a Government Bureaucracy », Economic Growth Project, Technical Report n° 17, Berkeley.
- Missègue N. (1997)**, « Le patrimoine professionnel des indépendants », *Insee Première*, n° 558.
- Theil H. (1969)**, « A Multinomial Extension of the Linear Logit Model », *International Economic Review*, vol. 10, Issue 3, pp. 251-259.
- Thélot C. et Marchand O. (1991)**, *Deux siècles de travail en France*, Insee, Paris.
- Travail, genre et sociétés (2005)**, dossier « *Les patronnes* », n° 13, avril.
- Zalio P.-P. (2004)**, « L'entreprise, l'entrepreneur et les sociologues », dans *Entreprises et Histoire*, n° 35, pp. 16-30.

**Zarca B. (1986)**, *L'artisanat français. Du métier au groupe social*, Economica, Paris.

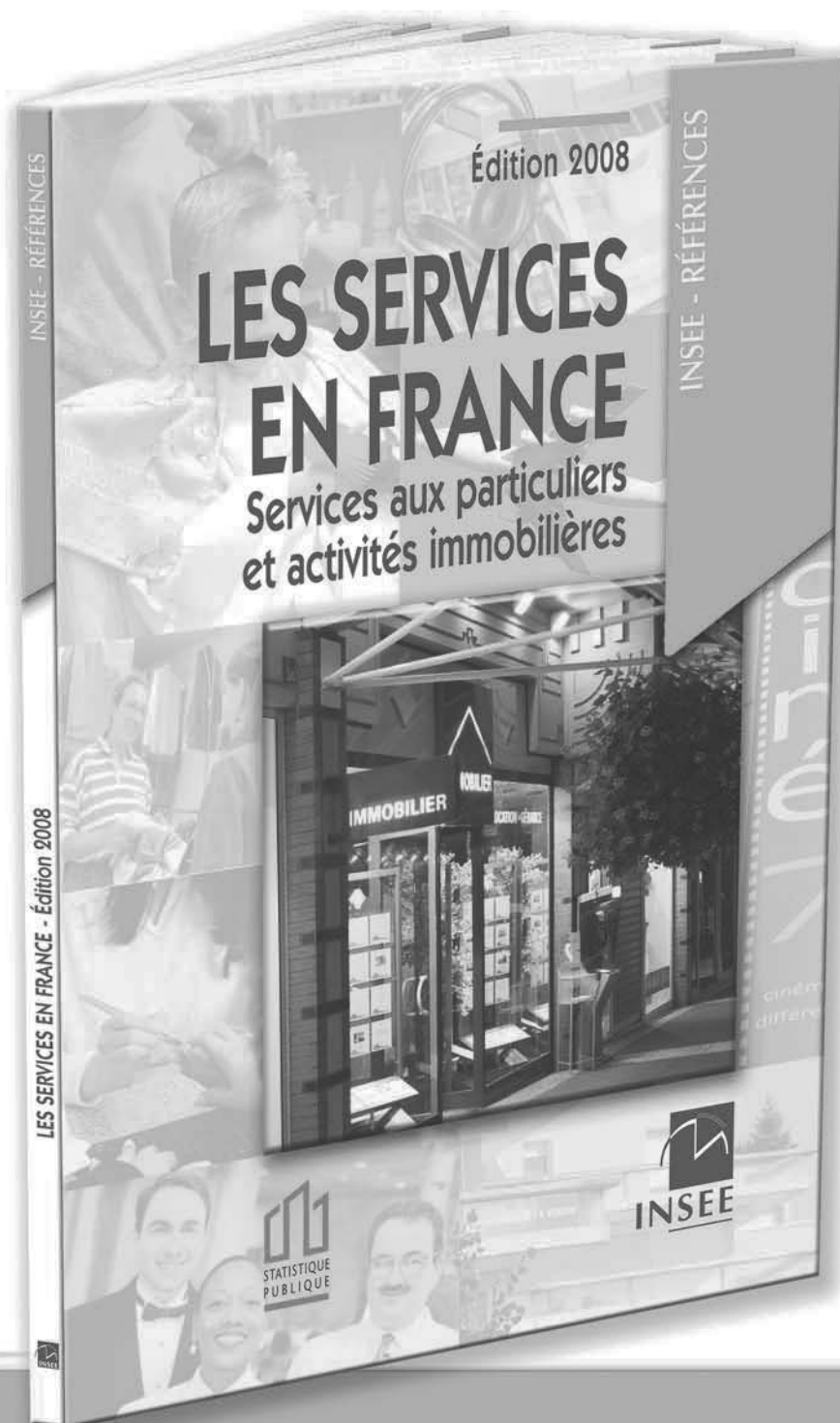
**Zarca B. (1993a)**, « L'héritage de l'indépendance professionnelle selon les lignées, le sexe et le rang dans la fratrie », *Population*, n° 2, pp. 275-306.

**Zarca B. (1993b)**, « L'héritage de l'indépendance professionnelle : un ou plusieurs élus au sein de la fratrie ? », *Population*, n° 4, pp. 1015-1042.

---

# La synthèse des services aux particuliers...

- > Quatre dossiers sur la tertiarisation, la sous-traitance liée aux TIC, l'intégration des TIC et les services à la personne.
- > Une analyse détaillée des services aux particuliers et des activités immobilières : fréquentation hôtelière, audiovisuel, loisirs, agences de voyages, promotion immobilière...



En vente en librairie,  
par correspondance et sur [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

16,50 € - Collection Insee-Références

  
**INSEE**