

## **Elsa Vivant**

Maitre de conférences - Latts – Université Paris Est Marne la Vallée  
Chercheuse associée au Centre d'études de l'emploi

[Elsa.vivant@univ-paris-est.fr](mailto:Elsa.vivant@univ-paris-est.fr)

Article en cours de publication dans « Les Métiers de la Ville de Demain » Coordonné par  
Lionelle MASCHINO et Aline SCOUARNEC

# **Jeunes urbanistes et auto-entrepreneur : un oxymore ?**

## **Les apprentissages d'une socialisation professionnelle atypique**

Les conditions d'entrée dans la vie active des jeunes diplômés subissent une fragilisation croissante, accentuée par la crise économique de 2008 (Calmand, Mora 2011). Les jeunes diplômés des formations universitaires en urbanisme ont vécu comme une déstabilisation supplémentaire la fermeture en 2009 de l'accès automatique au concours d'ingénieur territorial. Dans ce contexte, certains se sont inscrits au régime de l'auto-entrepreneur pour accéder à l'emploi<sup>1</sup>. Cette inscription au régime de l'auto-entrepreneur procède le plus souvent d'une réponse à une opportunité, suite à la suggestion d'un employeur, pour réaliser des missions ponctuelles ou longues, en tant que prestataire de services. Dans ces cas-là, le régime apparaît comme un mode flexible et économe d'externalisation de la gestion des ressources humaines, l'employeur devenu client se désengageant de toutes démarches et obligations propres à la relation salariale. Face à la peur du chômage, les jeunes diplômés acceptent ces propositions et s'adaptent aux contraintes des employeurs en se rendant plus employables. Dans quelques cas, l'inscription au régime a permis d'offrir un cadre juridique à des activités préexistantes ou et de gérer simplement le cumul d'activité. Plus rarement, elle relève de la mise en œuvre d'un projet personnel et d'une vision personnelle de l'exercice du métier. L'inscription au régime de l'auto-entrepreneur pour les jeunes diplômés en urbanisme apparaît donc être davantage un choix sous contraintes (assurer son propre emploi, répondre à une opportunité) qu'une dynamique de projet entrepreneurial. Ce mode d'accès au marché du travail est en décalage avec le projet professionnel initial des enquêtés (devenir salariés) et transgresse les cadres habituels d'insertion professionnelle des jeunes urbanistes pour lesquels le salariat est la norme (Collectif National des Jeunes Urbanistes 2011). En cela, cette population se distingue d'autres professions (journalistes, artistes, intermittents, architectes...) où l'emploi dit atypique est très répandu (Tasset, Amossé et al. 2012).

La simplicité apparente du régime est un facteur d'adhésion à la démarche. Elle n'élude pourtant pas les difficultés que peuvent rencontrer les interviewés au quotidien et au travail. Ces premières années d'activité professionnelle constituent un moment de formation et d'apprentissages d'un métier, et se doublent ici de l'apprentissage d'un travail d'entreprendre (Giraudeau, 2007). Ces conditions d'entrée dans le travail, outre les difficultés quotidiennes qu'elles entraînent, ont-elles une incidence sur les compétences professionnelles et l'apprentissage du métier ? Sans réseaux ni expériences professionnels, comment et à quelles conditions les jeunes diplômés peuvent-ils devenir des urbanistes indépendants et non pas de simples sous-traitants ? Dans le cadre de cet article, nous nous attacherons aux conditions d'apprentissage d'un métier (urbaniste), d'insertion professionnelle dans un champ

---

<sup>1</sup> Une enquête par entretiens a été menée (entre mars 2011 et mars 2012) auprès d'une vingtaine d'étudiants et de jeunes diplômés des formations universitaires en urbanisme (niveau master et doctorat), inscrits au régime de l'auto-entrepreneur. Ils ont ensuite été recontactés en 2013 mais tous n'ont pas donné suite à cette nouvelle sollicitation. Tous les prénoms ont été modifiés. Tous les termes entre guillemets reprennent des expressions des enquêtés.

professionnel peu formalisé (l'urbanisme), et de formation à une position sociale : être entrepreneur. Le régime simplifié de l'auto-entrepreneur constitue-t-il un tremplin vers l'exercice libéral ou entrave-t-il le déploiement de l'activité indépendante en urbanisme ?

## **L'entrée dans un métier : apprendre à être urbaniste**

L'urbanisme ne constitue pas un champ professionnel régulé par un ordre professionnel (contrairement à l'architecture). Les barrières à l'entrée à l'exercice de ces activités sont assez faibles et la concurrence entre différentes professions pour se revendiquer urbaniste et accéder aux marchés de l'emploi et des études est forte. Cette compétition traduit et se traduit par des conceptions de l'urbanisme et du rôle de l'urbaniste différentes voire opposées (Claude, 2006). Il n'y a pas lieu ici de développer ces différentes conceptions mais de s'attacher aux représentations portées par les jeunes diplômés rencontrés en les mettant en regard avec leurs conditions d'activité. En quoi l'entrée dans le champ professionnel de l'urbanisme sous le régime de l'auto-entrepreneur entre-t-elle ou non en contradiction avec les représentations que se font les jeunes diplômés de leur métier<sup>2</sup> ?

## **Etre urbaniste, d'après les jeunes urbanistes**

Pour certains diplômés, être urbaniste est encore assez flou et vaste. Se définir comme urbaniste est d'autant plus difficile que de nombreuses professions (« des architectes, il y a des ingénieurs, des géographes, des sociologues » (Magali)) peuvent prétendre à l'exercice d'activités d'urbaniste ; il faut donc apprendre à se positionner. Ce choix d'orientation professionnelle est marqué par des convictions sur le rôle social et politique de l'urbaniste qui est pour François celui qui « doit chercher à résoudre des problèmes concrets des gens » et « faire en sorte que les gens vivent mieux ». Pour lui, « c'est un métier qui est tourné vers l'autre ». Pour Sophie, c'est la prise en compte de l'environnement qui doit être au cœur de la pratique de l'urbanisme, en opposition aux pratiques passées. Ces visions assez générales délimitent les contours flous d'une position de généraliste pluridisciplinaire dont le « rôle d'assembler » (Rémi) serait de « coordonner et répondre à l'ensemble des contraintes » (Joseph), d'être « au milieu » ou « au croisement » (Fabienne) des échelles de projet (local / métropolitain), de sujets, de thématiques d'intervention (mobilité, transport, habitat, logement, développement économique,...) et de temporalités différentes. Au cours de leur formation, ils ont acquis les connaissances et compétences nécessaires à la réalisation de leurs missions, notamment :

- travailler en équipe pluridisciplinaire : l'urbaniste généraliste doit savoir travailler en équipe (capacité d'écoute, de partage des tâches...) et se former au contact des autres disciplines.
- gérer les urgences et les temporalités du projet, notamment par la familiarisation avec la logique de « charrette ».
- apprendre à apprendre : l'urbaniste généraliste est confronté à l'évolution permanente des contextes d'action (changements politiques et réglementaires) et à l'émergence de nouvelles problématiques d'intervention. Il doit s'adapter et se familiariser avec des domaines variés et des situations changeantes. Cette capacité à l'autodidaxie permet à certains auto-entrepreneurs de développer de nouvelles compétences, en observant et en apprenant sur le tas, comme Joseph qui s'improvise web-designer sans avoir aucune formation préalable.

*In fine*, ils trouvent les ressources pour résoudre les problèmes qu'on leur pose. Le fait qu'un donneur d'ordre confie de nouvelles missions peut être interprété comme une preuve de la

---

<sup>2</sup> La définition et la délimitation d'un « métier d'urbaniste » pourraient être largement débattues. L'expression est utilisée ici pour signifier l'exercice d'une activité d'urbaniste telle que se la représentent les enquêtés.

satisfaction du travail fourni, de la validation des compétences et de la fiabilité du jeune diplômé.

on a des bases largement suffisantes en sortant de l'école pour avoir la logique de projet, si on a fait le boulot pour savoir où aller chercher les infos, contacter les bonnes personnes, lire les bons bouquins et regarder sur les bons sites internet de référence. A partir de là, on a toutes les infos nécessaires pour pouvoir avancer.

Enquêtrice : *Pour toi, la formation te permet d'avoir les bases pour te lancer?*

Oui. Vraiment.

Sylvie

J'avais juste le bagage qu'il fallait. Il n'y a avait pas besoin d'être plus qualifiée que ça. Et par contre, j'avais effectivement eu le sentiment d'avoir besoin de la formation pour ça. Il y a pas mal de recherches que j'aurai pas su faire sans ça.

Sandrine

Mais, cette posture de généraliste implique des compétences et des savoir-faire qui sont parfois difficiles à expliquer, que ce soit à ses amis ou à d'éventuels employeurs

quand on veut chercher du boulot, surtout quand on sort d'Ile de France, il faut justifier qu'est-ce que c'est un urbaniste.

Sandrine

Ce dont on s'est aperçu, c'est qu'il y a beaucoup d'agences d'urbanisme qui ne savent pas de quoi on est capable. [...] c'est fou, mais on doit constamment prouver qu'on a fait des études. Et qu'on a notre statut d'urbaniste qui vaut ce qu'il vaut.

Olivier

Contrairement à d'autres diplômes renvoyant à des compétences et des professions très identifiées (architecte, géomètre, ingénieur), le diplôme d'urbaniste ne suffit pas toujours pour expliciter les compétences, les savoirs et les savoir-faires acquis en formation. Les enquêtés doivent les faire connaître et ensuite prouver qu'ils les maîtrisent. L'adhésion à des associations, l'inscription à des répertoires professionnels et sur la liste d'aptitude de l'Office Professionnel de la Qualification d'Urbaniste (OPQU) (soumise à un examen par les pairs), sont des moyens de faire valider son diplôme, ses expériences et ses compétences, de se faire reconnaître par des pairs comme un professionnel du champ.

Enfin, leur satisfaction quant à leur formation est toutefois ambiguë car dans le même temps, beaucoup disent ne pas se sentir légitimes pour faire valoir leurs compétences. Sophie éprouve le besoin de faire valider ou corriger son travail par un professionnel expérimenté.

Je me vois mal démarcher des entreprises ou des bureaux d'étude en leur disant, alors voilà, moi je suis auto-entrepreneur alors que je n'ai réalisé qu'une étude personnellement [...] je ne me sens pas forcément la capacité de réaliser une étude correcte sur laquelle je peux être payée sans avoir forcément une relecture professionnelle avant de la rendre au client en fait, [...] Il y aurait presque besoin d'un tutoriel pour que l'on puisse vraiment se lancer. [...] Il faudrait avoir une personne référente ou quelqu'un qui puisse relire vos travaux de manière confidentielle, privée [...].

Sophie

Se présenter comme un urbaniste indépendant serait « prétentieux » pour Sandrine qui souhaite au contraire « finir de se former ». Elle ne se sent pas encore suffisamment compétente et autonome pour « proposer [ses] services comme ça, en autonome, indépendante ».

## **La socialisation professionnelle comme espace d'apprentissage**

La construction de l'identité professionnelle de ces jeunes diplômés est progressive. Elle se fait à partir de la multiplication des expériences, présentée comme un moyen d'appréhender les différentes postures ou fonctions ou métiers de l'urbanisme. En cumulant les expériences, ils découvrent et apprennent progressivement les différentes manières d'être urbaniste. Cette exploration des possibles professionnels leur permet de découvrir un monde du travail qui leur est étranger, d'identifier leurs propres aspirations professionnelles, d'acquérir de nouvelles compétences, de ne pas s'enfermer dans une identité professionnelle formatée. Pour

les personnes enquêtées, ce différemment s'accompagne-t-il réellement d'une validation des compétences acquises en formation ? A quelles conditions leurs missions permettent-elles la consolidation de leurs compétences d'urbanistes ?

Les récits des jeunes diplômés sont marqués par l'importance qu'ils accordent aux apprentissages réalisés lors de ces premières expériences professionnelles. Cette valorisation des apprentissages sur le tas s'articule avec l'expression d'une attente de complément de formation : ils ont conscience qu'ils ont encore beaucoup de connaissances, de savoir-faire et de compétences à acquérir. Ils insistent sur le fait qu'ils apprennent beaucoup de choses dans leurs (parfois très courtes) missions. N'ayant pas (ou peu) d'expériences préalables, toutes les tâches pour lesquelles ils sont sollicités sont nouvelles et ne s'inscrivent dans aucune activité déjà routinisée ou routinière. Ils doivent formaliser différemment les savoirs acquis en formation, et s'adapter aux exigences d'un client, etc.... Confrontés à des situations nouvelles, souvent isolés, ils apprennent à résoudre seuls les problèmes qu'on leur pose. Pour faire face à ces questions et situations nouvelles, ils ont recours au système D et mobilisent leurs réseaux personnels. Sandrine se constitue un petit groupe de personnes ressources qui pourront lui faire part de leur propres apprentissages en situation professionnelle. Issus de la même formation qu'elle, ils ont du affronter des problèmes similaires. En poste en entreprise, ils ont bénéficié de conseils de collègues qu'ils peuvent à leur tour transmettre à Sandrine. L'isolement peut ainsi être saisi comme l'instrument d'une autonomisation accélérée et du développement de compétences à l'autodidaxie : savoir trouver l'information, mobiliser les ressources disponibles pour faire face aux situations nouvelles et résoudre les problèmes posés. Ainsi, Sylvie apprécie sa situation par l'intensité des apprentissages qu'elle implique.

le développement de compétences, dans des situations où on est un peu tout seul, dans des situations qu'on a jamais vues, on cherche les ressources, on apprend, on appelle des gens et du coup on fait des contacts, et on apprend. Moi je suis vraiment dans une approche d'apprentissage extrême. Je trouve que j'apprends à une vitesse élevée

Sylvie

A contrario, le sentiment d'isolement conduit à l'expression répétée d'une demande de socialisation, d'encadrement ou de tutorat, pour éviter de s'enfermer dans une trappe de solitude. On rencontre là une première contradiction de l'insertion sur le marché du travail par l'inscription au régime de l'auto-entrepreneur : celle des modes de socialisation professionnelle induits par cette situation et des apprentissages qu'ils permettent.

ce qui est très difficile, c'est d'être seule, de ne pas avoir de collègues, de ne pas avoir de contacts. Et ça a beaucoup plus de résonance quand on est face à quelqu'un et qu'on exprime, et qu'on défend des arguments. C'est pour ça que je dis que moi, jeune urbaniste, je veux travailler en équipe. C'est que soit en négociation, soit en argumentaire, c'est un peu creux parfois. Et ça, ça me manque.

Sandrine

Les jeunes diplômés auto-entrepreneurs se trouvent dans une situation paradoxale : forcé d'être indépendants statutairement, ils éprouvent néanmoins le besoin d'une socialisation professionnelle pour apprendre leur métier. Pour résoudre cette contradiction, certains négocient leur présence au sein de la structure cliente afin d'observer les situations de travail, d'interagir avec leurs pairs (collègues), leur demander des conseils, de valider ou corriger leur travail et ainsi se former à leur contact. Echanges et interactions dont ils apprécient la réciprocité, certes déséquilibrée.

C'est surtout elle qui m'apportait son expérience, mais moi je peux lui montrer des choses qu'elle ne connaissait pas, des techniques un peu nouvelles. On n'est pas de la même génération, donc on a pas forcément le même travail. [...] c'était plus le partenariat avec la personne qui m'engageait, mais beaucoup plus comme un cadre de salariat en fait. Un patron qui essaye d'apprendre à son apprenti.

Sandrine

Dans leurs descriptions, ce compagnonnage s'apparente à ce que devrait être un stage de mise en situation professionnelle. Mais la qualité de cette formation par la mise en situation et la

socialisation dépend de la volonté et la capacité du client de transmettre son savoir-faire, de former et encadrer les jeunes, elles-mêmes conditionnées par sa perception de la relation établie avec le jeune diplômé : sous-traitant, partenaire ou futur salarié ? Se pose alors la question des modalités de transmission des savoir-faire professionnels. Ce besoin de socialisation rencontre un autre paradoxe : celui du risque de requalification de la relation de travail en subordination salariale. D'ailleurs, pour ne pas être accusé de travail dissimulé, certains clients n'autorisent pas les auto-entrepreneurs à travailler au sein de leur structure. Cette externalisation entrave la socialisation des jeunes diplômés et la transmission des savoir-faire professionnels.

Cette demande de socialisation professionnelle se mue parfois en stratégie : il s'agit pour l'auto-entrepreneur, intervenant sur une mission ponctuelle ou technique (rédaction, cartographie, secrétariat, mise en forme), d'être présent pour se faire connaître et de participer aux réunions, en espérant que la parole lui sera donnée. Il pourra alors montrer ses autres compétences d'urbaniste. Olivier et Michel développent ainsi une stratégie que l'on peut qualifier d'entrisme pour tenter de faire valoir leurs compétences d'urbanistes. En étant présent dans la structure, en assistant à des réunions qui n'entrent pas directement dans leurs missions, en osant prendre la parole pour énoncer un point de vue d'urbaniste, en « discutant sur les plans qu'on vient de faire, apporter un discours un peu plus d'urbaniste », ils montrent que leurs compétences dépassent le cadre strict de leur mission de cartographes. Ils espèrent que petit à petit, « les gens [leur] fassent confiance et [leur] confient des projets de plus en plus gros », et ne plus être « embauchés [sic] comme cartographe » mais « d'être embauché [sic] comme urbaniste ». Ils sont également présents lors des réunions et rendus devant le commanditaire final afin de se faire connaître de lui tout en se formant (par l'observation) à l'exercice de présentation-négociation avec le commanditaire. Petit à petit, ils gagnent en assurance et sont associés de plus en plus en amont, dès les réponses à appel d'offres, par leurs principaux clients, qui sont aussi leur mentor sur la voie de l'indépendance.

## **Devenir entrepreneurs ?**

La création d'entreprise, loin de l'idéal de l'entrepreneur visionnaire, proposant une idée innovante et combinant des ressources pour la faire advenir par la force de sa volonté, implique en réalité l'apprentissage et la mise en œuvre d'un travail d'entreprendre<sup>3</sup> qui articule deux dimensions : un travail relationnel et un travail de tarification (Giraudeau 2007). Etre une entité juridique autonome implique également l'apprentissage d'un travail d'(auto)-organisation de l'activité et de ses conditions administratives. Comment les jeunes diplômés se forment-ils à ces différentes dimensions de la création et la gestion d'entreprise ?

### **Seul face au travail d'auto-organisation**

L'individu auto-entrepreneur assume seul l'organisation de son travail : ajuster les prescriptions (du client) aux capacités de travail réelles, réaliser les tâches, gérer les relations avec le client, organiser concrètement l'activité. Pour cela, il doit inventer par lui-même les modalités d'auto-organisation de son activité :

- assumer les relations avec les administrations

Si le recours au régime de l'auto-entrepreneur permet de se soustraire aux démarches et contraintes administratives pour les employeurs, celles-ci n'ont pas disparues : elles sont assumées par l'auto-entrepreneur lui-même qui doit s'organiser et s'assurer de ne pas commettre d'erreurs et de fautes (inscription au régime, déclarations d'activité, relation avec

---

<sup>3</sup> M. Giraudeau appelle cet ensemble de tâches « travail entrepreneurial » auquel il est préféré ici l'expression de « travail d'entreprendre » pour ne pas générer de confusion avec la notion de travail entrepreneurial au sens de l'incorporation d'une logique entrepreneuriale dans le travail ordinaire.

l'administration fiscale,...). La facilité apparente de l'inscription n'incite pas à bien s'informer au préalable. Il en résulte de nombreuses confusions (par exemple sur les seuils de chiffres d'affaires, les taux d'imposition ou les droits sociaux). La dématérialisation des démarches simplifie l'accès à l'information, mais pas nécessairement sa compréhension. Pour faire face, il faut accepter de passer (ou perdre) du temps à comprendre tous ces rouages, tâches auxquelles les enquêtés se consacrent plus ou moins volontiers. Les difficultés apparaissent après coup, témoignant d'un défaut de compréhension des procédures. Par ailleurs, la diffusion des données personnelles explique les nombreuses sollicitations publicitaires et arnaques dont se plaignent les interviewés.

- construire un cadre de gestion de l'activité et de son budget

Etre à son compte et non pas salarié nécessite de mettre en place et gérer soi-même sa comptabilité. La temporalité de la comptabilité de l'auto-entreprise est confondue à celle de l'individu. Le paiement sur facture implique un paiement *a posteriori*, alors que la réalisation de la mission peut nécessiter des avances de frais. Ceux réalisant des missions pour des clients publics doivent faire face à des délais de paiement qui peuvent être de plusieurs mois (ne sachant pas qu'ils peuvent solliciter le versement d'avance à la signature du contrat). La situation est d'autant plus délicate qu'ils n'ont pas d'épargne mobilisable en début d'activité et qu'ils sont pour la plupart trop jeunes pour bénéficier du Revenu de Solidarité Active. Ils n'ont d'autres ressources qu'un éventuel soutien familial ou conjugal ou les revenus d'autres activités. Ce décalage est accentué lorsque l'accès à la commande se passe par la réponse à des appels d'offres. Laure a ainsi contribué (sans rémunération) à une réponse à appel d'offres avec une agence. Les durées de délibération sont de plusieurs semaines voire plusieurs mois durant lesquelles elle ne sait si elle doit continuer à chercher un travail ou attendre la possible réalisation d'une mission pour laquelle elle s'est engagée moralement. Par la suite, il lui faudra faire face aux délais de mise en paiement, le plus généralement sur facture au cours et à la fin de la mission. Pendant ce temps, elle aura travaillé sans rémunération. Ce travail de réponse à appel d'offres et de rédaction de devis ne débouche souvent sur aucun contrat, laissant le goût amer d'avoir travaillé pour rien.

- organiser son temps et son espace

La majorité des enquêtés travaille de chez eux. Ils doivent aménager un espace professionnel dans leur logement et gérer leur temps. La difficile conciliation entre temps professionnel et temps personnel est accentuée par la forte dépendance aux donneurs d'ordre dans laquelle ils se trouvent. La faiblesse de l'activité et le besoin d'argent incitent à accepter des travaux en urgence (dits « en charrette ») pour lesquels il faut se rendre disponible à tout moment, sacrifier des week-ends et des soirées prévues de longue date. Le travail à domicile implique également un isolement vécu parfois comme un risque d'enfermement et de désocialisation. Pour ceux qui travaillent chez leur(s) client(s), en l'absence de contrat de travail fixant une durée effective du travail, et dans un univers professionnel marqué par la culture de la charrette, la pression sociale du groupe de collègues dans l'espace de travail impose un rythme et des horaires auxquels il est délicat de ne pas se conformer.

### **Un travail relationnel marqué par l'informalité des régulations**

Travailler sous le régime de l'auto-entrepreneur implique de mettre en œuvre un travail relationnel, c'est à dire de mettre en adéquation son offre (qu'il faut formuler) avec une demande (qu'il faut identifier et évaluer), d'accéder à des ressources mobilisables, de formaliser les relations avec les partenaires (clients et fournisseurs) (Giraudeau 2007). Pour les enquêtés, les relations de travail sont marquées par une très grande informalité (voire illégalité), et l'expérimentation de différentes formes d'irrégularité au regard du code du travail et/ou des marchés publics.

- absence de formalisation des relations de prestation

De nombreux jeunes auto-entrepreneurs ne sont, au moment de l'entretien, liés par aucun contrat à leur(s) client(s). Au mieux, inventent-ils des formes relationnelles sans valeur juridique (ou du moins dont ils ne connaissent pas la valeur juridique) pour fixer les termes de leur relations. Dans la plupart des cas, les accords sont oraux et imprécis. Cette faible contractualisation des relations est sans doute rendue possible par le manque d'expérience de ces jeunes diplômés pour qui les relations de travail peuvent se baser sur la confiance. Ces jeunes, qui n'ont pas d'autres expériences de travail que des stages, n'osent pas demander de contrat et ne savent pas négocier une relation commerciale ni sur quoi devrait porter cette négociation (les tarifs, les horaires, la propriété intellectuelle, les conditions de résiliation du contrat...). Or, « la force de la relation ainsi stabilisée tient au recours au droit et à la puissance publique comme autorités tierces pouvant intervenir en cas de litige » (Giraudeau 2007 : 335). Seul Gilles, qui a déjà vécu des expériences de relations de travail instables, fait très attention à la rédaction de sa lettre de commande afin de se protéger et de justifier certains aspects de sa mission. Par son expérience préalable, il est très conscient des enjeux des contrats comme protection aux abus en tous genres.

- informalité organisationnelle des collectifs de travail.

Les enquêtés interviennent dans des collectifs de travail marqués par une relative complexité statutaire, ce qui rend difficile les revendications sur le travail accompli et l'identification des responsabilités des uns et des autres. Certains de ces collectifs regroupent, au sein d'une agence, plusieurs travailleurs aux statuts différents : stagiaire, salarié, auto-entrepreneur, adhérent à la maison des artistes... Ces collectifs de travail sont des emboitements de différentes structures, le jeune diplômé auto-entrepreneur étant par exemple le sous-traitant d'un prestataire co-contractant une mission avec un mandataire sur un marché public pour une collectivité.

Certains se sont engagés dans cette voie à plusieurs : un groupe (de 2 à 4 personnes) d'anciens camarades de promotion qui s'inscrivent au régime de l'auto-entrepreneur chacun de leur côté et collaborent ensemble sur les missions. Ces collectifs de travail informels prennent des formes variables, flirtant, là aussi, avec l'illégalité. Gilles, par exemple, facture sur son auto-entreprise des prestations réalisées par sa compagne. Mireille réalise une mission avec une amie auto-entrepreneuse sans avoir anticipé les modalités de répartition des recettes. Doit-elle lui faire à son tour une facture ? Auquel cas elle ne pourra pas déduire le montant de cette sous-traitance de son assiette fiscale (le chiffre d'affaires). C'est au cours de l'entretien qu'elle réalise les difficultés auxquelles elle va être confrontée. Olivier et Michel travaillent régulièrement ensemble et communiquent sur leur complémentarité (sous une appellation commune). Ils pourraient se voir requalifier en société puisque deux personnes qui « travaillent ensemble sur le même projet, de manière récurrente, avec les mêmes clients dans les mêmes locaux » sont aux yeux de l'administration fiscale, des associés (Levratto, Serverin 2012). Mais comme Mireille, il semble qu'ils n'aient pas prévu toutes les modalités de cette collaboration car là encore, l'un sous-traite une partie de l'activité à l'autre, sans avoir anticipé qu'étant imposé sur le chiffre d'affaires, il devrait payer des cotisations sociales sur la somme reversée à son collègue

- contournement du droit du travail par dissimulation de travail salarié.

Beaucoup ont été invités, au cours d'un entretien d'embauche, à s'inscrire au régime en lieu et place de l'obtention d'un emploi salarié. Certes, les travailleurs indépendants sont présumés non-salariés, mais les conditions matérielles de certains enquêtés sont des indices fort de subordination<sup>4</sup> : travailler à temps plein dans les locaux du client qui fournit le matériel informatique et respecter ses horaires ; être dans l'impossibilité de rechercher de nouveaux

---

<sup>4</sup> L'état de subordination est défini comme « l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné » (cité dans Levratto and Serverin 2009).

clients et d'élargir son portefeuille de donneurs d'ordres par manque de temps... De même, les personnes devenues auto-entrepreneurs après un contrat de travail (ou un stage) avec le même client peuvent être considérées, de fait, en situation de subordination. La subordination entre travailleur et employeur-client est réglementée par la mise en place du contrat salarial, par lequel chaque partie s'engage vis-à-vis de l'autre : le salarié vend sa force de travail en contrepartie d'un salaire et de droits sociaux protecteurs auxquels l'employeur contribue, notamment via le paiement des cotisations sociales finançant ces droits sociaux (assurance maladie, chômage, retraite). La dissimulation de travail salarié par laquelle l'employeur n'assume pas ses obligations et contourne le paiement des cotisations sociales, est un délit<sup>5</sup>. En cas de subordination avérée, les relations pourraient être requalifiées en contrat de travail ouvrant l'accès aux droits sociaux adossés au salariat.

- irrégularité des procédures de mise en concurrence dans les marchés publics.

Gilles, Mireille et David ont vécu la même situation : en poste (stagiaire ou salarié) dans un établissement public, à l'issue de leur contrat, ils ont été invités à devenir prestataire pour terminer la mission. Pour cela, ils ont d'abord rédigé l'appel d'offres auxquels ils devaient concourir, publié assez discrètement l'offre et répondu à l'appel. David a même rédigé deux autres réponses fictives sous des noms d'emprunts, pour maintenir l'apparence de la mise en concurrence. Ces libertés avec le code des marchés publics ne sont pas de simples accommodements ou arrangements : elles constituent des irrégularités passibles de poursuites. Ces situations semblent ne pas être isolées. Dans sa thèse, S. Abdelnour (2012) étudie un service d'un ministère, où, sous la contrainte de la Révision Générale des Politiques Publiques, le gestionnaire a progressivement transformé les emplois non-statutaires en recours à des prestataires, souvent d'anciens salariés devenus auto-entrepreneurs pour poursuivre leurs activités.

### **Un travail de tarification conditionné par les inégalités de position**

Le travail de tarification consiste à prendre connaissance des réalités économiques du marché, des capacités des clients à payer et à anticiper des ajustements de prix et/ou de coût de revient pour assurer la viabilité de l'activité (Giraudeau 2007). Son apprentissage révèle la difficulté d'évaluer la valeur de son travail en tant que débutant. Les personnes interrogées font preuve de modestie dans l'évaluation de leurs tarifs. Or le coût de revient de l'activité est souvent plus élevé qu'anticipé (participation à des réunions complémentaires, engagement de frais...). Pour beaucoup, leur position dans la négociation est délicate : ils veulent que leurs compétences, leur diplôme et leur travail soient reconnus à leur juste valeur, mais la difficulté de leur recherche d'emploi les place dans une situation de vulnérabilité. François (comme Charles et Joseph), encore étudiant, s'est basé sur ses besoins financiers et sur les rémunérations de ses jobs étudiants, pour évaluer le tarif de sa mission. Olivier et Michel ont mis en place une grille tarifaire assez complexe :

Au départ, on a fait un calcul très simple. On a pris le salaire moyen d'un urbaniste. On a divisé par 12. Donc, du coup, on avait le salaire par mois, qu'on a divisé par 20, 20 jours ouvrés par mois. Donc, du coup, ça nous donnait un tarif jour et le tarif jour, eh bien, on a essayé de l'adapter en fonction d'une grille... d'une grille graduée pour, si vous ne voulez plus du tout qu'on n'ait plus de jour, moins vous payez à la journée. [...] J'ai un contrat forfaitaire, ou une sorte d'abonnement-carte, en disant, voilà, vous prenez chez moi 30 jours de travail. Et après ces 30 jours-là sont répartis en fonction du client.

Olivier

Une fois le prix fixé, il faut convaincre et négocier avec le client, ce qui « n'est pas évident » (Rémi), même si certains clients revalorisent le tarif, le jeune diplômé ayant sous-estimé la

---

<sup>5</sup> Notons que parmi les peines encourues par un employeur coupable de dissimulation de travail salarié figure l'exclusion temporaire des marchés publics (article L8224-3 du Code du travail).



valeur de son travail. Les tarifs peuvent être proposés (ou imposés) par les clients, qui, comme dans le cas de Denis, revalorise régulièrement le tarif au cours de la mission, signifiant ainsi sa satisfaction. Gilles, devenu prestataire suite à son stage dans une institution publique, s'arrange pour que son devis ne dépasse pas 4000 euros pour échapper à la mise en concurrence.

La question des tarifs est mise rapidement en perspective avec celle du temps de travail effectif : combien de temps passer sur cette mission ? Dans beaucoup d'entretiens, cette question est posée avec un souci d'honnêteté : comment ne pas facturer plus de temps que l'on en passe réellement, sans non plus s'auto-exploiter ? Ce souci d'honnêteté dans la fixation des prix selon la qualité et la quantité du travail s'ajoute à la prise en compte de la capacité supposé du client à payer. Ainsi, Sandrine, en fixant son tarif, ne « voulais[t] pas non plus peser trop dans son budget ».

Derrière la question du tarif, se trouve en creux celle de l'évaluation des dépenses : qu'est-ce qui est compris comme étant des dépenses de l'entreprise ? A la faiblesse des chiffres d'affaires (proches en moyenne d'un SMIC brut), il faudrait soustraire les coûts de réalisation de l'activité pour évaluer les revenus réels des auto-entrepreneurs. Très peu considèrent, par exemple, les taxes et les cotisations sociales comme des dépenses de l'entreprise, ni la mise à disposition de leur matériel informatique personnel ou d'un espace de travail à domicile. Etant imposés sur les chiffres d'affaires, cette question des dépenses devient vite un problème pour ceux dont l'activité se développe et nécessite des investissements matériels (ordinateurs, imprimantes) ou des frais de missions.

Le témoignage de Julie synthétise l'ensemble de ces difficultés et ambivalences dans lesquelles se trouvent les jeunes diplômés auto-entrepreneurs. Confrontée à ce travail de tarification pour la première fois, elle décompose méthodiquement la mission pour évaluer son temps de travail et le taux horaire de rémunération pour chaque type de tâche. Elle évalue les frais occasionnés par la mission. Elle anticipe également la capacité de son client à payer. Elle teste son premier devis auprès d'amis, et face à leur réaction « oh, là, là ! Julie, tu es bien chère », elle se construit un discours de justification pour se préparer aux réactions de son client dont elle se « doutais[t] qu'ils n'accepteraient pas [s]on devis tel quel ». Elle a du négocier pour faire accepter son devis, expérience qui « n'était pas très agréable ».

ce sont des anecdotes juste pour montrer que, avoir une crédibilité en tant qu'auto-entrepreneur quand on est jeune diplômée et qu'on n'a pas du tout, enfin j'ai déjà des expériences mais je suis en pleine précarité, j'ai absolument aucune sécurité financière et d'emploi, cela n'a pas été simple de réfléchir au juste milieu entre reconnaissance de mon travail et des prestations et puis malgré tout je ne peux pas refuser une offre

Julie

## **Tensions entre le régime et une posture professionnelle de généraliste**

L'inscription au régime de l'auto-entrepreneur comme première expérience professionnelle est une forme de socialisation atypique aux métiers de l'urbanisme et à l'entrepreneuriat. Pour autant, constitue-t-il un cadre satisfaisant pour l'exercice de l'activité d'urbaniste en indépendant, tant du point de vue du contenu des missions qu'au crédit qu'il apporte ? Les tâches que les jeunes diplômés sont amenés à accomplir correspondent-elles à leur niveau de qualification ? En quoi leur situation permet-elle ou entrave-t-elle l'exercice du métier tel qu'il se le représente ?

## **Ancrage dans le champ, pas dans le(s) métier(s)**

L'analyse des missions sur lesquelles sont intervenus les enquêtés ainsi que des tâches qu'ils ont accomplies révèle qu'une majorité d'entre-elles concerne, peu ou prou, l'urbanisme. Qu'il s'agisse de contribuer à des documents de planification, à des études pré-opérationnelles, à

des activités d'enseignement ou de recherche, à des activités de valorisation scientifique ou de communication, la plupart de leurs missions s'inscrivent dans le champ professionnel de l'urbanisme. En cela, on peut dire que leurs expériences sous le régime de l'auto-entrepreneur contribuent à les ancrer dans le champ professionnel de l'urbanisme. Par contre, la nature de leurs missions et la réalité de leurs activités correspondent le plus souvent à la réalisation de tâches subalternes qui leur sont sous-traitées : secrétariat, organisation de réunion, rédaction de compte rendu, rédaction de rapports à partir de contenu et de trames fournis par le client, cartographie, communication visuelle, ... Seuls certains auto-entrepreneurs déclarent réaliser des tâches qui correspondent à l'exercice d'une posture d'urbaniste généraliste. Ils ont la particularité d'être les moins isolés : soit ils sont intégrés dans une entreprise dans une relation de travail quasi-salariale, soit ils se sont regroupés pour répondre à plusieurs à un appel d'offres.

Ce relevé de leurs activités et de leurs champs d'intervention objective et confirme leurs ressentis sur les effets et les limites de leur situation sur la mise en œuvre de leurs compétences et de l'exercice du métier d'urbaniste. Certes, le cumul de petites expériences permet d'appréhender plusieurs facettes de l'exercice du métier, mais une intervention trop ponctuelle n'est pas propice à l'apprentissage des dimensions implicites des missions. Engagés ponctuellement, ils n'ont pas le temps d'approfondir, de comprendre la complexité de la situation sur laquelle ils interviennent ni l'ensemble des intérêts et enjeux concernés. Le contenu même des missions paraît ainsi moins intéressant à Sandrine que si elle suivait un dossier sur le long terme, ce qui lui permettrait d'aller plus loin dans la compréhension de la situation et dans sa capacité d'intervention. Mieux connaître les dossiers et les situations rendrait plus légitimes les propositions qu'elle pourrait faire. Travailler en étant salariée lui permettrait à la fois de suivre les projets plus longtemps et de faire un travail plus intéressant qu'à court terme. Rémi confirme cette impression en exprimant ce que des missions courtes empêchent de réaliser :

on a moins la possibilité de faire son rôle d'urbaniste et de rencontrer les différents acteurs avec qui on travaille, pour savoir produire la synthèse en termes d'analyse spatiale et de proposer des solutions plus intéressantes.

Rémi

Travailler ponctuellement serait donc un frein à l'exercice d'un travail satisfaisant.

### **L'externalisation au risque de la fragmentation de l'activité**

Le recours à des auto-entrepreneurs pour la réalisation de tâches ponctuelles traduit une fragmentation de l'activité. Ces tâches (secrétariat, cartographie, rédaction d'argumentaire, prise de rendez-vous) sont le lot quotidien de l'activité d'un urbaniste, mais sont ici sous-traitées à un individu, souvent isolé, qui se trouve en position de prestataire de service ou de « variable d'ajustement » (Mireille). Par le fractionnement des missions, le jeune diplômé est engagé pour la réalisation de tâches précises, au risque de rester cantonnés à des tâches subalternes et techniques, de s'enfermer dans un rôle de sous-traitant, contraint de cumuler des missions accessoires pour faire face à la nécessité, sans parvenir à faire valoir d'autres compétences. Ces situations génèrent un sentiment de frustration. Mireille, docteure, trouve dans l'exercice de secrétariat scientifique et de valorisation d'un programme de recherche, une perte de qualité de son travail. Pour elle, « faire la valorisation, faire la synthèse de machin. Bon, c'est bien un peu, mais, au bout d'un moment... ». Elle prend conscience que ses clients potentiels « ont tendance à fractionner les missions ». Cumuler ce genre de petites missions n'est pour elle « pas très valorisant », et elle trouve

un peu frustrant d'être là juste le « l'arbin de service ». On fait appel à moi pour répondre à des questions administratives, logistiques et de ne pas m'intégrer plus en amont...

Mireille

Comment sortir d'une position de sous-traitant ? Comment faire pour que ce mode d'insertion professionnelle ne se transforme pas en barrière à la mobilité professionnelle en cantonnant le jeune urbaniste dans un rôle de prestataire technique ? Olivier et Michel, dont la stratégie d'accès à l'emploi était de faire valoir leur maîtrise technique de logiciels, sont conscients du « danger » que constituerait le fait de rester « enfermés » dans des missions de cartographes. Ils pourront certes, trouver d'autres clients et finalement s'insérer durablement sur le marché du travail, mais ils ne seront alors « que techniciens ». Pour l'instant, ils « ne [font] pas un travail d'urbaniste » mais faire valoir leurs compétences d'urbaniste n'est pas si aisé : « il faut défendre, monter un peu les épaules et se défendre un peu par rapport à ça » (Olivier).

Or le fractionnement des tâches et le cantonnement à des missions techniques est antinomique avec une posture d'urbaniste généraliste. L'auto-entrepreneur intervient pour la réalisation d'une tâche précise dans un projet global dont le sens lui échappe. Si les tâches sont fractionnées, leur réalisation nécessite souvent de les considérer dans un cadre plus large et de s'appropriier le projet au-delà du temps décompté pour la mission. Pour réaliser une tâche, la fraction d'une mission, il est souvent nécessaire de connaître l'ensemble du projet. Malgré les apparences, certaines prestations techniques ne sont pas si ponctuelles et nécessitent un temps de familiarisation du sujet, du contexte, du vocabulaire, etc... Ainsi, la réalisation d'une carte n'est pas que la mise en application de savoirs techniques de maîtrise d'un logiciel mais implique un travail de contextualisation et de conception non rémunéré. Le travail du cartographe nécessite de bien comprendre les enjeux d'un projet ou d'une situation pour produire représentation cartographique signifiante. Pour Rémi, le régime de l'auto-entrepreneur, ou plutôt le type de relations contractuelles que le régime permet (exercice d'une activité accessoire, réalisation de missions ponctuelles) est en soi une entrave à l'exercice du métier d'urbaniste généraliste. Il a l'impression d'être cantonné dans un rôle de prestataire de service, de prestataire extérieur « Alors que, non, l'urbaniste, ce n'est pas du tout ça ». La précarité du régime et des relations qu'il établit avec ses clients ne lui permet pas de s'intégrer au collectif de production des études.

On a quand même un statut où on ne peut que se faire virer du jour au lendemain, même s'il y a un accord de confiance qui est donné [...] la nature du contrat empêche un épanouissement plein et complet dans ce rôle d'urbaniste et de plus-value que l'on doit apporter [...] parce que l'urbaniste, par définition, c'est un métier pluridisciplinaire dans lequel on est amené à avoir un rôle d'assembler et justement la précarité du statut, de ce statut-là rend difficile le travail en partenariat avec d'autres acteurs.

Rémi

Cette posture de sous-traitant entre en opposition avec sa représentation de l'urbaniste « assembler ». Pour expliquer la spécificité de l'urbanisme et en quoi le régime (et ses usages par les clients et les travailleurs) serait inadapté, Mathieu compare ce métier à d'autres (informatique, architecture, graphisme...), dont l'exercice serait plus compatible avec la sous-traitance et le fractionnement des tâches.

c'est assez compliqué dans la mesure où un sous-traitant c'est quelqu'un qu'on sollicite ponctuellement dans le cadre d'une mission pour un nombre de jours très délimité, alors que justement le boulot de généraliste implique de, d'être un peu tout le temps, un peu dans le projet même si il ne s'agit pas d'y être jour et nuit, et 24 heures sur 24, mais cela implique un suivi régulier [...] c'est des choses qu'on ne peut pas faire ponctuellement, alors qu'il y a tout un tas d'expertises techniques, par exemple, dans les déplacements, des experts en modélisation de trafics que vous sollicitez pour une mission sur trois jours et puis on leur donne des comptages, ils font mouliner leur logiciel, ils analysent, ils vous rendent quatre pages et des conclusions et cela peut-être très pro, mais ils ont été totalement ponctuels sur la mission, ils n'ont pas eu besoin de connaître toute la cuisine interne de la maîtrise d'ouvrages pour travailler ce qui est beaucoup plus dur quand on est généraliste, alors la valeur ajoutée d'un généraliste c'est justement d'avoir un regard un peu global, qui intègre un peu les objectifs de tous les acteurs que cela soit les maîtres d'œuvre ou les maîtres d'ouvrages, et il y a une espèce d'immersion quoi.

Mathieu

## Débuter en étant indépendant ?

La création d'entreprise (par l'inscription au régime de l'auto-entrepreneur) est envisagée pour la plupart des enquêtés comme un mode d'insertion professionnelle. Alors que créer une entreprise s'opère généralement après s'être forgé une expérience et un réseau valorisables ; les jeunes diplômés escomptent qu'étant auto-entrepreneurs, ils se forgeront un réseau, une expérience, une réputation qui leur permettront d'accéder à l'emploi. Or l'absence de réseaux professionnels, le manque de confiance en soi et en ses compétences, la création sous contrainte, sans financement et isolé, sont des entraves à la survie des entreprises (Hernandez 2006; Girard 2007; Fayolle, Pereira 2012). D'ailleurs le manque de réseau est perçu par les enquêtés comme une entrave au déploiement de leurs activités, à la fois pour trouver des commandes, pour demander des conseils et sortir de son isolement

c'est le problème donc sûrement de se sentir tout seul. vraiment tout seul, c'est très dur. Il faut au moins avoir un bon contact quelque part, qui est dans le milieu professionnel, au moins et qui peut au moins orienter un peu l'offre de services qu'on peut proposer ou qui peut guider un peu dans les méandres de la profession.

Michel

L'importance des réseaux est révélée par leur mode d'accès aux premières commandes : grâce à leurs anciens maîtres de stage ou leur enseignants. Le hasard heureux de rencontres efficaces, au bon moment, est ce qui permet à Sylvie de penser le développement de son activité. Mais constituer ce réseau, « ça se travaille » (Sylvie), d'autant plus que, quand on est jeune, ce réseau, « on en a vite fait le tour » (Michel). Ce réseau est aussi un moyen pour partager le travail, trouver des collaborations, construire des équipes pluridisciplinaires, ce qui serait pour Sandrine, le propre de l'urbaniste et une condition d'exercice du métier.

Le manque d'expérience de ces jeunes et la perception qu'ils ont de leurs propres lacunes révèlent une autre contradiction de la création d'entreprise en sortie d'études : quelles sont les compétences qu'un jeune diplômé sans expérience peut valoriser sur un marché concurrentiel ? Les enquêtés soulignent la difficulté de se présenter comme urbaniste généraliste indépendant et sans expérience. Un savoir-faire technique (cartographie ou spécialisation sectorielle) paraît plus facile à valoriser que les compétences propres à la posture de généraliste qui s'apprendraient sur le tas.

ce genre de rôle correspond à une espèce d'expérience, de regard stratégique, de consultant [...]. [dans les collectifs] il y a toujours le gros consultant qui a de la « bouteille », qui est plus âgé, qui a travaillé dans plusieurs maîtrises d'ouvrages, qui vient du privé, il y a des dimensions « bouteille » dans un métier généraliste, qui forcément quand on est jeune on a du mal à mettre en avant. [...] Je ne peux pas me vendre comme une entreprise, à la limite avec 10 ans d'expérience, avec ce que je fais, je pourrais me vendre comme un consultant qui sait, qui a une vision un peu généraliste et stratégique du projet urbain, mais je n'ai pas assez de « bouteille » pour cela, mais disons que pour fonder une entreprise tout seul à 25 ans, il faut, il faut une expertise disons assez forte, il faut être plutôt pointu dans un domaine qu'avoir un regard global

Mathieu

Comment assurer à ses clients la qualité de son travail en l'absence d'expériences de références ? Qui plus est dans des domaines, comme l'urbanisme, où la complexité des situations d'intervention et les évolutions permanentes du contexte d'action (changements réglementaires, politiques, économiques...) renforcent l'importance de l'expérience professionnelle pour valider les compétences et savoir-faire professionnels ; et où l'accès à la commande se fait principalement par des procédures d'appel d'offres dont un des critères d'évaluation des offres est la qualité et l'expérience des professionnels impliqués, mises en valeur par la présentation de références significatives.

## **Un régime inadapté pour accéder au marché des études urbaines**

Ils se sentent assez démunis face aux spécificités des modalités d'accès à la commande auxquelles ils sont peu préparés : règles des marchés publics, stratégie de réponses aux appels d'offres (argumentaire, constitution des équipes, tarification...). Répondre à des appels d'offres impliquent notamment de développer des collaborations pour faire face à charge de travail et associer des compétences complémentaires. On touche là une nouvelle limite de l'exercice de l'urbaniste généraliste auto-entrepreneur : celles des contraintes imposées par le régime lui-même, à savoir la question de l'assiette du calcul des cotisations fiscales et sociales et des seuils de chiffres d'affaires à ne pas dépasser pour rester éligible à ce régime. Il paraît impossible aux enquêtés de répondre à des marchés publics en leur nom propre et de respecter ces seuils. Changer de régime est alors perçu comme une condition de ce développement pour sortir d'une imposition sur le chiffre d'affaires (qui restreint l'investissement et la division du travail) et des seuils de chiffre d'affaires. Plutôt qu'un obstacle à la croissance, les seuils sont perçus comme des objectifs à atteindre et à dépasser.

De plus, le statut d'auto-entrepreneur produirait une image contradictoire : il est à la fois un indicateur de volontarisme et un révélateur de la vulnérabilité du jeune diplômé, disposé à accepter des situations de sous-traitance pour s'assurer un revenu minimum. En effet, s'afficher comme auto-entrepreneur renverrait une image d'instabilité et de fragilité financière de l'entreprise et du projet entrepreneurial, « ca fait pas très professionnel » (Rémi) ni « très sérieux » (Michel). « Face à un maître d'ouvrage, il vaut mieux être en Sarl ou à un truc équivalent » (Michel). En fait, « autoentrepreneur veut tout dire et veut rien dire » (Sylvie). Créée sans apports de capitaux, cette structure juridique manquerait de légitimité (Sylvie). La facilité de création a pour corolaire qu'elle puisse « disparaître très facilement » (Michel) ce qui peut engendrer un « manque de confiance » (Michel) pour le maître d'ouvrage. D'ailleurs, ceux qui se sont lancés dans des réponses à appel d'offres l'ont fait sous la coupe d'un mandataire plus expérimenté et avec une structure juridique plus stable. Changer de régime devient l'objectif signifiant la réussite du pari entrepreneurial.

## **Conclusion**

L'inscription au régime de l'auto-entrepreneur pour des jeunes diplômés en urbanisme révèle de nombreuses limites à la fois en tant que mode d'insertion professionnelle et que statut pour l'exercice en indépendant des métiers de l'urbanisme. Elle signale une fragilisation et une précarisation matérielle des jeunes diplômés contraints de travailler isolément et hors du cadre protecteur du salariat. Le régime de l'auto-entrepreneur, en plus d'être un instrument de la précarisation (faiblesse et incertitude des revenus), de la flexibilisation (adaptation du travailleur aux contraintes et fluctuations du marché), de l'intensification du travail (travail en charrette), contribue aussi à la fragmentation et la déqualification des tâches. Les missions qu'ils réalisent traduisent le fractionnement de l'activité des urbanistes, qui menace l'apprentissage et la transmission d'une posture d'urbaniste généraliste. Seuls les auto-entrepreneurs intégrés au sein d'une entreprise cliente et quelques convertis à l'indépendance exercent progressivement un rôle d'urbaniste généraliste. Mais leur indépendance est relative : proche d'une subordination salariale pour les uns, en co- ou sous-traitance pour les autres. Si le régime peut constituer un tremplin ou une transition vers une position plus stable (salariat ou indépendance), il n'offre pas un cadre d'exercice satisfaisant de l'urbanisme en indépendant. Il est davantage perçu (et utilisé) comme une étape supplémentaire dans le parcours d'insertion des jeunes diplômés.

## Bibliographie

- Abdelnour, S. (2012). L'auto-entrepreneur aux marges du salariat. De la genèse aux usages d'un régime dérogatoire de travail indépendant. Thèse de sociologie, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Claude, V. (2006). Faire la ville. Les métiers de l'urbanisme au XXème siècle. Marseille, Ed. Parenthèses, collection eupalinos.
- Collectif National des Jeunes Urbanistes (2011). L'insertion professionnelle des jeunes urbanistes. Panorama national 2010. Paris, Collectif National des Jeunes Urbanistes.
- Deprost, P., P. Laffon, et al. (2013). Evaluation du régime de l'auto-entrepreneur. Paris, Inspection générale des finances et Inspection générale des affaires sociales.
- Fayolle, A., B. Pereira (2012). "L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises?" Gérer et comprendre(107): 52-107.
- Girard, B. (2007). "Au début, il y a le salariat... Une approche généalogique de la création d'entreprise." Revue internationale de psychosociologie **13**(3): 219-232.
- Giraudeau, M. (2007). "Le travail entrepreneurial, ou l'entrepreneur schumpétérien performé." Sociologie du travail **49**(3): 330-350.
- Hernandez, E.-M. (2006). "Les trois dimensions de la décision d'entreprendre." Revue Française de Gestion(168-169): 337-357.
- Levratto, N., E. Serverin (2009). "Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008: les impasses d'un modèle productif individuel." Revue Internationale de Droit Economique **23**(3): 325-352.
- Levratto, N., E. Serverin (2012). "L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur ? Bilan de trois années de fonctionnement du régime." Revue de la régulation(12): <http://regulation.revues.org/9879>.
- Tasset, C., T. Amossé, et al. (2012). Libres ou prolétariés? Les travailleurs intellectuels précaires en Ile de France. Paris, Rapport du GSPM (Institut Marcel Mauss – EHESS) et du CEE pour la Fonda.