

# Industrie, commerce, services

## De l'influence du territoire sur les revenus des non-salariés

Franck Evain, division Salaires et revenus d'activité, Insee

**E**n 2005, le revenu d'activité annuel brut des non-salariés de l'industrie, du commerce et des services est de 32 000 € en moyenne. Ce revenu est plus élevé dans le nord de la France, alors que les non-salariés sont davantage présents dans le sud. Les principaux déterminants traditionnels du revenu sont, notamment, le secteur d'activité et le statut éventuel d'employeur. Au-delà, les caractéristiques du territoire sur lequel est implantée l'entreprise, comme la richesse de la commune ou la concurrence, ont une influence non négligeable sur le revenu.

Au 31 décembre 2005, environ 1,4 million de non-salariés travaillent dans l'industrie, le commerce ou les services (ICS hors santé). C'est une population très hétérogène en termes de niveau de qualification, de secteur d'activité (*encadré*), de nombre de salariés, ou encore de revenus. Du fait de la petite taille de leurs entreprises, leur marché est le plus souvent un marché de proximité. D'où l'influence sur leurs revenus du territoire au sein duquel ils évoluent.

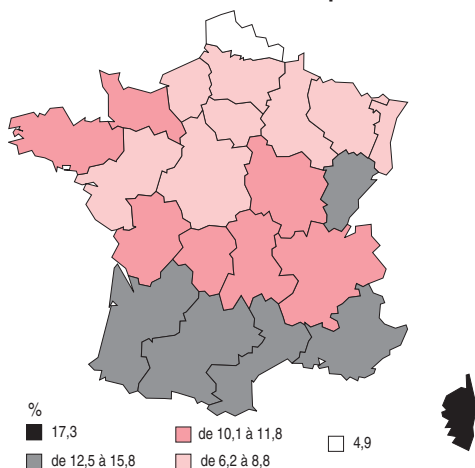
### Plus présents dans le sud, mais mieux payés dans le nord

La part de l'emploi non-salarié dans l'emploi total du champ ICS par région (*carte 1*) fait apparaître de nettes disparités au sein de l'hexagone. En Île-de-France et dans le nord-est du pays, elle est inférieure à 9 % tandis qu'elle dépasse toujours 12 % dans le sud-ouest et les régions méditerranéennes.

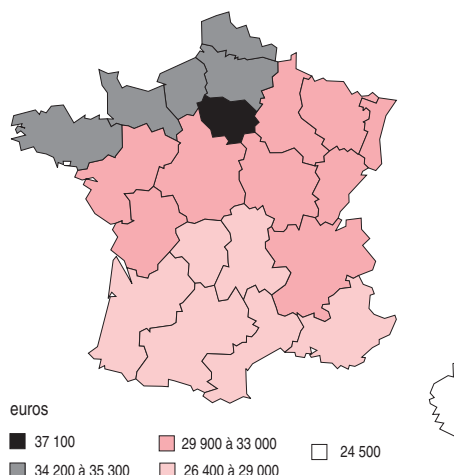
À l'inverse, ce sont dans les régions du nord-ouest de la France que les non-salariés de ces secteurs sont les mieux rémunérés.

En 2005, parmi ceux qui dégagent des revenus positifs (*définitions*), le revenu annuel brut moyen d'un non-salarié du champ ICS est de 32 000 € en France métropolitaine. Les revenus moyens par région sont tous compris entre 25 800 € et 33 000 €, sauf pour l'Île-de-France qui est loin devant (43 900 €) et la Corse qui ferme la marche (21 800 €). Des effets de structure sectorielle expliquent en partie ces écarts. Les non-salariés franciliens sont par exemple plus nombreux en proportion dans les services aux entreprises, secteur rémunérateur, tandis que les Corses travaillent davantage dans la construction, secteur moins lucratif. À structure sectorielle identique,

① Part de l'emploi non salarié du champ ICS hors santé dans l'emploi total



② Revenu non salarié moyen à structure sectorielle constante



Le champ (ICS hors santé) est le même pour les non-salariés et pour l'emploi total.

Source : fichier des non-salariés 2005, Acoess, calculs Insee.

c'est-à-dire en pondérant les secteurs de chaque région de manière à reproduire la structure nationale, les écarts entre régions se réduisent (l'écart-type interrégional diminue d'un quart), mais l'opposition Nord-Sud reste toujours significative (*carte 2*).

## Être employeur et fournir des services aux entreprises constituent des avantages

Le revenu moyen des non-salariés du champ ICS ne fluctue bien sûr pas seulement selon la région. Il est également très variable selon de multiples critères, notamment ceux propres à l'individu, à son entreprise, ou au territoire sur lequel il est installé. Un homme gagne par exemple beaucoup plus qu'une femme en moyenne (35 100 € contre 22 900 €)

### 1 Revenu d'activité moyen des non-salariés du champ ICS

en euros

<b>Sexe</b>	
Homme	35 100
Femme	22 900
<b>Tranche d'âge du non-salarié</b>	
Plus de 50 ans	35 000
Entre 41 et 50 ans	33 600
40 ans et moins	27 200
<b>Âge de l'entreprise</b>	
5 ans ou plus	35 800
Moins de 5 ans	23 800
<b>Statut du dirigeant</b>	
Profession libérale	58 600
Gérant de SARL	31 800
Entrepreneur individuel	26 100
<b>Non-salarié employeur ou pas</b>	
Employeur	38 300
Non-employeur	29 300
<b>Région</b>	
Île-de-France	43 900
Province	29 700
<b>Secteur</b>	
Industrie	30 500
Construction	29 300
Commerce	21 500
Services aux entreprises, finance et immobilier	54 400
Services aux particuliers et transports	20 400
<b>Richesse de la commune</b>	
« Riche »	37 900
« Moyenne »	29 700
« Pauvre »	27 800
<b>Densité d'établissements du même secteur dans le département</b>	
Faible	33 200
Moyenne	30 900
Forte	31 800
<b>Ensemble</b>	<b>32 000</b>

Champ : non-salariés actifs au 31 décembre 2005 et ayant des revenus positifs, hors agriculture, éducation, santé, action sociale et administration.

Source : Acoiss, calculs Insee.

en valeur brute (*tableau 1*). Le revenu d'activité moyen s'accroît également avec l'âge des non-salariés, mais aussi avec l'âge de l'entreprise qu'ils dirigent : les entreprises les plus anciennes ont en effet déjà fait la preuve de leur viabilité, ce qui n'est pas toujours le cas des entreprises nouvellement créées.

De manière logique, les non-salariés employeurs sont également mieux rémunérés, tout comme les gérants de SARL, qui gagnent en moyenne 22 % de plus que les entrepreneurs individuels. Les professions libérales, assimilables aux professions intellectuelles, gagnent encore davantage, mais ne représentent que 14 % des non-salariés, essentiellement dans les services aux entreprises (avocats, architectes, conseillers d'affaires, auxiliaires d'assurance...). En ce qui concerne les revenus moyens par grands secteurs d'activité, les services aux entreprises, la finance et l'immobilier (avec un revenu d'activité moyen de 54 400 € par an) sont sans surprise loin devant l'industrie et la construction (30 000 €) qui distancent eux-mêmes le commerce, les services aux particuliers et les transports (21 000 €).

## Richesse de la commune et revenus sont liés

À côté de ces variables qui expliquent une partie des différences de revenu, d'autres, relatives au lieu d'implantation de l'entreprise, font également apparaître des disparités. À ce titre, s'il est notoire que le fait de travailler en Île-de-France a un effet positif sur le revenu (43 900 € contre 29 700 € en province), il est intéressant de regarder d'une part, l'influence de la richesse de la commune où opère le non-salarié, celle-ci étant calculée à partir du revenu médian par habitant, et d'autre part, celle de la concurrence qu'il doit affronter.

Les communes ont été classées selon leur revenu fiscal médian par habitant puis réparties en trois groupes (« pauvres », « moyennes », « riches »), de telle sorte que chaque groupe contienne environ un tiers des non-salariés (*définitions*). Le revenu fiscal médian par habitant est de 8 600 € dans les communes les plus pauvres (premier groupe), et de 13 400 € dans les communes les plus riches (troisième groupe), soit un écart de 55 %. Ces communes « riches » sont surreprésentées en Île-de-France puisqu'elles y

constituent 77 % des communes contre seulement 16 % en province. Le revenu d'un non-salarié travaillant dans une commune dite riche s'élève à 37 900 € en moyenne contre 27 800 € pour celui exerçant dans une commune dite pauvre, soit un écart de 36 %.

La densité départementale en établissements dans un secteur donné peut être considérée comme un indicateur approchant l'intensité de la concurrence dans ce département. Elle est mesurée par le rapport entre le nombre d'établissements de ce secteur et la population totale. Des seuils sont ensuite choisis pour chaque secteur afin de définir trois modalités de densité (« forte », « moyenne », « faible » - *définitions*). Pour certains secteurs (services personnels, commerce automobile), la densité est très homogène sur l'ensemble du territoire tandis que pour d'autres (conseil et assistance, activités financières et immobilières) elle varie fortement d'un département à l'autre. De la même manière, dans certains départements, la concentration des établissements est forte pour dix secteurs sur les onze étudiés ici (Hautes-Alpes, Alpes-Maritimes, Savoie) tandis que dans d'autres, les onze secteurs sont classés en « densité faible » (Meurthe-et-Moselle, Moselle, Nord, Pas-de-Calais, Somme). En moyenne, il n'y a pas de gros écarts de revenus entre les différents niveaux de densité auxquels font face les non-salariés. Cela s'explique par le fait que, notamment en région parisienne, une forte densité peut être compensée par un niveau élevé du revenu des habitants (les deux variables agissant en sens contraire).

## Les caractéristiques du non-salarié et de son entreprise sont déterminantes

Dans le but de s'affranchir des effets de structure liés aux caractéristiques du non-salarié, de son entreprise et du territoire, on isole l'effet propre de chacune de ces variables sur le revenu. Ceci pour chacun des onze secteurs d'activité définis ici, de manière à tenir compte de l'hétérogénéité sectorielle inhérente à la population des non-salariés. Ces facteurs peuvent se répartir en deux groupes : d'une part, les caractéristiques du non-salarié et de son entreprise et d'autre part, les facteurs territoriaux liés à l'espace où le non-salarié est implanté.

Ainsi, toutes choses mesurables étant égales par ailleurs, si le fait d'être un homme procure un revenu supérieur de 29 % en moyenne sur l'ensemble des non-salariés du champ ICS, cet avantage ne s'élève qu'à 10 % dans le commerce de détail hors magasin – éventaires et marchés – (tableau 2). En comparaison, l'impact de l'âge sur le revenu est relativement faible et devient même négatif dans la majorité des secteurs une fois passés 50 ans. En revanche, quel que soit le secteur d'activité, si l'ancienneté

de l'entreprise est supérieure ou égale à 5 ans, l'effet sur le revenu est toujours positif, et l'ordre de grandeur est le même pour quasiment tous les secteurs (+ 40 % en moyenne). C'est donc l'ancienneté de l'ancrage de l'entreprise sur son territoire, davantage que l'expérience professionnelle totale de l'entrepreneur, qui influe sur le revenu. L'incidence du statut juridique est plus difficile à interpréter, tant le statut « profession libérale » est restreint à certains secteurs comme le conseil et l'assistance aux

entreprises. Le fait d'être à la tête d'une SARL plutôt que d'une entreprise individuelle représente tout de même un atout indiscutable, avec un revenu supérieur de 44 % en moyenne. Cela signifie probablement que ce sont souvent des entrepreneurs plus dynamiques qui choisissent de se mettre en SARL. Toutefois, c'est le fait d'être employeur, c'est-à-dire d'avoir des salariés, qui constitue le critère le plus influant, avec une probabilité de gain moyen supérieur de 79 %.

## 2 Effets propres des caractéristiques du non-salarié sur son revenu, par secteur

en %

	Effet propre associé au fait d'être un homme	Effets propres associés à l'âge (référence : 40 ans et moins)		Effet propre associé au fait de diriger une entreprise ayant au moins 5 ans	Effet propre associé au statut (référence : entrepreneur individuel)		Effet propre associé au fait d'être employeur
		Plus de 50 ans	Entre 41 et 50 ans		Profession libérale	Gérant de SARL	
Conseil et assistance aux entreprises	28	- 14	n.s.	81	n.s.	- 4	67
Activités financières et immobilières	55	- 11	12	54	17	21	118
Métiers de bouche	45	- 3	5	32	n.s.	29	74
BTP	50	- 3	6	27	20	49	62
Commerce et réparation automobile	26	n.s.	9	29	n.s.	59	81
Services opérationnels aux entreprises	37	n.s.	12	44	28	95	113
Commerce de détail en magasin spécialisé	36	n.s.	9	35	25	50	89
Hôtels et restaurants	24	- 5	8	29	27	33	68
Transports	28	- 7	4	13	- 34	48	56
Services personnels	27	- 17	- 3	29	- 18	60	76
Commerce de détail hors magasin	10	9	16	40	n.s.	253	219
<b>Modèle tous secteurs confondus</b>	<b>29</b>	<b>- 7</b>	<b>5</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>44</b>	<b>79</b>

Lecture : dans le secteur du conseil et assistance aux entreprises, pour les non-salariés être un homme procure en moyenne, toutes choses égales par ailleurs (en termes d'âge, de secteur etc.), un revenu d'activité supérieur de 28 % à celui d'une femme. n.s. : non significatif au seuil de 5 %.

Champ : non-salariés actifs au 31 décembre 2005 et ayant des revenus positifs, hors agriculture, éducation, santé, action sociale et administration.

Source : Acooss, calculs Insee.

## 3 Effets propres des variables « territoriales » sur le revenu d'un non-salarié, par secteur

en %

	Effet propre associé au niveau de richesse de la commune de travail (référence : commune « pauvre »)		Effet propre associé à la densité en établissements du secteur dans le département (référence : densité forte)	
	Commune « riche »	Commune « moyenne »	Densité faible	Densité moyenne
	Conseil et assistance aux entreprises	6	- 2	- 9
Activités financières et immobilières	11	3	3	3
Métiers de bouche	15	4	22	7
BTP	11	5	16	11
Commerce et réparation automobile	8	5	14	8
Services opérationnels aux entreprises	18	n.s.	- 13	- 7
Commerce de détail en magasin spécialisé	11	6	10	7
Hôtels et restaurants	24	11	10	n.s.
Transports	n.s.	4	25	17
Services personnels	8	5	11	9
Commerce de détail hors magasin	13	n.s.	- 3	- 11
<b>Modèle tous secteurs confondus</b>	<b>14</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>2</b>

Lecture : dans le secteur du conseil et assistance aux entreprises, être installé dans une commune « riche » procure en moyenne, toutes choses égales par ailleurs (en termes d'âge, de secteur etc.), un revenu d'activité supérieur de 6 % à celui d'un non-salarié installé dans une commune « pauvre ». n.s. : non-significatif au seuil de 5 %.

Champ : non-salariés actifs au 31 décembre 2005 et ayant des revenus positifs, hors agriculture, éducation, santé, action sociale et administration.

Source : Acooss, calculs Insee.

Dans ces entreprises souvent peu capitalistiques, passer de 0 à 1 salarié conduit à un doublement de la main-d'œuvre totale et donc à une forte croissance du potentiel productif.

### L'effet « territoire » dépend beaucoup du secteur d'activité

Si les facteurs liés à l'entrepreneur et à son entreprise sont premiers, la localisation de l'entreprise influence également le niveau des revenus. Ainsi, le niveau de richesse de la commune influence le revenu dans quasiment tous les secteurs d'activité : un non-salarié a des chances de gagner davantage quand il travaille dans une commune plus riche (tableau 3). Cet effet est particulièrement fort dans le secteur des hôtels et restaurants (+ 24 %), secteur composé d'entreprises qui se définissent d'abord par leur

### Qui sont les non-salariés

Conseil et assistance aux entreprises : activités juridiques (32 %), conseil pour les affaires et la gestion (18 %), activités d'architecture (14 %), ingénierie, études techniques (9 %)...

Activités financières et immobilières : auxiliaires d'assurance (30 %), agences immobilières (25 %), location d'autres biens immobiliers (23 %)...

Métiers de bouche : boulangerie et pâtisserie (59 %), boucherie (23 %), charcuterie (10 %)...

BTP : maçonnerie (19 %), peinture (15 %), électricité (13 %), menuiserie (12 %), plomberie (10 %)...

Commerce et réparation automobile : entretien et réparation (52 %), commerce (28 %)...

Services opérationnels aux entreprises : secrétariat et traduction (24 %), activités de nettoyage (23 %), services annexes à la production (21 %)...

Commerce de détail en magasin spécialisé : habillement (17 %), librairie - papeterie (12 %), fleuristes (9 %)...

Hôtels et restaurants : restauration de type traditionnel (45 %), débits de boissons (16 %), restauration de type rapide (12 %), hôtels touristiques avec restaurant (10 %)...

Transports : taxis (54 %), transports routiers de marchandises de proximité (24 %)...

Services personnels : coiffure (63 %), soins de beauté (14 %), blanchisserie - teinturerie (7 %)...

Commerce de détail hors magasin : alimentaire ou non sur éventaires et marchés (95 %)...

standing et dont la localisation dépend du niveau de vie de leur clientèle potentielle : à clientèle aisée, revenus de l'entrepreneur élevés. *A contrario*, l'effet « richesse » de la commune est non significatif ou faible dans le secteur des transports et le conseil aux entreprises car leur zone de chalandise s'étend au-delà des limites de leur commune. Dans les autres secteurs, le fait de travailler dans une commune « riche » entraîne une probabilité de revenu supérieur de 8 à 18 % par rapport à une commune « pauvre ».

La densité départementale en établissements, autre variable territoriale, influe aussi sur le revenu : un boulanger gagnera davantage dans une commune où il est seul à faire ce métier que dans une commune de même taille où exercent plusieurs confrères. Mais cet indicateur est imparfait car il considère le nombre d'établissements sur un territoire sans prendre en compte leur importance. Si bien que dans le commerce par exemple, une grande surface et un commerce de proximité auront le même poids en termes de concurrence.

Toutefois, malgré cette imprécision de l'indicateur, il ressort qu'à caractéristiques identiques, un non-salarié a, tous secteurs confondus, un revenu potentiellement plus élevé (+ 8,1 %) dans les départements où la densité d'établissements du même secteur d'activité par habitant est faible que dans ceux où elle est forte. Cependant, bien que l'effet « densité faible » soit positif pour la majorité des secteurs (notamment les métiers de bouche et le transport), il est négatif pour certains comme, par exemple, le commerce de détail hors magasin : la diversité des commerces, et donc le nombre de commerçants, sont en effet indispensables pour attirer les clients.

### Sources

Le fichier des non-salariés actifs au 31 décembre 2005 est issu de l'entrepôt de données Pleiade de l'Acos (Agence centrale des organismes de Sécurité sociale) enrichi ensuite par l'Insee. Le niveau de richesse de la commune est calculé à partir du revenu fiscal médian de ses habitants, d'après

l'enquête « Revenus fiscaux localisés » (année 2004), en prenant la personne comme niveau d'observation.

Le champ ICS contient l'industrie, la construction, le commerce et les services, exceptions faites de l'éducation, la santé, l'action sociale et l'administration. Les pharmacies, bien qu'appartenant au champ du commerce, ne sont pas prises en compte ici.

### Définitions

**Le revenu** du non-salarié correspond à son revenu d'activité. Celui-ci peut être négatif en cas de déficit de son entreprise. Les données sur ces revenus négatifs n'étant pas disponibles, les moyennes de revenus sont calculées uniquement sur les non-salariés ayant des revenus positifs, soit environ 90 % des non-salariés.

**Les non-salariés** sont définis ici selon leur statut juridique, qui ne correspond pas forcément à celui de leur entreprise. On identifie ainsi les professions libérales (qui peuvent par exemple exercer sous forme de sociétés civiles professionnelles), les gérants majoritaires de SARL (Société à responsabilité limitée), et les entrepreneurs individuels qui sont en grande majorité des commerçants ou des artisans.

**La densité d'établissements** dans un secteur pour un département donné est calculée en rapportant le nombre d'établissements de ce secteur (qu'ils relèvent ou non du champ des non-salariés) à la population totale du département. À titre d'exemple, dans le BTP, un département sera classé comme ayant une densité forte si le nombre d'établissements du secteur est supérieur à 7,4 pour 1 000 habitants. La densité d'établissements a été déterminée de manière à répartir les non-salariés de chaque secteur en trois groupes de taille égale. Elle peut donner une idée, certes plus ou moins précise selon les secteurs, de l'intensité de la concurrence.

### Bibliographie

« Les revenus d'activité des indépendants », *Insee Références*, édition 2006.

« Les indépendants », F. Evain, M. Amar, *Insee Première* n° 1084, juin 2006.

« En 2005, plus d'indépendants mais des revenus qui ralentissent », *Acos Stat* n° 61, décembre 2007.

**INSEE PREMIÈRE** figure dès sa parution sur le site Internet de l'Insee : [www.insee.fr](http://www.insee.fr) (rubrique Publications)

Vous pouvez vous abonner gratuitement aux avis de parution dans <http://www.insee.fr/fr/ppp/abonnement/abonnement.asp>

## BULLETIN D'ABONNEMENT A INSEE PREMIERE

À RETOURNER À : INSEE/CNGP, Service Abonnement - B.P. 402 - 80004 Amiens CEDEX 1  
Tél. : 03 22 97 31 70 Fax : 03 22 97 31 73

OUI, je souhaite m'abonner à INSEE PREMIÈRE - Tarif 2008

Abonnement annuel :  74 € (France)  92 € (Étranger)

Nom ou raison sociale : \_\_\_\_\_ Activité : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

Tél : \_\_\_\_\_

Ci-joint mon règlement en Euros par chèque à l'ordre de l'INSEE : \_\_\_\_\_ €.

Date : \_\_\_\_\_ Signature

Direction Générale :  
18, Bd Adolphe-Pinard  
75675 Paris cedex 14  
Directeur de la publication :  
Jean-Philippe Cotis  
Rédacteur en chef :  
Daniel Temam  
Rédacteurs :  
C. Dulon, A.-C. Morin,  
T. Méot, C. Pfister  
Maquette : S. Coutureau  
Code Sage IP081185  
ISSN 0997 - 3192  
© INSEE 2008

