

# Les revenus des entrepreneurs individuels en 2005

Florent Favre, division Salaires et revenus d'activité, Insee

**E**n 2005, il y a en France plus d'un million d'entreprises individuelles de moins de 20 salariés. Depuis plus de 15 ans, leur nombre ne cesse de baisser, le statut d'entreprise individuelle reculant face aux divers statuts de société. Le revenu moyen des entrepreneurs individuels s'élève en 2005 à 25 900 euros et stagne, en euros constants, depuis 2000. Les entrepreneurs individuels sans salarié, plus nombreux qu'en 2000, connaissent, en moyenne, une légère croissance de leur revenu. Les activités les plus rémunératrices appartiennent aux domaines de la santé (pharmacie, vétérinaires) et des services aux entreprises, en particulier les plus qualifiés (juristes, comptables...). Le revenu de l'entrepreneur individuel croît avec la taille de l'entreprise et l'expérience de l'entrepreneur.

Au 1<sup>er</sup> janvier 2006, il y a en France métropolitaine près de 2 170 000 entreprises de moins de 20 salariés contre 1 930 000 en 1993. Depuis 1999, il se crée davantage de petites entreprises qu'il n'en disparaît, à la différence de la période 1993-1998 pendant laquelle leur nombre avait stagné. En effet, au dynamisme affiché de la fin des années quatre-vingt avait succédé une baisse marquée en 1993 suivie d'une reprise molle jusqu'en 1997-1998.

## Les entreprises individuelles laissent la place aux sociétés...

Entre 1993 et 2006, la forme juridique des entreprises de moins de 20 salariés a beaucoup évolué : le nombre d'entreprises individuelles (EI - *définitions*) a diminué de 150 000 et celui des sociétés a progressé de 390 000. Cette tendance de long terme s'est accentuée avec la loi pour l'initiative économique de 2003 (*graphique - encadré*). Depuis 2000, le nombre d'EI se replie de -0,3 % par an en moyenne alors que les sociétés progressent de près de

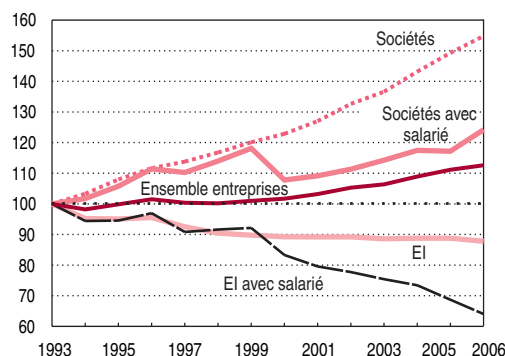
4 % par an. La part des EI dans l'ensemble des entreprises de moins de 20 salariés passe ainsi de 63 % en 1993 à 49 % en 2006. On ne comptait plus au 1<sup>er</sup> janvier 2006 que 1 070 000 EI. Les entreprises individuelles se distinguent des sociétés par leur taille plus modeste : 98 % d'entre elles emploient moins de 10 salariés contre 83 % des sociétés. En 2006, elles représentent 63,6 % des entreprises sans salarié et seulement 6 % des entreprises de 10 à 19 salariés. Depuis 2000, seules les EI sans salarié se développent : + 1,5 % par an.

## ... dans quasiment tous les secteurs

Les EI de moins de 20 salariés sont nombreuses dans les secteurs de la construction et du commerce, près de 190 000 chacun, ainsi que dans celui des hôtels-café-restaurants (100 000). Suivent d'autres secteurs des services avec un peu plus de 70 000 entreprises, les services personnels (coiffure, blanchisserie...) et les services professionnels (juridiques, comptables et de gestion). L'ensemble des secteurs industriels, industries agroalimentaires et énergie comprises, compte à peine plus de 60 000 EI.

Dans les secteurs des transports de voyageurs, de la presse et des médias et dans les activités vétérinaires, les EI dominent et représentent plus des deux tiers des entreprises de moins de 20 salariés. Inversement, cette

## Évolution 1993-2006 des EI et de l'ensemble des entreprises (taux de croissance annuel moyen, base 100 en 1993)



Champ : entreprises de l'industrie, du commerce et des services (ICS) de moins de 20 salariés.

Source : Sirene.

présence est moins marquée dans les secteurs industriels, l'immobilier, le commerce de gros, la recherche et développement - télécommunication et le transport routier de marchandises où il y a deux fois plus de sociétés que d'EI.

Quel que soit le secteur, la démographie des EI est toujours moins dynamique que celle des sociétés, ces dernières affichant partout une évolution positive. Depuis 1993, la croissance du nombre de petites entreprises est faible dans la plupart des secteurs industriels et commerciaux et vive dans les services. Par tout, le poids relatif des EI recule. Dans les services faisant appel à une forte capacité d'expertise, R&D-télécom et services qualifiés aux entreprises (informatique, conseil, comptabilité...), dans les domaines du loisir (activités récréatives, sportives et culturelles), de l'immobilier et dans le secteur de l'éducation, ce recul du poids relatif des EI est limité par une démographie des EI, certes moins vigoureuse que celle des sociétés, mais néanmoins positive.

Dans les autres secteurs, le nombre des EI recule. Dans la pharmacie, les créations de sociétés équilibrent les disparitions d'EI. Dans les hôtels-café-restaurants, le commerce de gros et la construction, la baisse du nombre des EI est plus que compensée par la progression du nombre de sociétés. Dans l'industrie, les transports, la réparation-commerce automobile et le commerce de détail, le recul du nombre d'EI n'est, en revanche, pas compensé par la progression du nombre de sociétés.

### Le revenu des entrepreneurs individuels en 2005

Le résultat courant avant impôt (RCAI - *définitions*) donne une bonne estimation du revenu annuel de l'entrepreneur individuel (*tableau*). Les micro-entreprises ont été exclues de cette analyse, car leur RCAI n'est pas connu. Ces micro-entreprises sont des EI sans salarié et à l'activité réduite car leur chiffre d'affaires ne peut dépasser un certain seuil. Bénéficiant d'un environnement juridique simplifié, elles sont fiscalement imposées sur la base de leur seul chiffre d'affaires. Elles constituent près d'un sixième des EI mais seulement 2 à 3 % de leur chiffre d'affaires. Elles représentent cependant plus de 30 % des entreprises du

commerce non alimentaire divers, des agences de voyages, des activités culturelles, récréatives et sportives, de la presse - spectacle - audiovisuel... mais sont quasiment absentes d'autres secteurs comme le grand commerce, la pharmacie, les activités vétérinaires... En 2005, le RCAI moyen des EI, hors micro-entreprises, est de 25 900 euros annuel ; il serait de 22 100 euros avec les micro-entreprises, le RCAI de ces dernières étant estimé.

### Même dans les petites entreprises, diplômes et qualifications rapportent

Le type d'activité est le premier déterminant du revenu. Les activités les plus rémunératrices relèvent du domaine de la santé à condition que le chef d'entreprise ait fait des études supérieures : la pharmacie est le secteur le plus rémunérateur, loin devant les vétérinaires. De même, dans le secteur des services aux entreprises, ce sont les services qualifiés impliquant des personnels diplômés offrant des prestations intellectuelles - juristes, comptables, informaticiens - qui sont les plus rémunérateurs : 44 500 euros annuels. Les services aux entreprises utilisant des personnels moins diplômés, tels que sécurité, nettoyage, location, transport routier de marchandises... sont moins rémunérateurs et génèrent des revenus proches de la moyenne.

Viennent ensuite les services aux particuliers, en dehors du domaine de la santé, globalement moins rémunérateurs : le revenu moyen le plus faible est celui des taxis et des services personnels, coiffure-blanchisserie, avec 14 000 euros annuels. Les hôtels-café-restaurants affichent des revenus plus élevés mais nettement inférieurs à la moyenne.

Le commerce de détail, concurrencé par les grandes surfaces, engendre des revenus inférieurs à la moyenne, à l'exception des articles d'hygiène-sport-loisirs et de l'artisanat commercial (boulangerie-pâtisserie-charcuterie), ce dernier bénéficiant d'une relation de proximité avec la clientèle.

Portée par une conjoncture favorable, la construction affiche des revenus dans la moyenne depuis 2000. Si les EI des secteurs industriels ont des revenus inférieurs à la moyenne depuis de

nombreuses années, certains secteurs s'en sortent mieux que d'autres : équipements électriques, mécaniques et transformation des métaux.

Le revenu de l'entrepreneur augmente avec le nombre de salariés : un entrepreneur sans salarié, ce qui est le cas de plus de 60 % des EI, a un revenu représentant moins du quart du revenu d'un entrepreneur employant 6 à 19 salariés.

### Des revenus plus élevés pour les hommes...

En 2005, 27 % des entrepreneurs individuels sont des femmes, soit 2 points de plus qu'en 2000. Les femmes sont peu présentes dans la construction, l'industrie - en dehors du textile habillement - le commerce-réparation automobile et les services informatiques. Elles représentent plus de la moitié des entrepreneurs des industries du textile-habillement, des services personnels (coiffure...), des commerces d'équipement de la personne et du foyer, de la pharmacie... Si leur chiffre d'affaires est, en moyenne,

#### Entreprise individuelle ou société

Lors de la création de l'entreprise, le créateur doit choisir sa forme juridique, EI ou société (société anonyme, SA ; société anonyme à responsabilité limitée, SARL...). L'EI, détenue par une personne physique seul maître à bord, est une structure souple aux formalités réduites, adaptée aux activités les moins risquées et les moins capitalistiques. Mais, *a contrario*, l'entrepreneur est totalement responsable sur ses biens, le financement et la transmission de l'entreprise sont plus difficiles et il est impossible de faire appel à des associés. Depuis quelques années, en particulier avec la mise en place de la loi pour l'initiative économique de 2003, les créateurs d'entreprises peuvent accéder plus facilement à d'autres formes juridiques, SARL ou EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée), grâce à un environnement juridique simplifié.

Si le dirigeant d'une EI est toujours un non-salarié, ce n'est pas le cas dans les SARL, le dirigeant, appelé gérant, pouvant être salarié. Posséder des parts dans la société fait du gérant un associé. Si l'associé-gérant est majoritaire (il possède plus 50 % des parts) ou s'il fait partie d'un collège majoritaire (les associés-gérants possèdent ensemble plus de 50 % du capital), c'est un non-salarié.

inférieur de 15 % à celui des hommes, l'écart est plus net en termes de marges puisque leur revenu est, en moyenne, inférieur de 25 %. Ceci s'explique par le fait que les femmes dirigent des entreprises plus petites et emploient donc moins de salariés que les hommes (0,7 contre 0,9) voire pas du tout (65 % d'entre elles contre 63 % d'entre eux). En moyenne, les femmes dirigent des entreprises plus récentes que les hommes. Dans la plupart des activités, les revenus des femmes sont nettement inférieurs à ceux des hommes, les femmes s'en sortant un peu mieux dans quelques secteurs petits ou peu féminisés comme les industries de produits minéraux ou métallurgiques et les agences de voyages.

### ... et pour les entreprises et entrepreneurs à maturité

Les EI sont liées à leur créateur et disparaissent lorsque ce dernier cesse son activité. De ce fait, l'âge de l'EI et celui de son créateur sont liés, l'entrepreneur créant rarement son entreprise avant 30 ans et la dissolvant pour l'essentiel avant ses 65 ans.

L'âge moyen des EI en 2005 est de 12 ans. Si 50 % des EI disparaissent au cours des 5 premières années, le nombre d'EI reste encore élevé jusqu'à la 20<sup>e</sup> année puis recule rapidement.

De 20 000 euros la deuxième année, le revenu progresse régulièrement pour atteindre 25 000 euros après cinq ans et son maximum entre 20 et 27 ans (32 à

33 000 euros). Les entreprises les plus rentables ont entre 20 et 27 ans d'existence et leur dirigeant entre 45 et 55 ans. Au-delà de 60 ans pour les entrepreneurs et de 30 ans pour les entreprises, le revenu baisse tout en restant au-dessus de 20 000 euros.

La croissance du revenu avec l'âge de l'entreprise et de l'entrepreneur coïncide avec la croissance des effectifs salariés. Si près de 30 % des entreprises d'un an ont des salariés, elles sont 40 % dans ce cas à 15 ans et plus de 50 % au-delà de 30 ans. Le phénomène est tout aussi net pour les entrepreneurs où la part des employeurs ne recule qu'à partir de 55-60 ans, les employeurs dirigeant les plus grosses EI restant d'ailleurs actifs plus longtemps.

### Résultat courant avant impôt 2005 et évolutions du revenu et du nombre d'EI de moins de 20 salariés entre 2000 et 2005

	2005			Évolution 2000 - 2005 (%)	
	Nombre d'entreprises individuelles (milliers)	RCAI (milliers d'euros)	Effectif salarié moyen des entrepreneurs individuels employeurs	RCAI (euros constants)	Nombre d'entreprises
<b>Le nombre d'entreprises individuelles diminue, le revenu aussi</b>					
Industries agroalimentaires	2,5	17,6	2,2	-3,2	-1,9
Industrie des biens de consommation	21,3	16,0	2,0	-2,0	-1,2
Industrie des biens d'équipement et automobile	11,4	31,8	2,3	-0,7	-3,0
Industrie des biens intermédiaires	12,1	22,6	2,4	-2,9	-2,6
Hôtels, cafés, restaurants	82,7	18,2	2,2	-2,3	-2,3
Commerce alimentaire spécialisé hors artisanat	31,5	19,6	1,9	-1,0	-2,2
Commerce alimentaire général, petites surfaces	11,7	15,3	1,6	-0,7	-4,1
Commerce équipement de la personne	15,8	16,5	1,7	-1,2	-4,0
Commerce équipement du foyer, aménagement, habitat	18,5	16,7	1,9	-2,2	-3,7
Commerce d'articles d'hygiène, sport, loisir	15,1	25,6	1,8	0,0	-3,4
Réparation d'articles personnels domestiques	8,7	14,5	1,6	-0,6	-2,2
Artisanat commercial (boulangerie, pâtisserie, charcuterie)	30,0	28,5	3,2	-2,3	-2,8
Réparation et commerce automobile	23,6	23,2	2,3	-1,1	-4,2
Commerce de gros	10,7	21,4	2,3	-2,8	-3,8
Transport routier de marchandises, ferroviaire, naval, aérien et auxiliaires	13,5	21,6	2,8	-1,8	-7,2
<b>Le nombre d'entreprises individuelles diminue, le revenu augmente</b>					
Pharmacie	13,1	102,2	4,5	0,5	-2,7
Écoles de conduite	5,8	21,7	2,5	6,4	-4,3
<b>Le nombre d'entreprises individuelles augmente, le revenu diminue</b>					
Services personnels (coiffure, blanchisserie...)	57,9	13,6	1,9	-1,7	0,8
Commerce non alimentaire divers	37,4	16,1	1,6	-2,2	2,6
Construction	172,0	26,0	2,3	-0,9	0,0
Activités vétérinaires	5,6	63,8	2,6	-1,1	1,8
Services informatiques	11,2	32,1	1,9	-1,9	8,8
<b>Le nombre d'entreprises individuelles augmente, le revenu aussi</b>					
Services professionnels peu qualifiés (nettoyage, gardiennage...) et location	31,8	25,2	2,8	0,1	0,8
Services professionnels qualifiés (juridique, architecte...)	101,6	46,5	2,7	1,7	2,5
Immobilier	16,8	31,6	2,2	4,5	2,1
Intermédiaires du commerce	21,2	27,1	1,6	1,5	0,9
Recherche et développement, télécommunications	1,7	27,5	2,0	4,1	2,5
Transport de voyageurs (bus, taxis...)	25,1	14,3	2,1	1,4	0,5
Presse, spectacle, audiovisuel	35,8	16,0	2,0	0,4	2,5
Éducation permanente et divers	10,4	18,4	2,4	1,1	4,5
<b>Ensemble</b>	<b>859,5</b>	<b>25,9</b>	<b>2,4</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,3</b>

Lecture : les 859 500 entrepreneurs individuels, hors micro-entrepreneurs, ont un revenu moyen de 25 900 euros en 2005. Leur revenu moyen a diminué de 0,1 % par an en euros constants entre 2000 et 2005. Les entrepreneurs avec salariés emploient en moyenne 2,4 salariés.

Champ : entreprises de l'industrie, du commerce et des services (ICS) de moins de 20 salariés.

Source : Suse 2005, Sirene.

## Stagnation du revenu moyen entre 2000 et 2005 mais hausse pour les EI sans salarié

Entre 2000 et 2005, le RCAI moyen des EI a progressé de 1,9 % par an, soit une quasi-stagnation en euros constants, - 0,1 % par an. Cette stagnation du revenu en euros constants entre 2000 et 2005 masque des évolutions contrastées opposant EI sans salarié et EI avec salariés. Le revenu moyen des EI sans salarié progresse de 1,2 % par an en euros constants alors qu'il baisse dans les EI avec salariés. Cette progression chez les plus petits des entrepreneurs résulte d'abord de l'augmentation du poids relatif des secteurs les plus rémunérateurs. Mais même à structure constante, leurs revenus s'accroissent de 0,4 % par an en euros constants. Ainsi, la seule catégorie d'EI dont le nombre progresse, les EI sans salarié, affiche une évolution positive de leur revenu moyen alors que les EI avec salariés connaissent une baisse de leur nombre et de leur revenu moyen. Autant le statut juridique d'EI, par rapport aux sociétés, est intéressant pour les EI sans salarié, autant le statut de société devient attractif pour des EI à la recherche de moyens pour se développer. De ce fait, on peut penser que les EI employeuses les plus dynamiques ont été incitées à s'établir en société.

La bonne santé d'un secteur peut se traduire par des revenus accrus et une progression du nombre des acteurs (*tableau*). Dans les secteurs qui ont une croissance équilibrée, la croissance du nombre d'EI accompagne celle de leur revenu moyen : la sphère immobilière, des services aux entreprises comme le nettoyage-assainissement, les architectes-ingénieurs ou les services de gestion - juridiques - comptables. Les services d'éducation permanente et les activités de presse - spectacle et audiovisuel

sont des activités porteuses où les revenus progressent mais restent encore assez faibles.

Dans quelques domaines, la croissance du nombre d'EI s'accompagne d'un recul du revenu moyen de 1 à 2 % en euros constants : l'informatique, affectée par l'éclatement de la « bulle internet » en 2001, le commerce non alimentaire divers, les vétérinaires... Les revenus fléchissent un peu dans la construction alors que le nombre d'EI reste stable.

À l'opposé, dans certains secteurs, industriels et commerciaux pour la plupart, il y a baisse concomitante du nombre d'EI et du revenu moyen. Les entreprises industrielles sont desservies par leur petite taille, dépendent de donneurs d'ordre ou restent sur des marchés locaux, des niches... Dans le commerce, les créations de sociétés ne compensent pas les disparitions d'EI et les revenus déjà faibles baissent. Seul le commerce d'articles de sport, loisir et d'hygiène maintient des revenus dans la moyenne mais en baisse. Hausse des revenus et baisse du nombre d'EI touchent les secteurs de la pharmacie et des écoles de conduite.

### Sources

Les données proviennent de Sirene pour le décompte des entreprises (au 1<sup>er</sup> janvier) et du système unifié de statistiques d'entreprises (Suse) pour les revenus des entrepreneurs individuels.

Seules sont étudiées ici les entreprises individuelles de moins de 20 salariés dont le siège est implanté en France métropolitaine et appartenant au champ de l'industrie, du commerce et des services (ICS), hors agriculture et activités financières. Le secteur de la santé (médecins, dentistes, activités hospitalières, auxiliaires de soins, ambulances et laboratoires d'analyses médicales) n'est pas pris en compte dans cette étude, soit près de 300 000 entreprises.

### Définitions

**Entrepreneur individuel** : travailleur indépendant exerçant une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur et pouvant travailler seul ou être employeur. Il exerce toujours sa profession dans le cadre d'une entreprise individuelle.

En termes de catégories juridiques, outre les personnes physiques, les entreprises individuelles étudiées ici incluent les groupements de droit privé entre personnes physiques non dotés de la personnalité morale.

Dans le calcul des revenus, les pondérations ont été révisées pour tenir compte de la structure par sexe de la population des entrepreneurs et de la structure par âge des entreprises individuelles. Les données publiées à partir de 2008 ne sont donc pas comparables à celles publiées antérieurement.

**Le revenu d'activité de l'entrepreneur individuel** : il est exclusivement constitué par le bénéfice de l'entreprise. Le revenu net d'activité est équivalent au résultat courant avant impôt (RCAI) de l'entreprise. Le RCAI est la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier. Le résultat d'exploitation est égal au produit d'exploitation moins les charges d'exploitation. Les produits d'exploitation comprennent essentiellement les ventes de marchandises et de services et les subventions d'exploitation. Les charges d'exploitation sont essentiellement constituées par les achats de marchandises, de matières premières, de prestations, les salaires, traitements et charges sociales.

### Bibliographie

« Créer son entreprise : assurer d'abord son propre emploi » Roselyne Kerjosse, *Insee Première* n° 1167 - décembre 2007.

« Les services marchands résistent en 2005 » Luc Brière, Evelyne Duclos, Colette Hélicher, Mustapha Okham, Isabelle Raton, *Insee Première* n° 1087, juillet 2006.

« La construction en 2005 : la prospérité du logement se confirme » Cyrille Godonou, *Insee Première* n° 1083, juin 2006.

« Le commerce en 2005, une activité qui ralentit » Jean-Yves Fournier, Julie Prévot, Vincent Vicaire, *Insee Première* n° 1079, mai 2006.

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

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 : RPV  
Code Sage IP081175  
ISSN 0997 - 3192  
© INSEE 2008



**INSEE**  
INSTITUT NATIONAL  
DE LA STATISTIQUE  
ET DES ÉTUDES  
ÉCONOMIQUES