

Les revenus d'activité des indépendants

Michel Amar et Franck Evain

I. Panorama

Parmi les actifs ayant un emploi, les non-salariés sont numériquement très minoritaires (10 %) par rapport aux salariés (90 %). Ils peuvent être scindés en deux grandes catégories : chefs d'entreprise et aides familiaux. Ces derniers, au nombre d'environ 270 000, n'ont le plus souvent pas de revenus propres et sont mal connus, notamment dans les sources administratives ; ils ne sont donc pas pris en compte dans cet ouvrage. Y sont par contre inclus tous les chefs d'entreprise, même lorsqu'ils sont salariés de leur propre entreprise. Quel que soit leur statut, ils sont dénommés ici non-salariés ou indépendants.

On compte en France aux alentours de 2,3 millions de travailleurs indépendants, professions libérales, exploitants agricoles, patrons de l'industrie, du commerce et des services, ou dirigeants de société. Cette population est très hétérogène, en termes de niveau de qualification, de taille d'entreprise qu'ils dirigent, ou encore de revenus.

Une approche sectorielle a permis d'isoler quatre groupes moins hétérogènes d'indépendants, de 600 000 individus chacun : les exploitants agricoles, les patrons de l'industrie, de la construction et des transports, ceux du commerce et des services de proximité, et enfin les professions libérales de santé (*encadré 1*). Ces groupes rassemblent en leur sein des individus ayant des statuts divers : entrepreneurs individuels, gérants majoritaires ou minoritaires de SARL, PDG de Sociétés Anonymes (moins nombreux).

Une population âgée, plutôt masculine et soumise à des horaires élevés

C'est une population nettement plus âgée que celle des salariés (45 ans contre 39 en moyenne pour ces derniers). En effet, ces indépendants ont le plus souvent débuté dans la vie active comme salariés, exception faite des médecins et des agriculteurs. C'est donc

1. Âge moyen auquel les indépendants ont pris le contrôle de leur entreprise, selon le mode d'acquisition, le sexe et leur catégorie

en années

	Création	Reprise familiale	Autre reprise	Ensemble
Femmes	33,8	32,2	32,9	33,2
Hommes	33,6	24,4	32,5	31,1
Agriculture	30,1	26,2	31,4	27,7
Industrie, construction, transport, commerce de gros	34,8	24,9	30,7	32,8
Commerce et services de proximité	33,9	27,4	34,4	33,6
Services où exercent les professions libérales et assimilées	33,8	n.s.	32,0	33,1
<i>dont professions de santé*</i>	32,2	n.s.	33,2	32,6
Ensemble	33,7	26,3	32,7	31,7

n.s. : non significatif (effectifs trop faibles).

* Les professions de santé comprennent ici les médecins, les dentistes, les pharmaciens, les vétérinaires mais aussi les infirmiers et les kinésithérapeutes.

Lecture : les indépendants exerçant dans l'agriculture ont pris le contrôle de leur entreprise à un âge moyen de 27,7 ans. Cet âge s'élevé à 30,1 ans lorsqu'il s'agit d'une création d'entreprise.

Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux).

Source : enquête FQP 2003, Insee.

en moyenne après une dizaine d'années d'activité comme salariés, qu'ils deviennent vers 32 ans chefs d'entreprise, mis à part les agriculteurs et plus généralement ceux qui reprennent l'entreprise familiale, pour qui l'acquisition du statut d'indépendant se fait plus jeune (figure 1).

Ce sont le plus souvent des hommes puisque la proportion de femmes n'y est que de 27 %, contre 42 % parmi les salariés du privé. En matière de formation initiale, ils sont, grâce aux professions libérales, un peu plus diplômés en moyenne que les salariés du privé si l'on se réfère au pourcentage de bacheliers (44 % contre 39 %). Ils forment toutefois un ensemble très

2. Diplôme le plus élevé obtenu selon la catégorie d'indépendant

en %

	Diplôme supérieur à Bac + 2	Bac + 2 ans	Bac ou Brevet professionnel	CAP, BEP ou diplôme équivalent	BEPC ou aucun diplôme	Total
Agriculture	1,9	8,2	18,5	38,6	32,8	100,0
Industrie, construction, transport, commerce de gros	9,7	6,9	11,4	46,1	25,9	100,0
Commerce et services de proximité	4,7	7,4	18,8	36,4	32,7	100,0
Services où exercent les professions libérales et assimilées	55,8	24,1	8,5	5,2	6,5	100,0
<i>dont professions de santé*</i>	60,1	36,0	3,0	0,2	0,7	100,0
Ensemble des indépendants	17,8	11,6	14,3	31,8	24,6	100,0
Ensemble des salariés du privé	10,6	12,3	16,0	30,7	30,5	100,0

* Les professions de santé comprennent ici les médecins, les dentistes, les pharmaciens, les vétérinaires mais aussi les infirmiers et les kinésithérapeutes.

Lecture : 1,9 % des indépendants exerçant dans l'agriculture ont un diplôme supérieur à Bac+2.

Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé.

Source : enquête Emploi 2004, Insee.

3. Catégorie socioprofessionnelle des indépendants lors de leur 1^{er} emploi

	CSP lors du premier emploi (en %)								
	Agriculteur exploitant	Artisan	Commerçant	Chef d'entreprise de 10 salariés ou plus	Cadre	Profession intermédiaire	Employé	Ouvrier	Total
Agriculture	55,9	0,2	0,4	0,1	1,5	4,1	9,2	28,7	100,0
Industrie, construction, transport, commerce de gros	1,2	7,3	2,1	1,1	5,5	16,9	13,6	52,3	100,0
Commerce et services de proximité	1,3	4,2	6,6	0,3	1,4	10,2	40,9	35,1	100,0
Services où exercent les professions libérales et assimilées	0,6	0,2	2,0	0,0	37,0	35,9	14,5	9,9	100,0
<i>dont professions de santé*</i>	0,3	0,0	0,0	0,0	45,9	43,3	7,7	2,8	100,0
Ensemble des indépendants	15,4	3,0	2,7	0,4	11,0	16,5	19,2	31,9	100,0
Ensemble des salariés du privé	0,7	0,4	0,3	0,1	6,4	16,7	34,4	41,0	100,0

* Les professions de santé comprennent ici les médecins, les dentistes, les pharmaciens, les vétérinaires mais aussi les infirmiers et les kinésithérapeutes.

Lecture : 55,9 % des indépendants ou dirigeants exerçant dans l'agriculture ont débuté comme agriculteurs exploitants.

Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé.

Source : enquête FQP 2003, Insee.

hétérogène (figure 2), et nombreux sont les indépendants qui ont débuté dans le salariat comme ouvriers ou employés (figure 3).

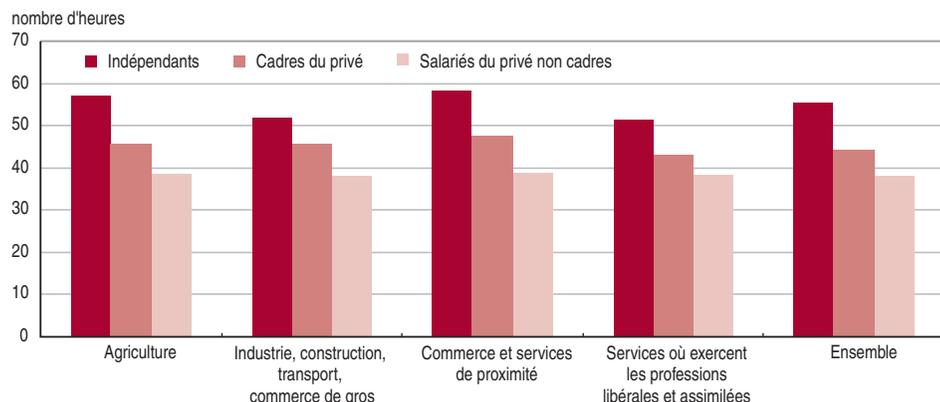
Enfin les indépendants déclarent des horaires de travail élevés, plus de 55 heures en moyenne par semaine pour ceux qui travaillent à temps complet, contre 39 heures pour leurs homologues salariés du privé (figures 4 et 5). Par ailleurs, 7 % des indépendants se déclarent à temps partiel, contre 16 % des salariés du privé.

4. Temps de travail des quatre grandes catégories d'indépendants, comparés aux salariés du privé

	Indépendants		Salariés du privé	
	Effectif (en %)	Horaire hebdomadaire	Effectif (en %)	Horaire hebdomadaire
Femmes	24,8	50,8	35,8	38,0
Hommes	75,2	57,0	64,2	39,8
Agriculture	23,9	59,9	1,8	39,5
Industrie, construction, transport, commerce de gros	26,7	52,0	55,1	38,9
Commerce et services de proximité	27,4	58,3	16,0	39,2
Services où exercent les professions libérales et assimilées	22,0	51,3	27,1	39,6
<i>dont professions de santé*</i>	10,2	51,4	7,6	38,7
Ensemble	100,0	55,4	100,0	39,2

* Les professions de santé comprennent ici les médecins, les dentistes, les pharmaciens, les vétérinaires mais aussi les infirmiers et les kinésithérapeutes.
 Lecture : 23,9 % des indépendants ou dirigeants exercent dans l'agriculture. Ils travaillent 59.9 heures en moyenne par semaine, soit 51,7 % de plus que les salariés du privé du même secteur, qui représentent 1.8 % des salariés du privé, et font en moyenne 39.5 heures hebdomadaires.
 Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise à temps complet (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé, à temps complet également.
 Source : enquête Emploi 2004, Insee.

5. Horaire hebdomadaire moyen des quatre grandes catégories d'indépendants comparé à celui des salariés du privé travaillant dans les mêmes secteurs



Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise à temps complet (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé (cadres et non cadres), à temps complet également.

Source : enquête Emploi 2004, Insee.

Des profils très divers

Fils d'agriculteurs pour la plupart (80 %), les indépendants du secteur agricole ont souvent débuté dans la vie active directement comme agriculteurs exploitants (56 %) et plus rarement comme ouvriers agricoles (17 %). Ils sont peu diplômés puisque plus de 70 % d'entre eux ont au mieux un CAP ou un BEP, et acquièrent le statut d'indépendant assez jeunes par rapport aux autres indépendants. En effet, souvent les agriculteurs succèdent à leurs parents à la tête de l'exploitation familiale, ce qui entraîne une ancienneté dans l'entreprise élevée, approchant les 18 ans en moyenne. Ils sont, par ailleurs, les indépendants qui travaillent le plus longtemps, avec 60 heures déclarées en moyenne par semaine.

Les petits patrons de l'industrie, de la construction, des transports et du commerce de gros ne sont pas plus diplômés que les agriculteurs, mais ont souvent suivi une formation professionnelle puisque près de la moitié d'entre eux ont un CAP, un BEP ou un diplôme professionnel équivalent. La majorité d'entre eux ont débuté comme ouvriers (52 %) à l'âge de 20 ans en moyenne. Ils se sont ensuite établis comme travailleurs indépendants aux alentours de 33 ans. Leur horaire moyen de travail est élevé avec 52 heures hebdomadaires, supérieur de 33 % à celui des salariés travaillant dans les mêmes secteurs ; mais il l'est toutefois moins que celui des agriculteurs ou des indépendants du tertiaire.

Les patrons du commerce et des services de proximité ont pour la plupart débuté dans la vie active comme employés (41 %) ou comme ouvriers (35 %), et rarement avec une qualification supérieure. Un tiers a au moins le baccalauréat, un tiers a un CAP, un BEP ou un diplôme équivalent, tandis que les autres n'ont aucun diplôme ou seulement le BEPC. L'âge moyen auquel les indépendants de ce secteur créent ou reprennent leur entreprise est de 34 ans, et leur rythme de travail est quasiment aussi élevé que celui des agriculteurs avec 58 heures par semaine en moyenne, soit 50 % de plus que les salariés du même secteur d'activité.

La population des indépendants exerçant une profession libérale ou assimilée regroupe des professions aussi différentes que courtier en assurance, agent immobilier, médecin spécialiste ou généraliste, chirurgien-dentiste, pharmacien, avocat, notaire, architecte, expert-conseil, artiste plasticien, moniteur sportif, infirmier, masseur-kinésithérapeute...

Ils ont comme points communs d'être beaucoup plus diplômés que les autres indépendants (80 % ont au moins un diplôme de niveau baccalauréat + 2 ans) et d'être entrés dans la vie active à des postes plus qualifiés (quasiment trois quarts de cadres et de professions intermédiaires). Eux aussi ont acquis leur statut d'indépendant à 33 ans en moyenne. Du fait d'une formation initiale relativement plus longue que celle des petits patrons de l'industrie et du tertiaire, cela signifie que cette mise à son compte survient plus rapidement dans leur trajectoire professionnelle que pour d'autres. Ils font en moyenne 51 heures de travail hebdomadaires, soit à peu près autant que les indépendants du secteur industriel.

Des sources de revenus qui peuvent être multiples

Les revenus d'activité des indépendants peuvent avoir plusieurs composantes, notamment une composante « salaire ». En effet, *a priori*, exercer deux activités de salarié et d'indépendant n'est pas incompatible et les possibilités de cumul existent ; par exemple, l'agriculteur dans une zone de montagne peut être également moniteur de ski l'hiver ou encore un médecin libéral peut être salarié en milieu hospitalier ou dans un dispensaire.

Si dans le reste de cet ouvrage les revenus sont exclusivement ceux provenant de l'activité non salariée, ici c'est une approche globale des revenus du travail des indépendants qui a été privilégiée, approche que permet l'enquête sur les revenus fiscaux¹ réalisée en 2002. Au total, 10 % des indépendants cumulent des salaires et des revenus d'activité non salariée. On les trouve plus particulièrement dans les professions de santé (pour près de 20 % d'entre

eux), dans les autres professions libérales (12 %) et dans une moindre mesure chez les agriculteurs (10 %). Pour ces personnes qui cumulent les deux types de revenus, la contribution des salaires au revenu global n'est pas négligeable : un quart pour les agriculteurs, un cinquième pour les professionnels de la santé (figure 6).

Par grande catégorie d'indépendants, selon la source utilisée ici, ce revenu global qui est en moyenne de 30 400 euros en 2002, va de 14 000 euros annuels dans l'agriculture à 54 000 euros pour les professions libérales et assimilées, dont 61 000 euros pour les professions de santé. Il est supérieur de 45 % à celui des salariés du secteur privé. Ces résultats sont cohérents avec ceux présentés dans le reste de l'ouvrage et qui visent les seuls revenus d'activité non salariée (13 600 euros pour les agriculteurs, 80 000 euros pour les médecins, autour de 35 000 euros pour les professions paramédicales, et environ 24 000 euros pour les entrepreneurs indépendants de l'industrie et du commerce).

6. Revenu net imposable moyen des indépendants par grande catégorie en 2002

	Revenu global net imposable moyen par an (en euros)	Indépendants qui touchent à la fois un salaire et un (ou des) revenus non salariaux		Revenu net imposable moyen des salariés du privé par an (en euros)
		Effectifs (en %)	Part du salaire en moyenne (en %)	
Agriculture	14 083	9,5	25,6	14 835
Industrie, construction, transport, commerce de gros	31 823	7,7	36,7	21 665
Commerce et services de proximité	22 447	7,3	44,7	15 304
Services où exercent les professions libérales et assimilées	54 405	16,4	22,4	23 132
<i>dont professions de santé*</i>	<i>61 306</i>	<i>19,5</i>	<i>20,0</i>	<i>16 145</i>
Ensemble des indépendants	30 396	10,3	29,4	21 019

* Les professions de santé comprennent ici les médecins, les dentistes, les pharmaciens, les vétérinaires mais aussi les infirmiers et les kinésithérapeutes.

Lecture : les indépendants exerçant dans l'agriculture gagnent en moyenne 14 083 € par an en 2002. 9,5 % d'entre eux touchent à la fois des salaires et un ou plusieurs revenus. Pour ceux-ci, le salaire représente en moyenne 25,6 % de leur revenu global. Les salariés du privé travaillant dans ce même secteur gagnent en moyenne 14 835 € par an en 2002.

Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé. Ont été exclus les individus déclarant des revenus négatifs ou nuls ainsi que ceux ayant commencé leur activité à une date postérieure à janvier 2002. De même pour les salariés du privé.

Source : enquête Revenus fiscaux 2002, Insee.

Des revenus sensibles au sexe et à l'âge

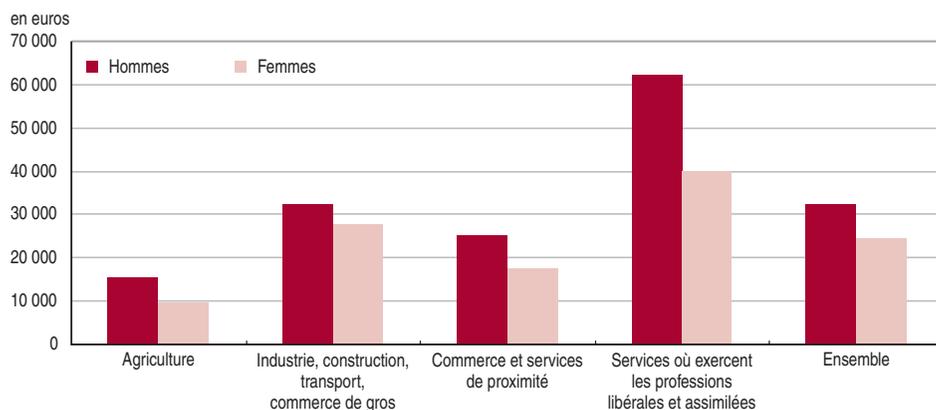
La différence de revenus entre hommes et femmes indépendants est en moyenne de 32 %, différence plus marquée que chez les salariés, même en se limitant aux cadres. C'est dans l'agriculture et pour les professions libérales et assimilées qu'elle est la plus flagrante, tandis qu'elle est limitée à 17 % dans l'industrie et la construction, secteurs où la présence féminine est moins fréquente (figure 7).

1. Étant donné la taille de l'échantillon de non-salariés dans cette enquête, on a choisi pour l'analyse des revenus de retenir une segmentation sectorielle très simple en 4 modalités en cohérence avec l'approche sectorielle retenue dans l'ouvrage. Mais du fait de l'hétérogénéité de cette population et de la taille de l'échantillon, il convient de prendre quelques précautions dans l'interprétation des résultats obtenus.

Comme chez les salariés, le revenu d'activité moyen varie avec l'âge. Les revenus moyens des quadragénaires sont supérieurs à ceux de leurs collègues plus jeunes. Cette différence est plus marquée chez les non-salariés que chez les salariés. Mais au-delà de 50 ans, le revenu moyen des indépendants fléchit alors qu'il continue à croître, en moyenne, pour les salariés (figure 8).

Une analyse « toutes choses égales par ailleurs » permet de mesurer les effets propres des différents facteurs pouvant avoir une influence sur le revenu (figure 9).

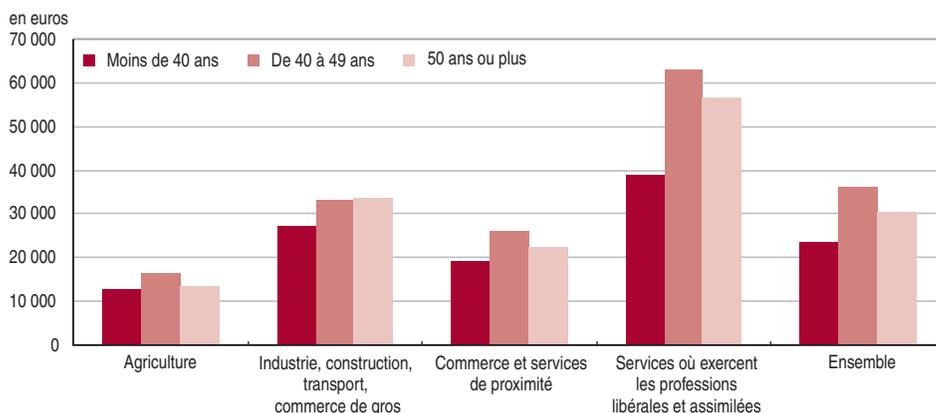
7. Revenus moyens selon le sexe, par grande catégorie d'indépendants



Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux). Ont été exclus les individus déclarant des revenus négatifs ou nuls ainsi que ceux ayant commencé leur activité à une date postérieure à janvier 2002.

Source : enquête Revenus fiscaux 2002, Insee.

8. Revenus moyens selon l'âge, par grande catégorie d'indépendants



Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux). Ont été exclus les individus déclarant des revenus négatifs ou nuls ainsi que ceux ayant commencé leur activité à une date postérieure à janvier 2002.

Source : enquête Revenus fiscaux 2002, Insee.

Un revenu qui dépend beaucoup des caractéristiques de l'entreprise

Ainsi, à profil équivalent par rapport aux variables observables, un indépendant a un revenu de 27 % supérieur à celui de son homologue féminin. La baisse du revenu à partir d'un certain âge évoquée précédemment se trouve confirmée, les indépendants atteignant un niveau de revenu maximal entre 40 et 49 ans². Leurs horaires de travail sont élevés, et ont un impact sensible sur les revenus.

Comme chez les salariés, le diplôme a un effet sur le revenu du travail des indépendants. Mais alors que chez les salariés les diplômés de niveau IV (souvent un baccalauréat général sans dimension professionnelle), procurent un avantage par rapport à un diplôme de niveau V (principalement Certificat d'Aptitude Professionnelle), cet effet est absent pour les indépendants. L'influence du diplôme est toutefois deux fois moins importante sur le revenu d'un indépendant que sur celui d'un salarié. Ceci s'explique par le fait que chez les indépendants, une grande part de l'effet du diplôme est captée par la catégorie à laquelle ils appartiennent. Pour ce qui est des services où exercent les professions libérales et assimilées par exemple, les indépendants sont quasiment tous très diplômés. Les salariés ont eux un niveau d'études beaucoup plus hétérogène au sein d'un même secteur, d'où un rendement plus fort du diplôme qui les différencie davantage, et moins fort de la catégorie en elle-même, sur le revenu. Ainsi, la variable qui joue le plus sur le revenu est la catégorie à laquelle appartient l'indépendant, qui fait passer le revenu du simple au triple selon que l'on est agriculteur ou que l'on exerce une profession libérale. Contrairement à « l'effet âge », l'impact positif de l'ancienneté dans l'entreprise sur le revenu évolue de manière continue. Ce phénomène est plus marqué chez les indépendants que chez les salariés, ce qui peut s'expliquer par le fait qu'il faut du temps pour qu'une entreprise s'installe sur un marché et dégage ses premiers bénéficiaires. Le dernier facteur à avoir une influence prépondérante sur le revenu d'un indépendant est la taille de l'entreprise qu'il dirige. Le revenu est ainsi supérieur de 55 % dans les entreprises comptant plus de 4 salariés par rapport à celles n'en comptant qu'entre 1 et 4.

Encadré 1

Définition des quatre grandes catégories d'indépendants (à partir des secteurs dans lesquels ils interviennent)

- Agriculture.
- Industrie, construction, transport de marchandises, commerce de gros et services opérationnels.
- Commerce et services de proximité : commerce et réparation automobiles, commerce de détail, hôtels et restaurants, services personnels et domestiques (coiffeurs, blanchisseurs,...) ; y sont inclus les charcutiers, boulangers, pâtisseries, transporteurs de voyageurs, ambulanciers...
- Services où exercent les professions libérales et assimilées : activités financières (courtiers d'assurance,...), immobilières (agents immobiliers,...), conseil et assistance (avocats, notaires, architectes,...), activité culturelle, santé et action sociale (infirmiers et médecins libéraux, pharmaciens, vétérinaires,...). On y distingue les professions de santé. Le périmètre de cette dernière catégorie ne coïncide pas totalement avec celui retenu au chapitre III, puisqu'il inclut notamment les pharmaciens et les vétérinaires.

2. Ces effets propres du sexe et de l'âge sur la dynamique de l'entreprise individuelle se retrouvent quand on s'intéresse au taux de survie à 5 ans des entreprises. Toutes choses égales par ailleurs, le taux de survie à 5 ans d'une entreprise dirigée par un homme est supérieur de 10 % au taux de survie d'une entreprise dirigée par une femme. De même, quand l'entrepreneur est âgé de 40 à 50 ans, ce taux est supérieur de 10 % à celui de son homologue âgé de 30 à 40 ans, et de 40 % supérieur à celui âgé de moins de 30 ans. Il est identique à celui d'un senior de 50 à 60 ans (« Nouvelles entreprises, cinq ans après : l'expérience du créateur prime sur le diplôme » Virginie Fabre, Roselyne Kerjosse, *Insee Première* n° 1064, Janvier 2006).

Encadré 2

Les sources

Les informations se rapportant à l'origine sociale des indépendants et dirigeants sont issues de l'enquête Formation et Qualification Professionnelle (FQP) de 2003. Pour ce qui concerne les diplômés et les durées de travail, c'est l'enquête Emploi en continu 2004 qui a servi de référence. Enfin, l'analyse des revenus nets imposables moyens s'appuie sur l'enquête Revenus fiscaux 2002, dans laquelle les revenus des professions non salariées sont des revenus individuels (déclaration d'impôts). Ils peuvent être agricoles, industriels et commerciaux (re-

venus réalisés par les personnes physiques, tirés d'activités industrielles, commerciales ou artisanales ayant la forme d'une entreprise individuelle), ou non commerciaux (bénéfices des professions libérales, produits des charges et offices, droits d'auteur,...). Ils peuvent aussi partiellement correspondre à des salaires.

On ne s'est préoccupé pour chaque enquête que des actifs occupés se déclarant à leur compte ou dirigeants salariés de leur propre entreprise, en excluant les aides familiaux, et en se référant souvent aux salariés du privé.

9. Mesure des effets propres des principaux facteurs pouvant avoir une influence sur le revenu

en %

Variables	Modalités	Indépendants	Salariés du privé
Sexe	Homme	27	20
	Femme	réf.	réf.
Âge	50 ans ou plus	- 2	21
	De 40 à 49 ans	14	14
	Moins de 40 ans	réf.	réf.
Taille de l'entreprise	Plus de 4 salariés	55	21
	De 1 à 4 salariés	réf.	réf.
	0 salarié	- 37	sans objet
Horaire hebdomadaire	Plus de 40 heures	31	34
	40 heures ou moins	réf.	réf.
Ancienneté dans l'entreprise	10 ans ou plus	69	31
	De 5 ans à moins de 10 ans	46	16
	De 1 an à moins de 5 ans	34	2
	Moins d'un an	réf.	réf.
Diplôme le plus élevé obtenu	Diplôme supérieur à Bac+2	54	97
	Baccalauréat + 2 ans	27	48
	Baccalauréat ou brevet professionnel	7	28
	CAP, BEP ou diplôme équivalent	11	11
	BEPC ou aucun diplôme	réf.	réf.
Catégorie d'indépendant ou secteur correspondant	Services où exercent les professions libérales et assimilées	199	27
	Industrie, construction, transport, commerce de gros	90	24
	Commerce et services de proximité	57	10
	Agriculture	réf.	réf.

Lecture : toutes choses égales par ailleurs, le revenu d'un indépendant est supérieur de 27 % à celui de son homologue de sexe féminin. L'écart est de 20 % pour les salariés du privé.

Champ : indépendants et dirigeants chefs de leur propre entreprise (hors aides familiaux) rapprochés des salariés du privé. Ont été exclus les individus déclarant des revenus négatifs ou nuls ainsi que ceux ayant commencé leur activité à une date postérieure à janvier 2002. Pour les salariés du privé, on ne retient que ceux travaillant à temps complet.

Source : enquête Revenus fiscaux 2002, Insee.

II. Les agriculteurs

Dans l'agriculture, la grille de lecture privilégiée pour l'analyse des revenus est la spécialité, l'orientation de l'exploitation. Le revenu de l'exploitation familiale, c'est-à-dire exclusivement celui que l'exploitant tire de son activité agricole, est rapporté ici à tous les non-salariés de la famille (conjoint, parents, enfants) qui travaillent sur cette exploitation. On compte en moyenne par exploitation, en 2003, 1,42 unité de travail annuel non salarié (UTANS). Les facteurs pesant sur le revenu des agriculteurs et pris en compte dans l'analyse sont d'abord l'évolution de la production et les aléas climatiques affectant cette production ainsi que les subventions, notamment d'origine européenne, qui contribuent significativement aux revenus de cette profession.

Premier élément à souligner, le paysage agricole s'est fortement transformé au cours des dernières décennies. En 1988, l'agriculture française comptait quelque 612 000 exploitations professionnelles avec une surface agricole utilisée (SAU) de 42 ha en moyenne. En 2003, il ne demeure plus que 367 000 exploitations dont la surface a fortement augmenté : avec 70 ha en moyenne, la SAU a augmenté de 58 % en 15 ans. Ce sont les exploitations spécialisées dans l'élevage porcin ou de volailles et celles orientées vers les grandes cultures qui grandissent le plus : un éleveur dispose en 2003 de 82 ha en moyenne pour travailler contre seulement 45³ quinze ans plus tôt. En grandes cultures, ces surfaces sont respectivement de 102 ha et 66 ha (*figure 10*).

La chute du nombre d'exploitations s'est accompagnée d'une baisse de l'emploi agricole total. Le nombre d'unités de travail annuel (UTA) par exploitation, c'est-à-dire le nombre total d'actifs (salariés et non-salariés) de l'exploitation a crû, mais pas assez pour compenser la réduction du nombre d'exploitations. Le type d'exploitation agricole des années quatre-vingt qui faisait souvent travailler la famille tout entière a beaucoup évolué. Le nombre d'unités de travail non salarié (UTANS), le plus souvent constituées par la famille, est passé de 1,48 en 1988 à 1,42 en 2003. Enfants et conjoints travaillent de plus en plus en dehors de l'exploitation, ou dans certains cas, deviennent salariés de l'exploitation. Cette réduction de la force de travail familial a entraîné un développement du salariat. Avec 0,46 unité de travail salarié

10. Moins d'exploitations, mais beaucoup plus grandes

Taille en hectares de la superficie agricole utilisée (SAU)	Effectifs (en milliers d'exploitations)		Évolution 1988-2003 (en %)
	1988	2003	
Moins de 5 hectares	43	25	- 41,9
5 à 20 hectares	140	48	- 65,7
20 à 50 hectares	260	99	- 61,9
50 à 100 hectares	125	112	- 10,4
100 à 200 hectares	37	67	81,1
plus de 200 hectares	7	16	128,6
Ensemble	612	367	- 40,0
<i>SAU moyenne par exploitation</i>	<i>42</i>	<i>70</i>	<i>66,7</i>

Champ : exploitations professionnelles.
Source : Agreste, recensements agricoles 1988 et 2000 (échantillon), enquête structure 2003.

3. Pour ces exploitations souvent hors sol, il s'agit plutôt d'une mesure de la taille de l'exploitation à partir d'une grille d'équivalence.

aujourd'hui, leur nombre a presque doublé depuis 1988, année où on ne dénombrait que 0,24 UTA salarié par exploitation.

Le revenu que les agriculteurs⁴ tirent de leur activité agricole, mesuré par le RCAI (résultat courant avant impôts) moyen par unité de travail annuel non salarié (UTANS), a en effet augmenté de 1992 à 1998 pour atteindre 17 800 euros en moyenne par exploitation, avec notamment la mise en place de la réforme de la PAC. Depuis, il n'a cessé de diminuer et s'est établi en 2003 à 13 600 euros, soit une baisse de 8 % en valeur réelle par rapport à 2002 (figure 11).

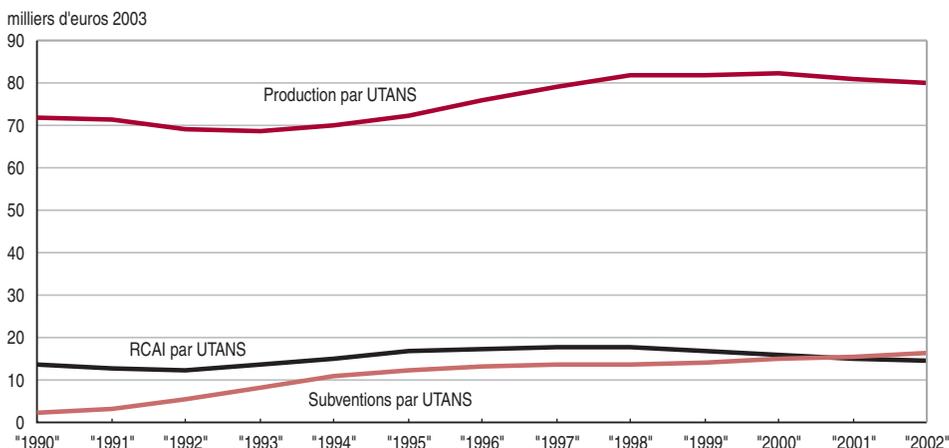
La production connaît, elle aussi, un léger repli en 2003 (- 3 %), tout comme la valeur ajoutée (- 6 %). Pourtant, le montant moyen des subventions, en hausse constante depuis la réforme de 1992, ne déroge pas à la règle en 2003 (+ 6 %), année marquée par de graves incidents climatiques.

Le ratio « subventions sur résultat » poursuit son ascension, atteignant 126 % en 2003, soit 16 points de plus qu'en 2002, ceci s'expliquant par les conditions exceptionnelles de 2003 et les dégâts causés par la sécheresse et les gelées, qui ont fait gonfler les subventions à un niveau de 17 100 euros par UTANS. Celles-ci sont réparties de manière très hétérogène, 20 % des unités les plus subventionnées recevant 48 % du total des subventions.

Les revenus sont très dispersés au sein de la population agricole, 16 % des exploitations affichant même un résultat par UTANS négatif en 2003. Parmi celles qui dégagent les résultats les plus élevés on trouve évidemment les très grandes exploitations de plus de 375 hectares-équivalent-blé, ainsi que celles sous forme d'EARL (exploitation agricole à responsabilité limitée), dont la proportion ne cesse de croître (17 % en 2003 contre 66 % d'exploitations individuelles).

On a par ailleurs assisté à une hausse des prix en 2003 qui, cumulée avec les aides-calamités versées aux exploitants, a permis de contrebalancer partiellement les mauvaises conditions climatiques de l'année.

11. Évolution des soldes intermédiaires de gestion de l'ensemble des exploitations



Lecture : les soldes intermédiaires de gestion sont lissés en moyenne mobile triennale pour atténuer les variations de nature conjoncturelle ("19.." : moyenne triennale centrée sur l'année indiquée ; "1990" : période 1989-1990-1991).

Source : RICA (réseau d'information comptable agricole).

4. Pour en savoir plus, se reporter à « Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 - Rapport annuel du RICA », SCEES - Insee - INRA, Agreste Cahiers n° 4, juin 2005.

III. Les professions de santé

En ce qui concerne les professions de santé, la grille de lecture principale retenue pour l'analyse du revenu⁵ est la spécialité du professionnel.

Les médecins libéraux, au nombre d'environ 120 000 se répartissent entre généralistes (ou omnipraticiens), pour un peu plus de 55 % d'entre eux, et spécialistes. Un généraliste gagnait, en moyenne annuelle en 2003, 65 000 euros au titre de sa seule activité libérale contre 99 000 euros pour un spécialiste, cette moyenne s'élevant même à 192 000 euros pour un radiologue contre « seulement » 55 000 euros pour un psychiatre⁶.

En dix ans cette hiérarchie des spécialités ne s'est pas modifiée, même si les écarts se sont creusés entre les spécialités les plus lucratives et les autres.

Sur cette période, l'évolution des revenus libéraux des médecins n'a pas été uniforme. De 1993 à 1997, le revenu moyen que les praticiens tirent de leur activité libérale a cru moins que l'inflation, entraînant une baisse légère en termes réels (- 0,3 %). Mais depuis 1997 cette tendance s'est inversée, avec de 1997 à 2000 une reprise de la croissance des revenus réels

12. Taux annuels moyens d'évolution du revenu d'activité libérale des médecins en euros constants

Spécialité	1993 - 2003	1993 - 1997	1997 - 2000	2000 - 2003
Radiologue	3,3	3,3	4,9	1,7
Pédiatre	2,3	- 0,7	1,1	7,6
Ophthalmologue	2,2	1,3	1,8	3,9
Anesthésiste	1,8	- 0,3	1,4	5,1
Cardiologue	1,8	0,4	2,6	2,8
Omnipraticien	1,5	- 1,2	1,8	5,0
Stomatologue	1,4	0,1	- 0,7	5,5
Gynécologue	1,3	- 0,1	0,8	3,8
Pneumologue	1,2	0,6	1,0	2,3
Rhumatologue	1,1	0,3	0,4	2,8
Psychiatre *	1,0	0,6	0,3	2,3
Gastro-entérologue	1,0	- 0,7	1,1	3,1
Chirurgien**	0,8	- 0,6	0,3	3,4
ORL	0,3	- 1,1	0,0	2,5
Dermatologue	- 0,4	- 2,3	- 0,1	1,6
Total spécialistes étudiés	1,9	0,5	2,1	3,7
Total médecins	1,8	- 0,3	1,9	4,4
<i>Indice des prix à la consommation</i>	<i>1,5</i>	<i>1,7</i>	<i>1,0</i>	<i>1,9</i>

* Psychiatre et neuropsychiatre.

** Chirurgien et chirurgien-orthopédiste.

Lecture : entre 1993 et 1997, le revenu courant des médecins a diminué en moyenne annuelle de 0,3 %. Il a augmenté de 1,9 % au cours de la période 1997-2000 et de 4,4 % de 2000 à 2003, toujours en moyenne annuelle. Au total, sur la période 1993-2003, ce revenu a connu un taux de croissance annuel moyen de 1,8 %.

Champ : ensemble des médecins ayant perçu au moins un euro d'honoraires au cours de l'année.

Sources : fichier SNIR (CNAMTS) et BNC 2035 (DGI-Insee), exploitation Drees.

5. Ici les revenus salariaux éventuels des médecins ayant perçu des revenus libéraux ne sont pas pris en compte. Mais, tous les médecins ayant une activité libérale sont dans le champ de cette étude même s'ils exercent principalement leur profession à titre salarié, en hôpital, en centre de soins ou ailleurs.

6. On peut se référer aussi à N. Legendre (2005), « L'évolution sur dix ans des revenus libéraux des médecins 1993-2003 », Études et Résultats, Drees, n° 412

d'activité libérale (+ 1,9 %). Et sur la période 2000-2003 cette croissance s'est accélérée (+ 4,4 %). Au total, sur 10 ans, ce revenu s'est accru, en termes réels et en moyenne de 1,8 % par an, évolution légèrement plus modérée pour les généralistes (+ 1,5 % contre + 1,9 % pour les spécialistes) (figure 12).

L'évolution du revenu libéral des médecins résulte d'une part de l'évolution de leurs charges et d'autre part de celles de leurs honoraires.

Ces charges que supportent les médecins ont cru en termes réels tout au long de la période (+ 1,9 %). En début de période, la croissance des honoraires est certes réelle (0,6 %), mais inférieure à celle des charges. Mais à partir de 1997 la croissance des honoraires s'accélère, surtout en fin de période (+ 2,2 % par an de 1997 à 2000 et + 3,1 % de 2000 à 2003), contribuant ainsi à la croissance du revenu des médecins.

Les honoraires des médecins dépendent eux principalement de trois facteurs : l'activité, les tarifs et les dépassements. La croissance des honoraires résulte pour une bonne part de celle de l'activité, du nombre d'actes pratiqués (+ 1,5 % par an et en moyenne sur dix ans) et quasiment pas des tarifs conventionnels (+ 0,1 % par an sur 10 ans). Les dépassements d'honoraires ont par contre contribué à la hausse des honoraires totaux, surtout à partir de 2000.

En 2003, un dentiste a en moyenne perçu 77 200 euros de revenu libéral, un infirmier 37 300 euros et un kinésithérapeute 33 800 euros. Le revenu libéral d'un chirurgien-dentiste est supérieur à celui d'un omnipraticien mais inférieur à celui de l'ensemble des médecins et cette situation perdure depuis 1993. Au sein des professions paramédicales, les infirmiers avaient jusqu'en 1995 un revenu nettement inférieur à celui des masseurs-kinésithérapeutes. Les revenus de ces deux types d'auxiliaires médicaux ont été ensuite quasiment égaux jusqu'en 2002. En 2003, l'écart se creuse à nouveau fortement, au profit des infirmiers cette fois.

Entre 1993 et 2003, l'évolution en euros constants du revenu d'activité libérale des dentistes, des infirmiers et des masseurs-kinésithérapeutes a, en moyenne, été positive. Celui des infirmiers augmente comme celui de l'ensemble des médecins (+ 1,8 % par an). En revanche celui des dentistes et surtout des masseurs-kinésithérapeutes augmente moins vite (respectivement + 1,3 % et + 0,3 %).

IV. Les entrepreneurs individuels de l'industrie, de la construction, du commerce et des services

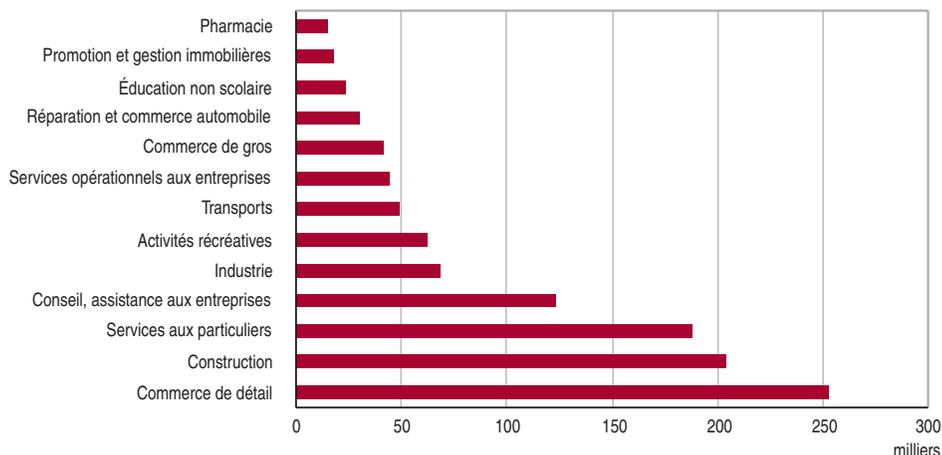
En 2003, la moitié des petites entreprises de moins de 20 salariés sont des entreprises individuelles (EI), soit 1,1 million d'EI. En 1993, cette proportion était de plus de 60 %. Elles réalisent 5 % du chiffre d'affaires des secteurs concernés. Les petits commerçants et les entrepreneurs individuels de la construction représentent environ 40 % de cette population. À l'opposé, les pharmaciens ne pèsent que pour 1 % (figure 13).

De 1993 à 1996, période de basse conjoncture, le revenu d'activité des entrepreneurs individuels a décliné en euros constants de 4,2 % par an (figure 14). Sur la période suivante, 1996-2002, les revenus se sont redressés (+2,4 % par an). Mais, en 2003, ils reculent de nouveau (- 1,1 %). Sur les sept dernières années, le profil d'évolution varie beaucoup d'un secteur à l'autre. Les pharmaciens bénéficient d'une croissance continue de 1996 à 2003 (+ 3,5 % par an). La construction et la gestion immobilière ont connu en moyenne sur la même période une croissance sensible de leurs revenus (de respectivement + 3,8 % par an et + 3,4 %), mais en 2003, la croissance du revenu y a été plus modérée (respectivement + 0,2 % et + 1,4 %). Dans le commerce de détail et le transport routier, les évolutions sont nettement moins favorables (respectivement + 0,3 % et + 1,5 % par an de 1996 à 2003) mais avec un repli du revenu la dernière année (- 3 % et - 2,4 %).

Au total en 2003, le revenu net moyen d'indépendant d'un entrepreneur individuel s'élève à 23 600 euros, mais cette moyenne recouvre une très grande hétérogénéité selon les

activités. Il se monte à plus de 100 000 euros pour les pharmaciens, à 41 000 euros pour un consultant du conseil et de l'assistance aux entreprises et à nettement moins de 20 000 euros pour un petit commerçant, un EI des services aux particuliers ou des transports routiers. Cela recouvre notamment des différences en termes de formation ou de niveau de qualification.

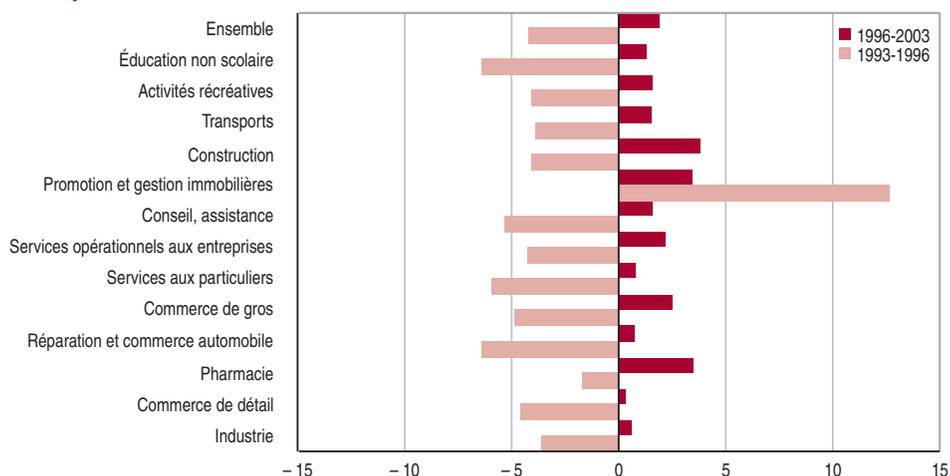
13. Nombre d'entrepreneurs individuels selon leur activité



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés.

Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

14. Taux de croissance annuel moyen du RCAI des entrepreneurs individuels selon leur activité, sur la période 1993-2003 en euros constants



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés.

Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

Au sein de chaque secteur, on observe une forte dispersion des performances des EI. C'est tout particulièrement le cas dans l'industrie, le commerce de détail, les services aux particuliers et le conseil et assistance, secteurs où le rapport interquartile⁷ du revenu est supérieur à 3,5. La taille de l'entreprise est un facteur discriminant du revenu. Un EI employant au moins un salarié dégage en moyenne un revenu de 37 200 euros contre 17 900 euros seulement pour son collègue travaillant seul.

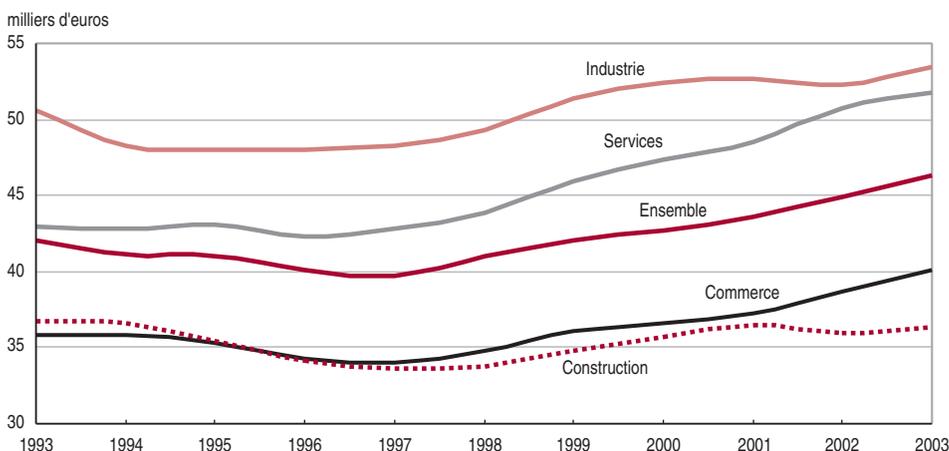
Là aussi, le revenu moyen diffère selon le sexe. Celui d'un entrepreneur individuel est supérieur de 25 % à celui de son homologue féminin.

V. Les dirigeants (salariés) de l'industrie, de la construction, du commerce et des services

Les dirigeants de société, même s'ils sont salariés au regard de la sécurité sociale, ont également été pris en compte dans cet ouvrage consacré aux chefs d'entreprise ou professions libérales. Ils peuvent exercer dans le cadre de sociétés anonymes (SA) comme PDG, Directeur général ou membres du directoire de la SA, de sociétés à responsabilité limitée (SARL) comme gérants minoritaires de cette SARL ou encore dans le cadre d'autres types de société (gérants non associés).

Le salaire ne constitue pas nécessairement la seule source de revenus d'un dirigeant. Si celui-ci est propriétaire d'une partie du capital de l'entreprise, il peut recevoir des parts de sociétés dans le cas d'une SARL, des dividendes dans le cas d'une SA ou encore des stock-options. Ceux-ci sont considérés comme des revenus du capital et non comme des revenus d'activité. Cependant, l'arbitrage entre revenus d'activité et dividendes dépend parfois plus de considérations fiscales ou sociales que d'un réel partage travail/capital.

15. Évolution en euros constants du salaire moyen des dirigeants de société



Lecture : en 2000, un dirigeant de société a perçu en moyenne un salaire net de 42 700 euros de 2003.

Champ : les dirigeants de société salariés à temps complet hors agriculture, services domestiques, activités extra-territoriales.

Source : DADS 2003, Insee.

7. Rapport entre le troisième quartile et le premier de la distribution des revenus d'activité du secteur considéré.

En termes de revenus d'activité, les dirigeants salariés ne constituent pas un ensemble homogène. Le domaine d'activité, la taille de l'entreprise et la zone d'implantation de l'établissement qu'ils dirigent ont une grande influence sur leur niveau de rémunération. Le sexe contribue aussi à cette différenciation, les écarts de salaire entre hommes et femmes étant en effet plus grands pour les dirigeants que pour leurs salariés.

Entre 1993 et 1996, le salaire net des dirigeants de société s'est dégradé, accusant une baisse en euros constants de plus de 1 % par an en moyenne. Comme pour les entrepreneurs individuels, l'année 1997 a mis fin à cette période de fléchissement de leurs revenus. Ils s'accroissent depuis de plus de 2 % par an en euros constants pour atteindre 46 300 euros annuels en 2003 (*figure 15*). ■