

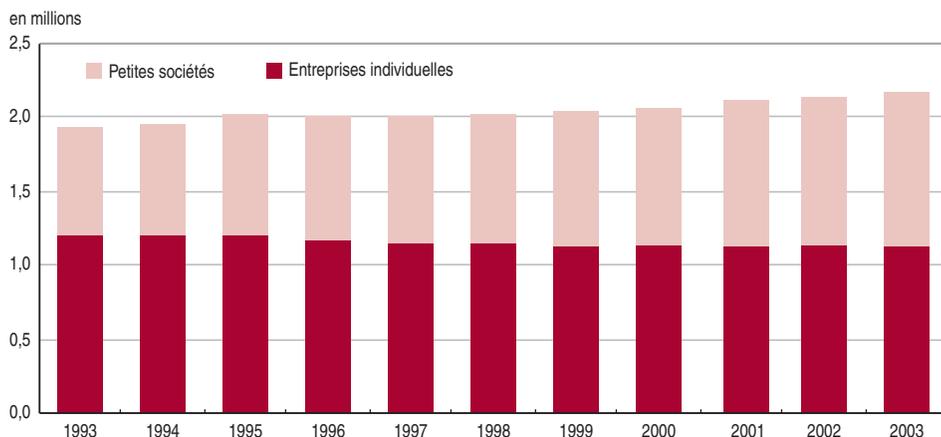
Les revenus d'activité des entrepreneurs individuels (1993-2003)

Isabelle Baudequin

La moitié des entreprises de moins de 20 salariés de l'industrie, de la construction, du commerce et des services sont, en 2003, des entreprises individuelles contre plus de 60 % en 1993. En 10 ans, cette population a décliné de 1 % par an. Elle reste cependant majoritaire dans le secteur tertiaire et la construction. Le revenu courant avant impôts d'un entrepreneur individuel se monte, en 2003, à 23 600 euros en moyenne. Il s'élève en moyenne à plus de 100 000 euros pour les pharmaciens contre moins de 20 000 euros dans le commerce de détail. La taille de l'entreprise et l'expérience de l'entrepreneur sont les autres principaux déterminants du revenu d'activité. Les femmes, qui représentent 30 % de cette population, perçoivent en moyenne un revenu d'activité inférieur de 25 % à celui de leurs homologues masculins. De 1993 à 1996, ce revenu est en légère croissance (+ 0,1 % de croissance annuelle et en euros constants). La construction se distingue par une évolution plus favorable (+ 1,4 %).

Au 31 décembre 2003, on estime à un peu moins de 1 130 000 les entreprises individuelles (EI) de moins de 20 salariés en France (hors secteurs de la location de biens immobiliers, des services financiers et de la santé) (figure 1). En 10 ans, cette population a décliné de près de 1 % par an. Et pourtant, le nombre total d'entreprises de moins de 20 salariés a augmenté, sur la même période, de 1 % par an. Mais cette évolution s'est faite au profit des autres types de petites entreprises, notamment des sociétés à responsabilité limitée (SARL) et des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL) (encadré 1) dont le nombre s'accroît, phénomène accentué en fin de période par la loi du 1^{er} août 2003 pour l'initiative économique qui a réduit le capital social requis pour se constituer en SARL.

1. Évolution du nombre d'entreprises individuelles et de sociétés de moins de 20 salariés



Champ : entreprises de moins de vingt salariés du champ ICS (activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture).

Source : répertoire Sirene, bases sur la démographie des entreprises.

Encadré 1

Protection sociale du créateur					
Principaux statuts juridiques	Principales caractéristiques	Qui relève du régime des indépendants	Qui relève du régime salarié	Artisan, commerçant, industriel	Profession libérale hors secteur médical et paramédical
Entreprise individuelle	appelée aussi entreprise en nom propre ou en nom personnel. Aucun apport de capital n'est nécessaire. Le patrimoine privé et le patrimoine de l'entreprise ne font qu'un.	l'entrepreneur		X	X
EUURL Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée	Société qui comporte un seul associé. Le capital est librement fixé. La responsabilité du chef d'entreprise est limitée au montant de son apport dans le capital.	le gérant associé unique, l'associé unique non gérant exerçant une activité au sein de l'EUURL	le gérant non associé rémunéré	X	X
SARL Société à Responsabilité Limitée	La SARL est une société composée d'au moins 2 associés dont la responsabilité financière est limitée au montant de leurs apports. Le capital est librement fixé.	le gérant majoritaire, le gérant appartenant à un collège de gérance majoritaire, l'associé majoritaire non gérant exerçant une activité rémunérée au sein de la société	le gérant égalitaire ou minoritaire rémunéré, le gérant rémunéré appartenant à un collège de gérance égalitaire ou minoritaire, l'associé minoritaire rémunéré	X	SELARL, Société d'exercice libéral à responsabilité limitée, forme spécifique aux professions libérales de la SARL
SNC Société en Nom Collectif	La SNC est une société dans laquelle les associés (minimum 2) ont tous la qualité de travailleur indépendant et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Sa constitution ne requiert aucun capital minimum.	tous les associés		X	X
SCP Société Civile Professionnelle	Société non commerciale composée de plusieurs associés exerçant la même profession libérale qui sont responsables indéfiniment des dettes de la société à proportion de leurs parts dans le capital social. Pas de capital social minimum exigé.	les associés non salariés	l'associé titulaire d'un contrat de travail		X

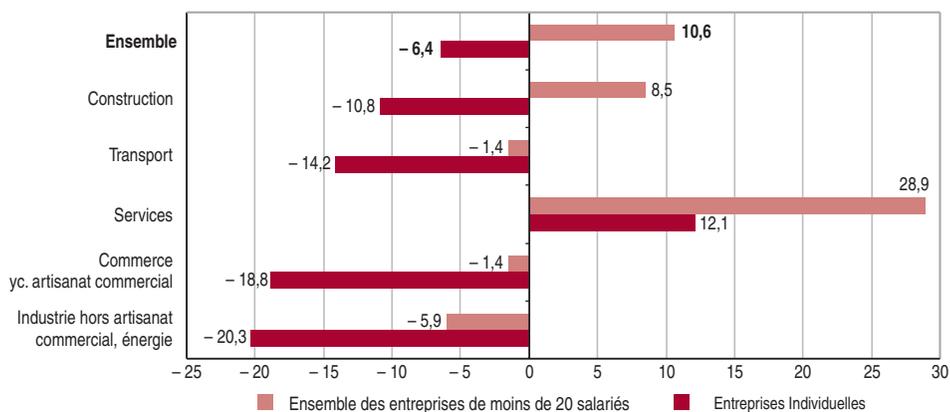
Malgré cette démographie plutôt défavorable, en 2003, les entreprises individuelles restent majoritaires dans tous les grands secteurs d'activité, sauf dans l'industrie où elles sont minoritaires depuis 1991. Sur l'ensemble des secteurs étudiés ici, leur poids ne fait que baisser depuis plusieurs années. Il est de 52 % en 2003, contre 62 % en 1993 et 73 % en 1986. C'est dans la construction et le transport que leur proportion est aujourd'hui la plus grande, c'était déjà le cas les années antérieures.

Dans le commerce, les transports et l'industrie, le nombre total d'entreprises de moins de 20 salariés est en déclin, plus particulièrement dans le commerce de détail, hors pharmacie (- 0,6 % par an entre 1993 et 2003), la réparation et le commerce automobile (- 0,3 %), les transports routiers de marchandises (- 1,1 %), les industries de biens de consommation (- 0,5 %) et de biens intermédiaires (- 1,1 %). Dans ces secteurs, cette baisse est à imputer à celle des entreprises individuelles, et n'a pas été compensée par l'augmentation des petites sociétés (figure 2). Dans la construction, le nombre total de petites entreprises s'élève de 0,8 % par an, ce qui est dû à l'accroissement du nombre des petites sociétés (5,2 % par an) car celui des entreprises individuelles baisse (- 1,1 %). Par contre, dans les services, secteur regroupant 41 % des EI, l'élévation du nombre total des petites entreprises bénéficie presque toujours aux petites sociétés mais aussi aux entreprises individuelles. Seule exception, les services aux particuliers où le nombre d'EI diminue.

Au-delà de l'évolution de la démographie globale, il faut souligner l'important *turn over* qui affecte cette population, car derrière cette réalité, se cache un autre phénomène : la fragilité des petites entreprises individuelles. Sur dix entreprises individuelles présentes au 1^{er} janvier 1993, dix ans plus tard il n'en reste plus que quatre ayant le même statut. Les autres ont disparu ou changé de propriétaire ou de forme juridique. Les nouvelles entreprises individuelles créées ne compensent pas cette érosion : plus de 50 % des entreprises présentes au 31 décembre 2003 n'existaient pas début 1993. La promotion et gestion immobilières ainsi que le commerce de gros sont les secteurs où le *turn over* est le plus fort puisque seulement une entreprise sur trois est pérenne .

Cependant, la démographie des entreprises individuelles doit être interprétée avec précaution. En effet, certaines entreprises individuelles changent de statut et deviennent des petites sociétés, notamment des sociétés à responsabilité limitée (SARL) et des entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL), ces statuts semblant moins risqués pour le chef d'entreprise puisque sa responsabilité est limitée au montant de son apport personnel dans le

2. Taux d'évolution du nombre d'entreprises individuelles et d'entreprises de moins de 20 salariés entre 1993 et 2003



Champ : entreprises de moins de vingt salariés du champ ICS (activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture).

Source : répertoire Sirene, bases sur la démographie des entreprises.

capital. D'autres enfin, et cela peut être considéré comme un signe de dynamisme, ayant embauché, dépassent le seuil des 20 salariés et sortent également du champ. Près de 40 % des entrepreneurs individuels ont plus de 49 ans, ce qui ne va pas être sans conséquence. Ainsi, dans les prochaines années, certaines de ces entreprises vont disparaître faute de repreneur. Ce phénomène touche aussi bien les employeurs que ceux qui travaillent seuls.

Des entreprises individuelles de plus en plus petites

En 2003, plus de 70 % des entrepreneurs individuels n'emploient aucun salarié ; ils étaient 65 % en 1993. Le nombre total de salariés de ces entrepreneurs individuels a diminué de 1,9 % par an en moyenne. Cette baisse est quasi générale, seuls la pharmacie, les hôtels, cafés, restaurants et l'artisanat commercial alimentaire (boulangerie, charcuterie) étant épargnés. La pharmacie et l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie) restent les plus gros employeurs (respectivement 4,5 et 3,1 salariés en moyenne en 1993, 4,9 et 3,4 salariés en moyenne en 2003) (*figure 3*).

En 2003, la proportion d'EI employeurs est très inégale selon les secteurs : elle varie de 17 % dans le transport à 39 % dans le BTP.

Des revenus très dépendants de l'activité et de la taille de l'entreprise

Le revenu courant avant impôts (RCAI) (*encadré 2*) annuel désigné par la suite comme le revenu net d'activité s'élève en 2003 à 23 600 euros en moyenne pour les entreprises individuelles (excluant l'agriculture, les services domestiques, la location immobilière, les services financiers et la santé) imposées au bénéfice réel ou forfaitairement au titre de leur activité (*encadré 3*). Mais cette moyenne recouvre de très grandes disparités selon le secteur d'activité dans lequel intervient l'entrepreneur, la taille de son entreprise ou sa région.

Le principal déterminant est le secteur d'activité. Ce facteur renvoie lui-même à d'autres éléments comme le niveau de qualification requis pour exercer l'activité en question ou le caractère plus ou moins concurrentiel du segment où se positionne cet entrepreneur individuel. En haut de l'échelle des revenus, on trouve les pharmaciens avec un revenu annuel net moyen de plus de 105 000 euros. Cette position s'explique par un niveau de formation et une qualification de cette population nettement supérieurs à la moyenne. Il s'agit aussi d'une profession dont l'accès est réglementé. On trouve ensuite, en deuxième position mais assez loin derrière, les fournisseurs de services professionnels (juridiques, gestionnaires et comptables) avec 47 500 euros de revenus. Il y a là aussi un effet de qualification, mais moins marqué. À l'opposé, tout en bas de l'échelle des revenus on trouve les transporteurs routiers de voyageurs (chauffeurs de taxi notamment) avec un revenu annuel net moyen de 13 000 euros, soit plus de 8 fois moins que celui des pharmaciens (*figure 3*). Il s'agit d'une population nettement moins qualifiée et de plus soumise à une concurrence vive. L'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie, etc.) et les entrepreneurs individuels de la construction se situent au milieu de cet éventail avec des revenus moyens de respectivement 28 900 et 24 300 euros. Hors artisanat commercial (qui correspond pour l'essentiel aux métiers de bouche), le revenu moyen du commerce de détail se situe en dessous des 20 000 euros. L'évolution de la situation concurrentielle dans ces entreprises face à la grande distribution doit contribuer au niveau relativement modéré de leur revenu moyen.

3. Revenus nets (RCA) des petits entrepreneurs individuels en 2003

en milliers d'euros équivalents 12 mois

Secteur d'activité	Moyenne	Médiane	Écart inter-quartile	Effectif salarié moyen des EI employeurs
Industrie hors artisanat commercial, énergie dont :	19,6	14,0	4,2	2,4
Industrie des biens de consommation (hors agroalimentaire)	14,8	11,0	3,8	2,1
Industrie des biens d'équipement	30,8	23,0	3,4	2,6
Industrie des biens intermédiaires	19,9	14,0	4,3	2,6
Commerce de détail (hors pharmacie, automobile) et réparation domestique dont :	18,6	3,0	3,7	2,4
Artisanat commercial (boulangerie, charcuterie)	28,9	24,0	2,8	3,4
Autre alimentaire spécialisé (boucherie, primeurs...)	19,6	15,0	3,3	2,1
Petites surfaces d'alimentation générale	16,8	13,0	2,8	1,8
Équipement de la personne (habillement, cuir...)	17,0	12,0	3,7	1,9
Équipement du foyer et aménagement de l'habitat	17,2	13,0	3,8	2,0
Hygiène, sport, loisirs (librairie, disques...)	25,9	19,0	3,4	2,0
Autre non alimentaire, divers (tabac, horlogerie, bimbeloterie...)	13,6	10,0	4,3	1,8
Réparation articles personnels et domestiques	13,9	11,0	3,0	1,7
Pharmacie	105,6	93,0	2,4	4,9
Réparation et commerce automobile	22,0	17,0	3,4	2,4
Commerce de gros et intermédiaires du commerce dont :	24,0	15,0	5,2	2,3
Intermédiaires du commerce	25,0	16,0	4,6	1,7
Commerce de gros	22,0	14,6	5,6	2,5
Services rendus aux particuliers dont :	16,3	13,0	3,5	2,3
Hôtels, cafés, restaurants	18,3	14,0	4,2	2,4
Services personnels (coiffure, blanchisserie...)	13,5	11,0	2,8	2,1
Services opérationnels aux entreprises dont :	24,2	15,0	4,8	3,2
Sécurité, nettoyage et services divers, assainissement	25,4	16,0	4,3	3,3
Conseil, assistance aux entreprises dont :	41,2	26,2	4,2	2,8
Services professionnels (juridiques, gestionnaires et comptables)	47,5	29,0	3,9	3,0
Architecture, ingénierie, contrôle	35,1	24,0	4,5	2,5
Promotion et gestion immobilières	26,0	16,0	5,3	2,5
Construction	24,3	20,0	2,6	2,4
Transports dont :	16,4	12,0	2,6	2,8
Transports routiers de marchandises	22,1	20,0	2,6	3,0
Transports routiers réguliers de voyageurs (taxis, autocars...)	13,0	11,0	1,9	2,5
Activités récréatives, culturelles et sportives dont :	16,5	9,0	4,5	2,2
Hors presse, spectacle, audiovisuel	16,7	10,0	4,5	2,2
Éducation non scolaire (formation permanente, auto-écoles...)	17,0	13,0	3,8	2,3
ENSEMBLE, yc. divers¹ (hors location immobilière, services financiers et santé humaine)	23,6	16,0	3,6	2,5

1. Divers : recherche et développement, télécommunication et courrier, activités vétérinaires, action sociale.
Champ : petits entrepreneurs individuels de moins de vingt salariés de l'artisanat, du commerce et des services.
Lecture : 25 % des petits entrepreneurs ont des revenus inférieurs à 8 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 29 000 euros, c'est à dire 3,6 fois supérieurs.
Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

Encadré 2

Le revenu d'activité des petits entrepreneurs individuels

Lorsque l'entreprise est une entreprise individuelle, le revenu d'activité de l'indépendant est exclusivement constitué par le bénéfice de l'entreprise exploitée. C'est aussi le cas dans les petites sociétés de personnes qui sont assimilables aux entreprises individuelles.

Le revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel est équivalent au RCAI (résultat courant avant impôts). Le RCAI est la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier. Le résultat d'exploitation est égal aux produits d'exploitation moins les charges d'exploitation. Les produits d'exploitation comprennent essentiellement les ventes de marchandises, les productions vendues, stockées et immobilisées et les subventions d'exploitation. Les charges d'exploitation sont constituées essentiellement des achats de marchandises ou de matières premières, des variations de stocks de marchandises, des salaires et traitements, des charges sociales (y compris les cotisations personnelles de l'entrepreneur) et des dotations aux amortissements. Le résultat financier est égal aux produits financiers moins les charges financières.

Les concepts de revenu d'activité «net» et « brut »

Le revenu non salarié, mesuré par le bénéfice, peut être brut ou net de cotisations sociales personnelles de l'entrepreneur : cotisations d'allo-

cations familiales, maladie-maternité, vieillesse-invalidité-décès.

Le salaire brut ou net de cotisations sociales est en fait brut ou net de la «part salarié» des cotisations. Il peut être aussi présenté toutes cotisations incluses (salaire brut + «part employeur» des cotisations) ; il est alors appelé «rémunération globale».

Si le bénéfice net de cotisations sociales correspond au salaire net, le bénéfice brut correspond lui à la rémunération globale. Les taux des cotisations des non-salariés aux régimes maladie, vieillesse et famille sont formellement les mêmes que les taux des cotisations des salariés aux régimes correspondants («part salarié» + «part employeur»), mais leurs assiettes diffèrent. L'assiette des cotisations salariales est le salaire brut (salaire net + «part salarié» des cotisations), celle des cotisations des non-salariés est le bénéfice net de toutes cotisations, plus exactement les bénéfices nets des années antérieures. En contrepartie, les prestations accordées aux non-salariés sont moindres.

Les cotisations minimales forfaitaires dues par les non-salariés aux régimes maladie et vieillesse quand leur revenu n'atteint pas certains planchers n'ont pas d'homologue dans la réglementation des cotisations salariales, et le minimum maladie est relativement élevé.

En 1993, cette hiérarchie sectorielle des revenus était identique mais plus resserrée, le pharmacien touchant, en moyenne, 7 fois plus qu'un transporteur de voyageurs.

L'autre grand déterminant du revenu est la taille de l'entreprise. Elle s'apprécie ici à partir de l'effectif salarié. Dans cette population d'indépendants, environ 70 % n'ont aucun salarié alors que 30 % emploient en moyenne 2,5 personnes. Dans ce dernier cas le revenu d'activité est de 37 200 euros, soit plus du double de celui de l'indépendant travaillant seul. Mais cet impact de la taille diffère d'un secteur à l'autre : il est maximum dans le commerce et minimum dans la construction. On peut penser que derrière cet effet taille on apprécie aussi l'effet du capital engagé sur le revenu d'activité, effet plus marqué dans le commerce que dans la construction.

Mais, même au sein des entreprises individuelles d'une taille donnée, l'hétérogénéité des revenus reste grande. Un élément explicatif de cette hétérogénéité tient à l'expérience de l'entrepreneur. Elle peut s'appréhender à travers deux dimensions : celle de l'âge de l'entrepreneur et celle de l'entreprise qu'il dirige. Le premier facteur retrace toute l'expérience accumulée par l'entrepreneur tout au long de son activité professionnelle depuis sa sortie de formation initiale, comme salarié ou comme entrepreneur. L'âge

Encadré 3

Traitement des déclarations fiscales des entreprises (BIC, BNC)

Les divers régimes fiscaux des entreprises (BIC, BNC)

Le suivi des revenus non salariés des entrepreneurs individuels est effectué à partir des déclarations fiscales des entreprises sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et les bénéfices non commerciaux (BNC). Elles permettent à l'administration fiscale de contrôler le résultat fiscal servant d'assiette à l'impôt sur les bénéfices des sociétés ou déclaré au titre de l'impôt sur le revenu par les entrepreneurs individuels ou dirigeants de petites sociétés ayant opté pour cet impôt. Les plus grosses entreprises fournissent une comptabilité complète à l'administration, les entreprises petites ou moyennes une comptabilité simplifiée, seules les très petites entreprises en étant dispensées (régime de « microentreprise » en dessous d'un seuil de chiffre d'affaires). Les fichiers issus des déclarations sont transmis à l'Insee et constituent, avec les enquêtes annuelles d'entreprises (EAE), le système unifié de statistiques d'entreprises (Suse), indispensable à l'élaboration des comptes nationaux.

Le redressement des fichiers fiscaux

Les seuils déclenchant l'imposition au réel sont basés sur le chiffre d'affaires en fonction du secteur d'activité et restent inchangés pendant plusieurs années. En pratique, ce sont essentiellement des entreprises de très petite taille qui se trouvent au-dessous des seuils (leur chef est imposé à l'impôt sur le revenu des personnes physiques sur un bénéfice estimé par application d'un coefficient d'abattement sur ses recettes). Avec la contraction progressive du régime de microentreprise (et sans doute aussi l'amélioration de la qualité des fichiers) la couverture des fichiers fiscaux au réel augmente par rapport au stock d'entreprises du répertoire Sirene, et leur structure par secteur et taille se rapproche de celle du répertoire (en particulier ils comportent une proportion croissante avec le temps de très petites entreprises). En pondérant chaque année les petites entreprises de moins de vingt salariés des fichiers fiscaux au réel, de façon à caler l'effectif de chaque strate - secteur x taille x catégorie juridique regroupée (entreprise individuelle versus société) - sur celui du répertoire Sirene, on redresse le biais de sélection initial (les très petites entreprises étant sur-

pondérées par rapport aux autres). L'hypothèse sous-jacente est que les très petites entreprises imposées au réel sont représentatives de celles de même taille et secteur imposées au régime de la microentreprise ou omises à tort.

Les strates élémentaires ont été découpées au niveau le plus fin de la nomenclature sectorielle d'activités, et en général au niveau le plus fin de la nomenclature des tailles. Puis toutes les variables comptables sont exprimées en équivalent-douze mois d'activité. Par exemple, pour une entreprise présentant une durée d'exercice de six mois, on multiplie par deux tous ses résultats, mais on réduit sa pondération de moitié. On filtre également les entreprises pouvant présenter des anomalies trop fortes : les entreprises de moins de six mois d'exercice ou de valeur ajoutée négative ne sont pas prises en compte dans les calculs ; sont éliminées également celles dont certains ratios (valeur ajoutée par personne, RCAI/EBE, etc..) sont manifestement « anormaux » compte tenu de leur distribution sectorielle.

Les entreprises pérennes

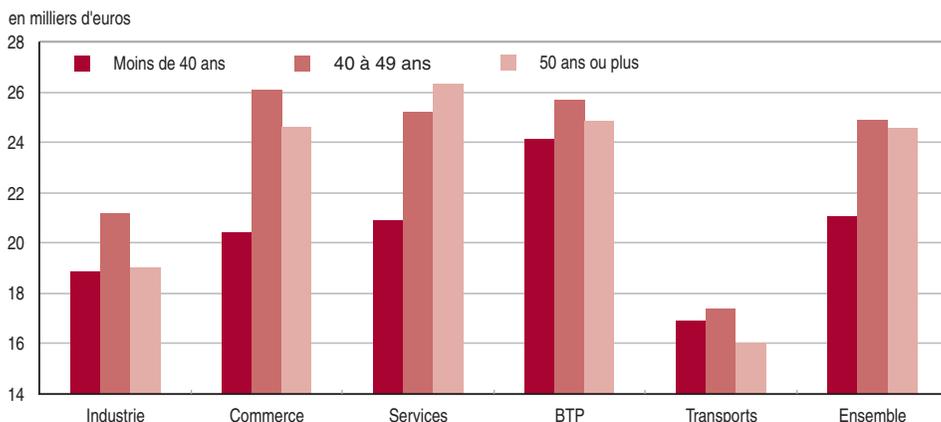
La notion de pérennité retenue est assez restrictive. Dans les activités à caractère commercial, il est fréquent qu'un entrepreneur achète et développe une entreprise, puis la revende pour acheter un fonds plus important en passant souvent à la forme sociétale, qui fait l'objet d'une préférence de plus en plus marquée aux dépens du statut d'entreprise individuelle. Or l'appariement sur le numéro Sirene ne permet pas de reconnaître comme pérennes les entreprises ayant changé de catégorie juridique (passant en général d'entreprise individuelle à société) entre les deux dates (dans ce cas le SIREN est modifié). Parmi les entreprises « non pérennes » exclues de l'observation on trouve à la fois celles qui ont cessé leur activité depuis 1993, mais aussi celles qui ont été créées, reprises par une personne physique avec changement d'exploitant, reprises par des personnes morales, ou qui ont opté depuis 1993 pour l'imposition au bénéfice réel du fait de l'augmentation de leur chiffre d'affaires. Beaucoup d'entreprises parmi les plus dynamiques ne sont donc pas considérées ici comme « pérennes ».

de l'entreprise, quant à lui, prend en compte l'expérience spécifique acquise dans le poste actuel, intégrant l'installation de l'entreprise dans son environnement, dans son marché local, sachant que les premières années d'existence d'une entreprise sont déterminantes pour sa pérennité.

Baisse du revenu d'activité après 49 ans

L'âge influe effectivement sur le revenu moyen. Ainsi le revenu des quadragénaires est, en moyenne, supérieur à celui des plus jeunes : 24 900 euros nets contre 21 100 euros nets, soit un différentiel de 18 % (figure 4). Au-delà de 49 ans, il fléchit légèrement (24 600 euros). Cet impact de l'expérience sur le revenu au profit des quadragénaires est plus net dans le commerce et les services que dans les autres secteurs. Dans ces professions où la relation de service est importante, l'influence de l'expérience est logiquement plus marquée. Pour les plus âgés, le phénomène de baisse de revenu après cinquante ans touche plus sensiblement les entrepreneurs de l'industrie et des transports, activités plus physiques que celles du tertiaire. Cet impact de l'âge sur le dynamisme de l'entreprise s'apprécie aussi à travers la taille de l'entreprise. Ainsi, 32 % des quadragénaires sont employeurs contre uniquement 28 % chez les plus jeunes et 31 % pour les plus âgés.

4. Résultat courant avant impôts (RCAI) des petits entrepreneurs individuels actifs en 2003, selon l'âge de l'entrepreneur



Champ : ICS (activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture).

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

30 400 euros de revenu d'activité pour l'exploitant d'un commerce existant depuis plus de 14 ans

Mais l'âge de l'entreprise influe lui aussi sur le revenu. Dans cette population connaissant un important *turn over*, les cinq premières années sont essentielles pour la survie d'une entreprise. Près des trois quarts des entreprises individuelles ont moins de 15 ans. Cette proportion est encore plus élevée pour les services (80 %) et le commerce (77 %). En moyenne une

entreprise individuelle de plus de 15 ans génère un revenu supérieur de 40 % à celui d'une entreprise individuelle de moins de 5 ans (figure 5). Cette différence est encore plus élevée pour une entreprise individuelle du commerce. À l'opposé, elle tourne autour de 20 % dans le BTP et les transports. L'élévation du revenu va de pair avec celle de la proportion d'employeurs. Elle passe de 22 % dans les entreprises individuelles de moins de 5 ans à 40 % chez celles de plus de 15 ans.

Une différence de 25 % entre le revenu d'activité des hommes et celui des femmes

Près de 30 % des entrepreneurs individuels sont des femmes. Cette proportion monte à 39 % dans les services. Par contre elle est particulièrement faible dans le BTP (2 %). En 2003, ces femmes ont dégagé de leur activité un revenu moyen de 19 000 euros nets contre 25 200 pour leurs homologues masculins, soit une différence de 25 % (figure 5). Dans l'industrie, où elles sont moins souvent employeurs que les hommes (18 % contre 27 %), la différence de revenu est nettement plus marquée (42 %). Dans les services, bien qu'elles soient plus souvent employeurs que les hommes (28 % contre 25 %), la différence de revenu reste élevée (35 %) mais cela tient à la répartition sectorielle des hommes et des femmes, les premiers se positionnant souvent dans des activités plus rémunératrices comme le conseil et l'assistance. Dans le commerce, où elles représentent plus de 30 % de la population et où elles sont employeurs presque aussi souvent que les hommes, le différentiel est faible (14 %). Dans le transport, où l'effectif des femmes est faible (10 %), mais où elles sont proportionnellement plus souvent employeurs que leurs homologues masculins, l'écart de revenu est encore plus faible.

5. Résultat courant avant impôts (RCAI) des entrepreneurs individuels employant moins de 20 salariés en 2003

en milliers d'euros par an

Secteur d'activité	Hommes	Femmes	Taille de l'entreprise		Ancienneté de l'entreprise			Ensemble			Nombre d'entreprises individuelles (milliers)
			Sans salarié	1 à 19 salariés	Moins de 5 ans	5 ans à 14 ans	15 ans ou plus	Moyenne	Médiane	Rapport inter-quartile ¹	
Industrie	21,4	12,4	15,3	32,6	16,0	20,2	22,2	19,6	14,0	4,2	68,7
Commerce	24,9	21,4	14,9	41,1	18,1	24,0	30,4	23,3	15,0	4,0	339,4
Services	28,1	18,2	19,9	37,1	20,9	24,4	29,4	24,2	21,0	4,1	458,9
BTP	24,4	20,2	19,7	31,9	21,7	25,0	26,9	24,3	20,0	2,6	204,5
Transports	16,5	16,3	14,2	27,3	15,8	16,4	18,6	16,4	12,0	2,6	49,2
Ensemble²	25,2	19,0	17,9	37,2	19,8	23,7	28,2	23,6	16,0	3,6	1 129,5

1. le rapport interquartile pour l'ensemble est de 3,6 car 25 % des petits entrepreneurs ont des revenus inférieurs à 8 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 29 000 euros, c'est-à-dire 3,6 fois supérieurs.

2. yc. divers : recherche et développement, télécommunication et courrier, activités vétérinaires, action sociale (hors location immobilière, services financiers et santé humaine).

Champ : ICS (activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture).

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

Une dispersion des revenus qui se réduit

Comme on vient de le voir les entrepreneurs forment une population très hétérogène en termes de revenus, plus hétérogène que celle des salariés du privé (encadré 4). En 2003, la moitié d'entre eux touchent moins de 16 000 euros nets par an, et le quart le mieux rémunéré déclare au moins 29 000 euros nets par an. Le rapport interquartile (rapport entre

Encadré 4

Comparabilité des salaires et des revenus d'activité des entrepreneurs indépendants

Les difficultés de comparaison entre revenus non salariaux et salaires résultent en partie de leurs différences de contenu et de conditions de formation. Ce problème de comparabilité entre revenus non salariaux et salaires se pose en termes de niveau et d'évolution.

1. Comparabilité des niveaux

a) L'évasion fiscale

La source fiscale est, pour le moment à l'Insee, la seule qui puisse être mobilisée pour étudier les revenus non salariés non agricoles, alors que ces sommes déclarées peuvent être minorées du fait de l'évasion fiscale. L'évasion fiscale est généralement plus forte chez les non-salariés que chez les salariés. Elle n'a pas pour seule origine la dissimulation. Elle est aussi conséquence, tout à fait légitime, de certaines dispositions fiscales (existence de revenus fiscaux forfaitaires par exemple). Elle est inégale entre professions et entre individus au sein des professions. C'est dans les secteurs les plus suivis par l'administration qu'elle est la plus faible : médecins, notaires...

Difficile à évaluer dans les autres secteurs, elle complique les travaux sur le niveau des revenus non-salariaux. On corrige en effet cette évasion fiscale par des coefficients de redressement par secteur d'activité, ce qui contraint à n'étudier les niveaux réels (ou supposés tels) des revenus qu'en termes de revenu moyen par secteur.

b) Rémunérations du travail et du capital investi dans l'entreprise

Alors que le salaire ne rémunère qu'un travail, le revenu non salarié rémunère le travail consacré à l'entreprise par les non-salariés et les capitaux propres qu'ils y ont investis. Aussi est-on amené à distinguer parfois la rémunération du travail et celle du capital au sein des revenus non salariés.

Les difficultés à résoudre sont telles qu'elles font douter du bien-fondé du partage du revenu non salarié en rémunérations distinctes du travail et du capital. Par exemple, calculer des rémunérations distinctes du travail et du capital investi dans l'entreprise, dans les secteurs où seule une minorité

des chefs d'entreprise se soucie de rentabiliser ce capital ne revient-il pas à projeter artificiellement sur les petites entreprises la réalité des grandes qui fonctionnent selon des critères différents ?

Des arguments existent au contraire en faveur de l'unité des deux rémunérations.

Certes, le revenu non salarié rémunère nécessairement les moyens mis en oeuvre par les non-salariés, leur travail et leur capital, mais la caractéristique de l'activité non salariée est justement de les rémunérer ensemble indistinctement. Ainsi n'existe-t-il pas de marché du travail non salarié, mais seulement des marchés des biens ou services que produisent les non-salariés, et donc pas de prix du travail non salarié.

Pratiquement, choisir de rémunérer séparément le travail et le capital ou choisir de ne pas le faire n'importe vraiment que dans les secteurs qui utilisent un capital important : agriculture, commerce, services aux ménages et certaines professions libérales (poids des terres, du cheptel, des fonds de commerce, des charges de notaires...). Le capital utilisé dans les autres secteurs est si modeste que, quelles que soient les hypothèses choisies pour calculer sa rémunération, le revenu estimé du travail représente, de loin, la majeure partie du revenu non salarié tiré de l'entreprise.

c) Mesure du volume de travail non salarié

Comparer salaires et revenus non salariés nécessite de quantifier le volume de travail non salarié, pour comparer les revenus à volume de travail équivalent. Un salaire ne rémunère toujours qu'une seule personne. Un bénéfice d'entreprise individuelle en rémunère assez souvent plusieurs : l'entrepreneur et un ou plusieurs aides familiaux. Certaines statistiques sur les revenus non salariés s'appuient sur les seules comptabilités d'entreprise sans quantifier le travail correspondant et attribuent le bénéfice des entreprises individuelles à leur seul responsable. Utilisées seules, elles ne sauraient permettre d'éclairer convenablement les conditions de formation du revenu non salarié dans les secteurs où l'on compte couramment

Encadré 4 (suite)

plusieurs non-salariés par entreprise (artisanat, commerce, agriculture).

La durée du travail est l'un des principaux déterminants du niveau du salaire. Le temps de travail par non-salarié augmente ou diminue selon la demande que doit satisfaire l'entreprise et s'y adapte. Mais il est aussi beaucoup plus « poreux » si bien que le lien entre revenu non salarié et temps de travail non salarié est plutôt lâche. Le temps de travail salarié, vendu à l'employeur contre un salaire, et le temps de travail non salarié, qui n'est directement l'objet d'aucun marché, ne sont pas comparables : leurs contenus diffèrent substantiellement.

2. Comparabilité et analyse des évolutions

Étudier et comparer les évolutions des revenus non salariaux et des salaires est moins difficile qu'étudier et comparer leurs niveaux. Toutefois le revenu courant avant impôts calculé à partir du bénéfice est la différence entre un chiffre d'affaires plus ou moins variable (conjuncture, aléas divers affectant le marché ou le fonctionnement de l'entreprise) et des charges dont une partie est fixe. Il est donc susceptible de variations annuelles considérables. Un salaire est déterminé au contraire en fonction d'un contrat de travail qui spécifie son minimum convenu

socialement (SMIC, conventions collectives). Sauf à intégrer périodes de chômage et périodes d'activité effective, le revenu d'activité d'un salarié varie généralement beaucoup moins que celui d'un non-salarié.

Quelques éléments d'appréciation : alors que chez les salariés du secteur privé, le rapport interquartile est de 1,7 en 2003, chez les non-salariés, il est de 3,6 ce qui illustre une plus grande dispersion des revenus chez les entrepreneurs individuels que chez les salariés du privé.

Bien que le revenu moyen d'activité du non-salarié soit soumis aux aléas de la conjuncture, sur la période 1993-2003, il est toujours supérieur à celui des salariés du privé.

La différence de revenu d'activité est de 25 % entre les femmes non salariées et leurs homologues masculins en 2003, elle est un peu plus faible dans la population des salariés (20 %). Alors que la différence entre hommes salariés et non salariés est d'environ 8 % en faveur du non-salarié, entre les femmes, la différence est faible (1 %). Néanmoins, pour bien apprécier cette situation, il faudrait effectuer une analyse sur plus long terme.

le premier et le troisième quartile) se monte à 3,6 (*figures 3 et 5*). Cette dispersion s'est réduite en 10 ans puisque l'écart interquartile s'élevait à 3,8 en 1993. À l'intérieur de chaque secteur, une telle réduction de la dispersion des revenus s'observe partout, excepté pour l'artisanat commercial, la réparation et le commerce automobile. En 1993 comme en 2003, les disparités de revenus les plus grandes se trouvent dans les secteurs de l'immobilier, du commerce de gros et des activités récréatives, culturelles et sportives et les moins grandes dans les transports, la construction et la pharmacie.

Le BTP secteur gagnant de la période 1993-2003

Entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité des entrepreneurs individuels n'a que très légèrement augmenté, de 0,1 % par an en moyenne (*figure 6*). Seuls les entrepreneurs du BTP ont bénéficié d'une croissance significative (+ 1,4 %). Au début de la période, entre 1993 et 1996, dans un contexte économique défavorable, le revenu réel d'activité chute de plus de 4 % par an et tous les grands secteurs d'activité sont touchés. L'année 1997 marque un retour à la croissance et les entrepreneurs en tirent

6. Évolution annuelle en euros constants du RCAI

en % par an

	1993-1996	1996-2003	1996-2001	2001-2002	2002-2003	1993-2003
Industrie	- 3,6	0,6	1,9	- 1,9	- 3,4	- 0,7
Commerce	- 4,3	1,1	2,3	- 2,3	- 1,2	- 0,6
Services	- 4,3	1,9	2,4	2,4	- 1,2	0,0
BTP	- 4,1	3,8	6,0	- 3,3	0,2	1,4
Transports	- 3,9	1,5	3,7	- 5,2	- 2,4	- 0,1
Ensemble	- 4,2	1,9	3,0	- 0,4	- 1,1	0,1

Champ : ICS (activités marchandes de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, à l'exclusion des activités financières et de l'agriculture).

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

profit puisque le revenu réel d'activité augmente de 3 % par an jusqu'en 2001. Les plus grands bénéficiaires de cette embellie économique sont le BTP et les transports avec respectivement des hausses annuelles de revenu réel de + 6 % et +3,7 %. La fin de période est plus mitigée. Entre 2001 et 2002, seuls les entrepreneurs des services échappent à la mauvaise conjoncture. Tous les autres voient leurs revenus baisser significativement surtout les transporteurs. Puis entre 2002 et 2003, alors que le BTP bénéficie d'une légère reprise du revenu d'activité, la situation se dégrade dans les autres secteurs. Même les services qui étaient épargnés jusqu'alors sont touchés. ■