
LES EXPLOITANTS AGRICILES

En 2003, année de sécheresse et de fortes gelées, le **résultat courant avant impôts (RCAI)** par **unité de travail annuel non salarié (UTANS)** a diminué par rapport à 2002 dans 15 des 22 régions françaises (*figure 1*). Cette baisse a particulièrement touché les régions spécialisées dans la viticulture (Champagne, Aquitaine et Midi-Pyrénées) et l'élevage de bovins (Franche-Comté, Auvergne et Limousin). Le RCAI par UTANS s'élève à 13 600 euros en moyenne nationale en 2003. Toutefois, cette moyenne recouvre de fortes disparités au niveau régional (*figure 2*) : l'échelle va de 7 800 euros pour la région Midi-Pyrénées à 28 000 euros pour la région Champagne-Ardenne. Juste après cette dernière, trois autres régions affichent un revenu supérieur à 20 000 euros, la Picardie (23 600 euros), l'Île-de-France (22 000 euros) et la région Provence - Alpes - Côte d'Azur (20 100 euros). À l'inverse, les régions Basse-Normandie (9 700 euros) et Aquitaine (8 800 euros) se situent nettement en dessous de la moyenne nationale.

Au sein de chaque région, les disparités sont également fortes. La dispersion du résultat est d'autant plus grande que le RCAI moyen par UTANS de la région est élevé (*figure 3*). La région Champagne-Ardenne détient ainsi l'**intervalle interquartile** le plus étendu avec

30 000 euros : un quart des exploitations champenoises dispose d'un revenu inférieur à 8 100 euros, tandis que la même proportion affiche un revenu supérieur à 38 100 euros.

L'**orientation agricole (OTEX)** dominante dans la région est un facteur explicatif de son niveau de revenu par UTANS. Ainsi les résultats élevés constatés en Champagne-Ardenne sont dus à sa spécialisation en viticulture d'appellation (35 % des exploitations), caractérisée par le niveau de revenu le plus élevé. Alors que les régions davantage orientées vers l'élevage, comme la Basse-Normandie, affichent des niveaux de revenu beaucoup plus bas qu'une région comme l'Île-de-France, spécialisée en grandes cultures. Malgré quelques baisses ces dernières années, les régions de grandes cultures et de viticulture d'appellation demeurent celles qui dégagent les résultats les plus élevés.

Un autre facteur explicatif est la **dimension économique des exploitations (CDEX)**. Les régions qui possèdent la plus forte proportion de « grandes » exploitations au sens économique du terme (plus de 150 **ha-éq.-blé**) sont également celles qui dégagent les revenus les plus élevés par UTANS : Île-de-France (53 % de grandes exploitations), Champagne-Ardenne (51 %) et Picardie (50 %). ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Orientation technico-économique des exploitations (OTEX) : classement des exploitations selon leur(s) production(s) principale(s), fondé sur la marge brute standard.

Marge brute standard (MBS) : à chaque hectare de culture et à chaque tête d'animal est appliqué un coefficient, indicateur normatif de marge brute (ou de valeur ajoutée) unitaire. Ce coefficient de MBS est établi périodiquement par région, pour chaque production considérée et s'exprime habituellement en écus. La somme des MBS de toutes les productions végétales et animales donne la MBS totale de l'exploitation.

Classe de dimension économique des exploitations (CDEX) : classement des exploitations selon leur taille fondée sur leur marge brute standard totale.

Intervalle interquartile : amplitude de l'intervalle excluant le quart de la population ayant les revenus les plus faibles et le quart ayant les revenus les plus élevés.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers*, n° 4, juin 2005.

1. Résultat courant avant impôts (RCAI) et évolution 2002-2003

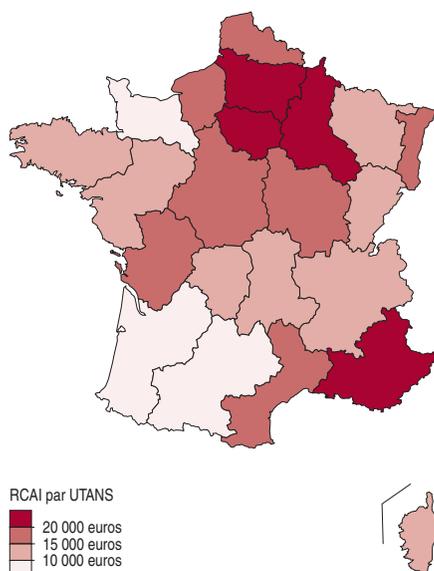
| Région | RCAI | | Proportion d'exploitations (%) | | |
|--------------------------------|----------------------------|---|--------------------------------|-------------------|------------------------|
| | 2003 (milliers d'euros) | Évolution ¹ 2002-2003 (%) | Grandes cultures | Élevage de bovins | Plus de 150 ha-éq.-blé |
| Champagne-Ardenne | 28,0 | - 27,8 | 43 | 9 | 51 |
| Picardie | 23,6 | 52,3 | 65 | 11 | 50 |
| Île-de-France | 22,0 | 15,3 | 88 | 0 | 53 |
| Provence - Alpes - Côte d'Azur | 20,1 | - 2,0 | 14 | 1 | 20 |
| Haute-Normandie | 19,6 | 23,8 | 41 | 28 | 36 |
| Alsace | 19,4 | - 13,4 | 42 | 11 | 30 |
| Poitou-Charentes | 18,6 | 12,6 | 32 | 13 | 18 |
| Centre | 17,8 | - 2,2 | 66 | 8 | 31 |
| Languedoc-Roussillon | 17,1 | 17,7 | 4 | 7 | 10 |
| Nord - Pas-de-Calais | 16,1 | 46,8 | 44 | 22 | 26 |
| Bourgogne | 16,0 | - 18,5 | 28 | 35 | 28 |
| Corse | 14,4 | - 6,5 | 0 | 19 | 6 |
| Limousin | 14,0 | - 16,0 | 0 | 82 | 1 |
| Pays de la Loire | 12,1 | - 17,5 | 9 | 50 | 15 |
| Bretagne | 11,8 | 11,7 | 7 | 58 | 18 |
| Lorraine | 11,5 | - 22,6 | 22 | 44 | 36 |
| Auvergne | 11,2 | - 16,4 | 8 | 75 | 3 |
| Rhône-Alpes | 11,1 | - 19,2 | 12 | 35 | 9 |
| Franche-Comté | 10,9 | - 32,5 | 8 | 75 | 10 |
| Basse-Normandie | 9,7 | - 2,7 | 9 | 77 | 16 |
| Aquitaine | 8,8 | - 29,5 | 21 | 14 | 25 |
| Midi-Pyrénées | 7,8 | - 30,1 | 27 | 25 | 8 |
| France entière | 13,6 | - 7,6 | 22 | 32 | 19 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.

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

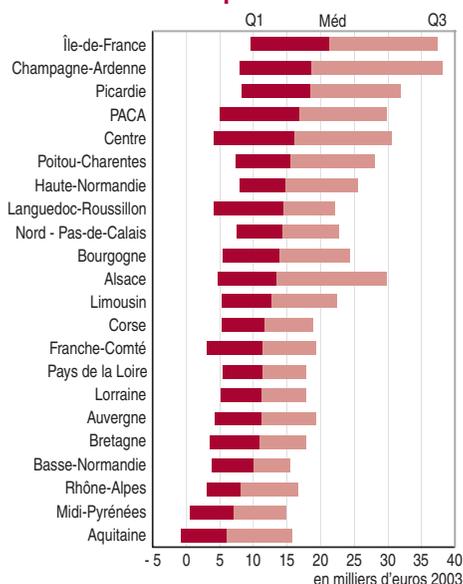
RCAI par unité de travail annuel non salarié (UTANS)

2. Niveau



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

3. Dispersion



Lecture : en Île-de-France, un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à 9 700 € (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 21 300 € (Méd) et les trois quarts, un résultat courant avant impôts inférieure à 37 300 € (Q3).

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

En 2003, moins de 900 000 **actifs permanents** travaillent sur des **exploitations agricoles professionnelles**. Quinze ans plus tôt, ils étaient 1,4 million. Cette baisse est surtout due à celle des actifs familiaux et plus particulièrement à celle des conjoints non coexploitants. En effet, les épouses d'exploitants travaillent de moins en moins sur l'exploitation, conservant la profession non agricole qu'elles exerçaient avant leur mariage. Quant aux enfants, ils choisissent plutôt une profession hors agriculture, même s'ils envisagent la reprise de l'exploitation dans le futur. Par ailleurs, les parents retraités vivent plus souvent que par le passé dans un logement séparé, et sont donc moins enclins à apporter une aide à leurs enfants agriculteurs (*figure 1*).

En 2003, les actifs familiaux assurent près des trois quarts du travail agricole : les chefs d'exploitation et les coexploitants, plus de la moitié, leurs conjoints un peu plus de 10 %, tandis que la part des aides familiaux se réduit à 5 %. La contribution des actifs familiaux est quasi exclusive en élevage bovin, alors qu'elle est minoritaire dans les exploitations de cultures spécialisées et de cultures permanentes (*figure 2*).

En 2003, plus de 80 % des chefs d'exploitation et coexploitants travaillent à plein temps sur leur exploitation. Mais cela concerne plus les hommes que les femmes (89 % contre 62 %). Les exploitantes sont en effet plus âgées, une partie s'étant installée lors de la cessation d'activité du conjoint. La grande majorité des conjointes non coexploitantes n'ont pas opté pour le statut de « conjoint collaborateur », institué en 2000, qui offre une meilleure protection

sociale. Elles travaillent rarement à plein temps sur l'exploitation, exerçant souvent une profession hors agriculture et sont donc couvertes par le régime général de la sécurité sociale.

Entre 1998 et 2003, le nombre d'exploitations professionnelles a diminué de 40 % passant de 612 000 à 367 000 unités, tandis que la taille moyenne de ces exploitations a augmenté de près de 70 %. Les exploitations sont donc moins nombreuses mais beaucoup plus grandes que par le passé. Tandis que les petites exploitations disparaissent, les plus grandes se multiplient (*figure 3*). Les départs d'exploitants âgés ont plus servi à agrandir les exploitations en place qu'à permettre l'installation des jeunes. Par ailleurs, les exploitations sous forme de société ont connu un essor spectaculaire, puisque leur nombre a doublé entre 1988 et 2003, au détriment des exploitations individuelles (*figure 4*). En effet, les exploitations agricoles à responsabilité limitée (EARL) créées en 1985 ont rencontré un vif succès (+ 29 % par an en moyenne entre 1988 et 2003) tandis que les groupements agricoles d'exploitation en commun (Gaec), qui sont surtout des associations « père-fils » augmentent beaucoup moins sur la même période. Ces dernières qui permettent d'assurer aux jeunes de s'installer progressivement, disparaissent en général avec le départ à la retraite du père. Plus souples que les Gaec, les EARL sont mieux adaptées à l'agriculture d'aujourd'hui. Qu'elle soit EARL, Gaec ou autre, la société conserve un caractère familial très prononcé, malgré sa taille supérieure à celle de l'exploitation individuelle traditionnelle. ■

DÉFINITIONS

Actifs permanents : regroupent les actifs familiaux et les salariés permanents non familiaux. Les actifs familiaux, en majorité non salariés, sont les chefs d'exploitation, les coexploitants des exploitations en société, leurs conjoints non coexploitants, ainsi que les autres membres de leur famille ayant une activité sur l'exploitation, quelle que soit sa durée (aides familiaux). Les salariés permanents non familiaux effectuent un travail régulier tout au long de l'année, quelle que soit sa durée.

Exploitation professionnelle : au moins égale à 12 ha-éq. blé et utilisant au minimum l'équivalent d'une personne employée à trois quarts de temps. Par opposition, les autres exploitations, plus petites, sont dites « non professionnelles ».

POUR EN SAVOIR PLUS

- « Principaux résultats de l'enquête sur la structure des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers* n° 2, avril 2005.
- « L'agriculture, la forêt et les industries agro-alimentaires », *Agreste GraphAgri*, 2005.

1. Le nombre d'actifs permanents a diminué de près de 40 % en quinze ans

en milliers

| | 1988 | 2000 | 2003 | dont à plein temps | | Évolution 1988-2003 (%) |
|--|--------------|------------|------------|--------------------|----------------|-------------------------|
| | | | | Effectif | Proportion (%) | |
| Chefs d'exploitation et coexploitants | 639 | 492 | 473 | 390 | 82 | - 26,0 |
| Conjoints non coexploitants | 381 | 180 | 161 | 48 | 30 | - 57,7 |
| <i>dont « conjoint collaborateur »</i> | /// | /// | 45 | 21 | 47 | /// |
| <i>dont « conjoint sans statut »</i> | /// | /// | 116 | 27 | 23 | /// |
| Autres actifs familiaux | 204 | 117 | 95 | 16 | 17 | - 53,4 |
| Total actifs familiaux | 1 224 | 789 | 729 | 454 | 62 | - 40,4 |
| <i>dont femmes</i> | 511 | 280 | 254 | 107 | 42 | - 50,3 |
| Salariés permanents non familiaux | 153 | 148 | 146 | 99 | 68 | - 4,6 |
| <i>dont femmes</i> | 27 | 31 | 33 | 19 | 58 | 22,2 |
| Total actifs permanents | 1 377 | 937 | 875 | 553 | 63 | - 36,5 |
| <i>dont femmes</i> | 538 | 311 | 287 | 126 | 44 | - 46,7 |

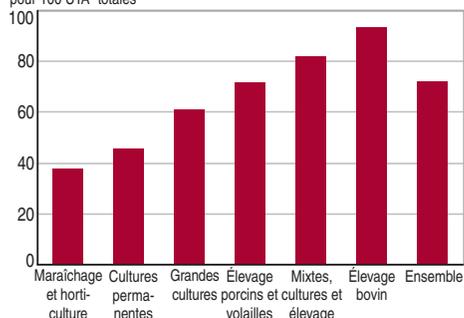
Champ : exploitations professionnelles.

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

2. En élevage bovin, la quasi-totalité du travail fourni est d'origine familiale

Part du travail total fourni par les actifs familiaux

pour 100 UTA¹ totales



1. Une unité de travail annuel (UTA) équivaut au travail d'une personne occupée à plein temps pendant une année.

Champ : exploitations professionnelles.

Source : Agreste, enquête structure 2003.

3. Moins d'exploitations, mais beaucoup plus grandes

en milliers d'exploitations

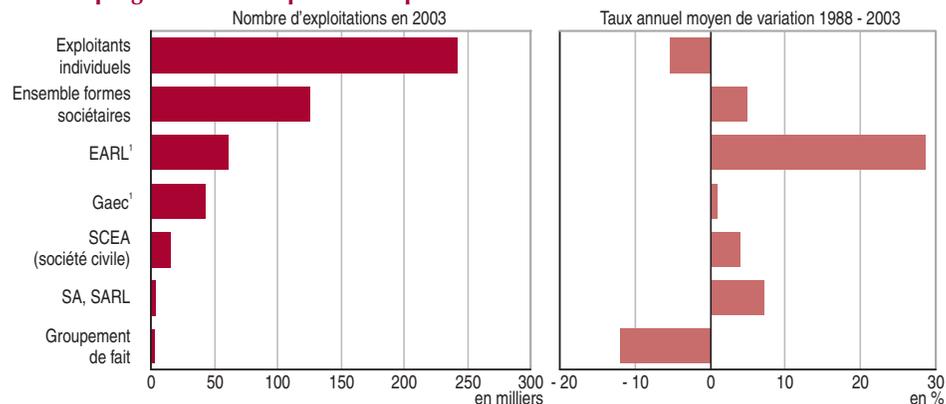
| Superficie agricole utilisée (SAU) | 1988 | 2000 | 2003 | Évolution 1988-2003 (%) |
|------------------------------------|------------|------------|------------|-------------------------|
| Moins de 5 ha | 43 | 28 | 25 | - 41,9 |
| 5 à 20 ha | 140 | 56 | 48 | - 65,7 |
| 20 à 50 ha | 260 | 116 | 99 | - 61,9 |
| 50 à 100 ha | 125 | 117 | 112 | - 10,4 |
| 100 à 200 ha | 37 | 63 | 67 | 81,1 |
| 200 ha et plus | 7 | 14 | 16 | 128,6 |
| Ensemble | 612 | 394 | 367 | - 40,0 |

| SAU moyenne par exploitation (ha) | 1988 | 2000 | 2003 | Évolution 1988-2003 (%) |
|-----------------------------------|------|------|------|-------------------------|
| SAU moyenne par exploitation (ha) | 42 | 65 | 70 | 66,7 |

Champ : exploitations professionnelles.

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

4. Forte progression des exploitations professionnelles en société



1. Gaec : groupement agricole d'exploitation en commun. EARL : exploitation agricole à responsabilité limitée.

Champ : exploitations professionnelles.

Source : Agreste, recensement agricole 1988 et enquête structure 2003.

L'année 2003 a été une année difficile pour les viticulteurs d'appellation. Le **résultat courant avant impôts (RCAI)** par **unité de travail annuel non salarié (UTANS)** chute de 25 % par rapport à 2002 pour s'établir à 21 000 euros en moyenne (*figure 1*). Il avait déjà reculé de 1,9 % entre 2001 et 2002. En niveau, il reste tout de même le plus élevé des orientations. Les gelées, puis les fortes chaleurs, ont entraîné des vendanges faibles et précoces. La valeur de la production chute ainsi de 8,4 % en moyenne par UTANS. L'endettement s'alourdit pour s'établir à 103 100 euros en moyenne par UTANS. Les subventions d'exploitation, en réponse aux accidents climatiques, ont augmenté de 16,9 %, mais, par rapport aux autres orientations elles demeurent à un niveau faible avec 2 200 euros en moyenne.

De 1994 à 1998, grâce au redressement des prix, le RCAI par UTANS des viticulteurs d'appellation n'avait cessé de s'accroître. Calculé sur la période triennale 1997-1999, il atteignait le niveau exceptionnel de 51 300 euros par UTANS. Depuis, ce résultat ne cesse de diminuer. Entre 1998 et 2003, il a perdu 65 % essentiellement à cause de la baisse de la valeur de la production. Le niveau des subventions demeure quant à lui

faible. L'année 2003 exceptée, avec de fortes indemnités sécheresse, le niveau moyen de ces subventions ne dépasse jamais 2 000 euros. Il s'agit essentiellement de subventions aux grandes cultures, certains exploitants viticoles ayant en effet à titre secondaire, des surfaces en céréales, oléagineux et protéagineux (*figure 2*).

Le résultat moyen des quelque 36 000 exploitations de viticulture AOC recouvre de fortes disparités. En 2003, la moitié des producteurs de **vins d'appellation** ont dégagé un RCAI par UTANS inférieur à 13 800 euros et un quart moins de 2 100 euros. À l'opposé, le quart les plus performants a généré un RCAI par UTANS supérieur à 30 000 euros. La taille économique des exploitations constitue un élément d'explication de cette hétérogénéité. En effet, le RCAI moyen par UTANS des exploitations de plus de 375 **ha-éq.-blé** atteint, en 2003, 33 100 euros contre seulement 10 600 pour les exploitations de 24 à 60 ha-éq.-blé. L'accroissement de la taille économique s'accompagne également d'une plus grande dispersion des résultats (*figure 3*). Dans les plus grandes exploitations (plus de 375 ha-éq.-blé), un quart des exploitants ont perçu un RCAI inférieur à - 5 100 euros, le quart le mieux doté dégageant un RCAI supérieur à 41 200 euros. ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Vins d'appellation : vins de qualité produits dans des régions déterminées, dits aussi vins d'appellation. Cette notion communautaire correspond pour la France à l'ensemble des vins AOC et des VDQS (vins délimités de qualité supérieure).

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Surface agricole utilisée (SAU) : elle comprend les terres arables, les superficies toujours en herbe (STH) et les cultures permanentes.

Unité de gros bétail (UGB) : unité employée pour pouvoir comparer ou agréger des effectifs animaux d'espèces ou de catégories différentes. Une vache laitière équivaut à 1 UGB, une brebis-mère à 0,18 UGB.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers n° 4, juin 2005*.

1. Caractéristiques générales et résultats des exploitations de viticulture d'appellation

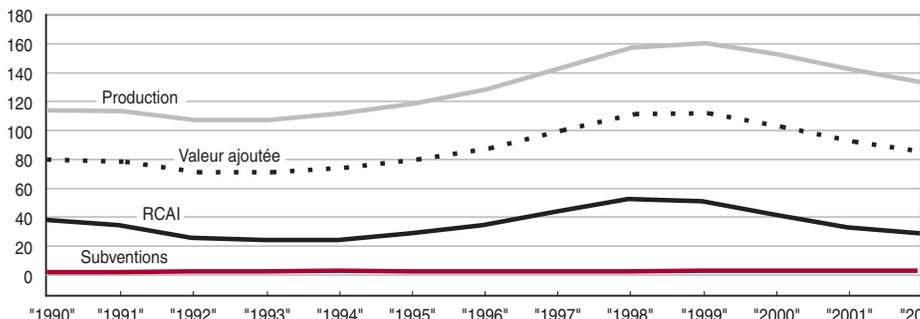
| Valeurs moyennes par exploitation | 2003 | Évolution ¹ 2002/2003 en % |
|---|--------|---------------------------------------|
| Nombre d'exploitations dans l'échantillon RICA | 763 | |
| Nombre d'exploitations représentées | 35 600 | |
| Surface agricole utilisée (SAU) (en ha) | 19 | + 0,3 |
| <i>dont : SAU en fermage</i> | 12 | - 0,3 |
| Effectifs animaux (en UGB) | 1 | + 0,7 |
| Main-d'œuvre totale (en UTA) | 2,78 | - 1,7 |
| <i>dont : UTA non salarié (UTANS)</i> | 1,39 | + 0,0 |
| Soldes intermédiaires de gestion (en milliers d'euros par UTANS) | | |
| Ventes (nettes des achats d'animaux et de l'autoconsommation) | 112,9 | + 0,5 |
| Production de l'exercice | 118,7 | - 8,4 |
| Valeur ajoutée | 73,6 | - 12,1 |
| Subventions d'exploitation | 2,2 | + 16,9 |
| Charges de personnel | 18,5 | - 2,4 |
| Excédent brut d'exploitation | 46,2 | - 14,6 |
| Résultat courant avant impôts (RCAI) | 21,0 | - 24,9 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.

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

2. Évolution des soldes intermédiaires de gestion en viticulture d'appellation

en milliers d'euros 2003 par UTANS

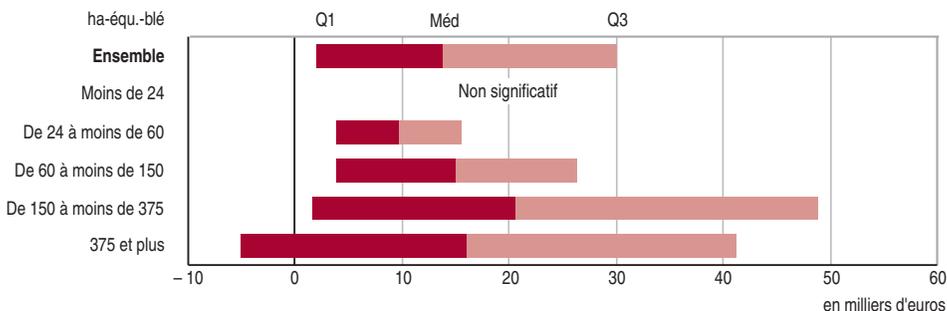


Lecture : les soldes intermédiaires de gestion sont lissés en moyenne mobile triennale pour atténuer les variations de nature conjoncturelle.

("19.." : moyenne triennale centrée sur l'année indiquée ; "1990" : période 1989-1990-1991).

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

3. Dispersion du RCAI par UTANS selon la classe de dimension économique en 2003



Lecture : un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à 2 100 euros (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 11 700 euros (Méd) et les trois quarts un résultat courant avant impôts inférieur à 27 900 euros (Q3).

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

En 2003, dans les exploitations de grandes cultures, le **résultat courant avant impôts** (RCAI) par **unité de travail annuel non salarié** (UTANS) atteint 16 500 euros en moyenne (*figure 1*). Malgré la sécheresse, ce résultat est en hausse de 14,7 % par rapport à 2002. La chute des rendements liée aux intempéries a été compensée en partie par des prix élevés. Au total, la production globale s'effrite légèrement, les stocks se contractent. Par ailleurs, en raison des accidents climatiques aigus, les subventions perçues sont en hausse par rapport à l'année précédente (+ 1,1 %) et s'élèvent ainsi à 29 200 euros par UTANS. C'est le montant le plus élevé de toutes les orientations.

Calculé en moyenne triennale pour atténuer les variations de nature conjoncturelle, le RCAI par UTANS en 2002 s'élève à 14 800 euros, et progresse par rapport à 2001, année de son plus bas niveau (*figure 2*). Néanmoins, le niveau de 2002 reste nettement inférieur au niveau très élevé enregistré en 1996, en raison de la longue période de décroissance constatée après 1996. Par contre, entre 1993, moment de réforme de la PAC et 1996, il avait fortement augmenté.

La réforme de la PAC, engagée dès 1992 pour les oléagineux et l'année suivante pour les céréales, a eu des conséquences

importantes sur ces exploitations. Au début, en 1993, la production a été réduite par le gel des terres, mais elle s'est redressée sensiblement jusqu'en 1998. Depuis, la tendance est à la baisse. Avec 82 000 euros en 2003 en moyenne par UTANS, elle est nettement en dessous de son niveau élevé de 1990. Les subventions perçues par ces exploitations de **grandes cultures** ont connu une augmentation sensible entre 1993 et 1997, grâce à la réforme de la PAC. Depuis, la tendance est à la stabilisation. Le résultat moyen des quelque 84 600 exploitations professionnelles de grandes cultures, recouvre de fortes disparités (*figure 3*). En effet, un quart d'entre elles affichent un résultat inférieur à 2 900 euros. À l'opposé, une même proportion affiche un résultat supérieur à 25 700 euros. Le résultat médian, qui sépare la population en deux parties égales se situe à 12 400 euros. La taille économique est un facteur explicatif majeur de la dispersion des résultats. Le résultat courant moyen par unité de travail annuel non salarié se situe aux environs de 4 200 euros pour les exploitations de moins de 24 **ha-éq.-blé** contre 38 300 euros pour les exploitations de plus de 375 **ha-éq.-blé**. L'accroissement de la taille de l'exploitation s'accompagne ainsi non seulement d'une hausse du résultat, mais également d'une augmentation de la dispersion des résultats. ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Grandes cultures : orientation technico-économique qui regroupe les exploitations spécialisées en céréales et oléoprotéagineux et les exploitations à culture industrielle (betterave à sucre, légume frais de plein champ, tabac, etc.).

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Surface agricole utilisée (SAU) : elle comprend les terres arables, les superficies toujours en herbe (STH) et les cultures permanentes.

Unité de gros bétail (UGB) : unité employée pour pouvoir comparer ou agréger des effectifs animaux d'espèces ou de catégories différentes. Une vache laitière équivaut à 1 UGB, une brebis-mère à 0,18 UGB.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers*, n° 4, juin 2005.

1. Caractéristiques générales et résultats des exploitations de grandes cultures

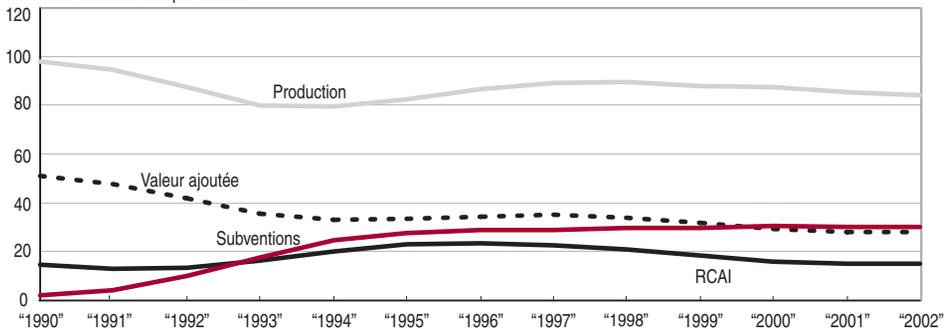
| Valeurs moyennes par exploitation | 2003 | Évolution ¹ 2003/2002 % |
|---|--------|---------------------------------------|
| Nombre d'exploitations dans l'échantillon RICA | 1 901 | |
| Population représentée | 84 600 | |
| Surface agricole utilisée (SAU) (en ha) | 102 | + 0,7 |
| <i>dont : SAU en fermage</i> | 84 | - 0,4 |
| Effectifs animaux (en UGB) | 14 | + 1,2 |
| Main-d'œuvre totale (en UTA) | 1,65 | - 1,8 |
| <i>dont : UTA non salariés (UTANS)</i> | 1,29 | - 0,9 |
| Soldes intermédiaires de gestion (en milliers d'euros par UTANS) | | |
| Ventes (nettes des achats d'animaux et de l'autoconsommation) | 79,6 | + 1,5 |
| Production de l'exercice | 82,0 | - 0,7 |
| Valeur ajoutée | 28,5 | + 3,8 |
| Subventions d'exploitation | 29,2 | + 1,1 |
| Charges de personnel | 5,1 | - 0,7 |
| Excédent brut d'exploitation | 42,8 | + 4,8 |
| Résultat courant avant impôts (RCAI) | 16,5 | + 14,7 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.

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

2. Évolution des soldes intermédiaires de gestion en grandes cultures

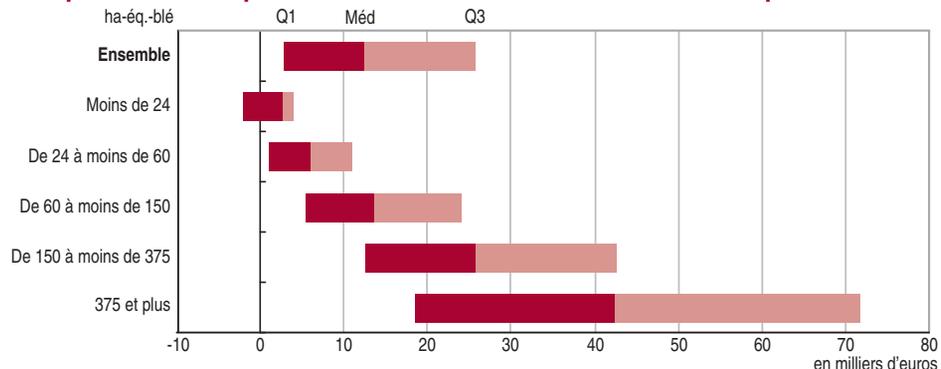
en milliers d'euros 2003 par UTANS



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).

3. Dispersion du RCAI par UTANS selon la classe de dimension économique en 2003



Lecture : un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à 2 900 € (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 12 400 € (Méd) et les trois quarts un résultat courant avant impôts inférieur à 25 700 € (Q3).

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

En 2003, le **résultat courant avant impôts (RCAI)** par unité de travail annuel non salarié (UTANS) est de 7 100 euros par exploitation, niveau encore faible mais en légère augmentation (+ 0,3 %) par rapport à 2002 (*figure 1*). Les valeurs des ventes et de la production diminuent sous les effets de la concurrence européenne et de la canicule. Les subventions ont sensiblement augmenté (+ 7,6 %) en compensation notamment des pertes dues aux intempéries. Elles s'établissent ainsi à 9 600 euros en moyenne par UTANS. L'endettement, déjà conséquent, continue de s'alourdir.

Sur le long terme, le secteur **hors-sol** est soumis aux fortes fluctuations de la conjoncture porcine. Le marché porcin est en effet peu réglementé et soumis à des alternances de demande soutenue à tarifs élevés et de surproduction à bas prix. Ainsi, sur la période 1990-2002, le RCAI par UTANS varie en moyenne triennale entre 7 000 et 20 000 euros. La crise la plus importante survient en 1998 ; elle est due à une forte surproduction européenne et à une chute dramatique des cours à partir de l'été 1997. En 2000 puis 2001, la situation se redresse nettement. Le RCAI

s'établit sur la période 2000-2002 à 17 100 euros en moyenne par exploitation. L'année 2002 amorce une nouvelle crise. Le RCAI s'effondre (- 82,2 %) et tombe en dessous de 7 000 euros en moyenne annuelle. Le secteur hors-sol est un secteur peu subventionné. Depuis 1990, le niveau des aides a certes augmenté, mais demeure parmi les plus faibles avec 8 800 euros par an en moyenne sur la période 2001-2003 (*figure 2*).

En 2003, un quart des exploitations de porcins-volailles ont un RCAI par UTANS négatif de plus de 1 500 euros alors que la même proportion affiche un résultat supérieur à 14 000 euros. Le résultat médian, qui sépare la population en deux parties égales, s'établit à 7 400 euros. Le secteur hors-sol comprend peu de petites exploitations. Les exploitations de moins de 60 ha-éq.-blé représentent moins de 30 % de l'ensemble des exploitations. La dispersion des résultats est relativement élevée dans les grandes exploitations (150 à 375 ha-éq.-blé). Un quart d'entre elles affiche un RCAI négatif de plus de 5 400 euros tandis qu'une même proportion bénéficie d'un résultat supérieur à 14 500 euros (*figure 3*). ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Hors-sol : les exploitations hors-sol regroupent les éleveurs spécialisés en porcins et/ou en volailles.

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Surface agricole utilisée (SAU) : elle comprend les terres arables, les superficies toujours en herbe (STH) et les cultures permanentes.

Unité de gros bétail (UGB) : unité employée pour pouvoir comparer ou agréger des effectifs animaux d'espèces ou de catégories différentes. Une vache laitière équivaut à 1 UGB, une brebis-mère à 0,18 UGB.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers*, n° 4, juin 2005.

1. Caractéristiques générales et résultats des exploitations de porcins-volailles

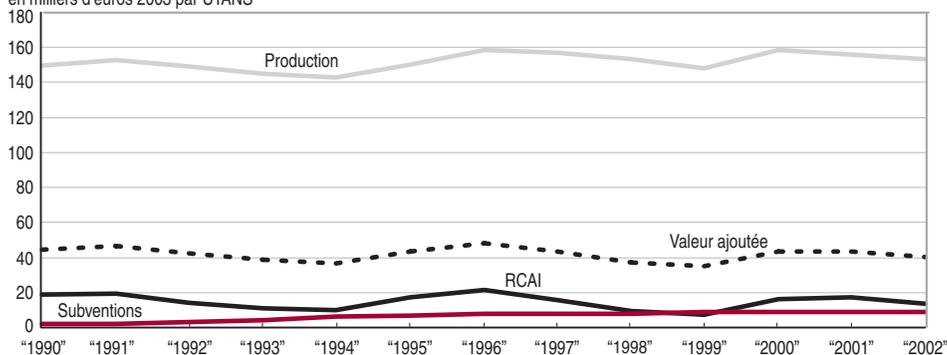
| Valeurs moyennes par exploitation | 2003 | Évolution ¹ 2003/2002 en % |
|---|--------|---------------------------------------|
| Nombre d'exploitations dans l'échantillon RICA | 310 | |
| Population représentée | 15 300 | |
| Surface agricole utilisée (SAU) (en ha) | 40 | + 1,9 |
| <i>dont : SAU en fermage</i> | 27 | + 0,3 |
| Effectifs animaux (en UGB) | 374 | - 9,0 |
| Main-d'œuvre totale (en UTA) | 1,86 | - 2,9 |
| <i>dont : UTA non salariés (UTANS)</i> | 1,55 | - 3,2 |
| Soldes intermédiaires de gestion (en milliers d'euros par UTANS) | | |
| Ventes (nettes des achats d'animaux et de l'autoconsommation) | 140,1 | - 2,3 |
| Production de l'exercice | 143,3 | - 2,1 |
| Valeur ajoutée | 33,4 | - 3,0 |
| Subventions d'exploitation | 9,6 | + 7,6 |
| Charges de personnel | 3,9 | + 0,1 |
| Excédent brut d'exploitation | 35,4 | - 0,2 |
| Résultat courant avant impôts (RCAI) | 7,1 | + 0,3 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.

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

2. Évolution des soldes intermédiaires de gestion en porcins-volailles

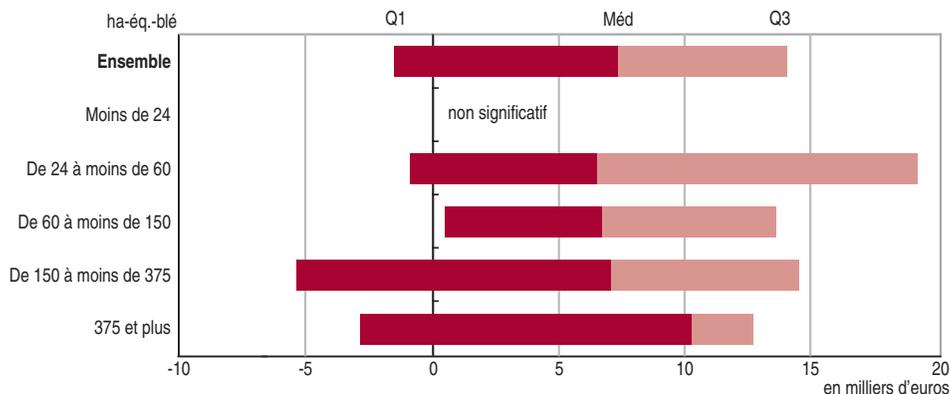
en milliers d'euros 2003 par UTANS



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).

3. Dispersion du RCAI par UTANS selon la classe de dimension économique en 2003



Lecture : un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à -1500 € (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 7 400 € (Méd) et les trois quarts un résultat courant avant impôts inférieur à 14 000 € (Q3).

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

En 2003, le **résultat courant avant impôts (RCAI)** par **unité de travail annuel non salarié (UTANS)** des exploitations de **bovins-viande** est de 14 300 euros en moyenne, soit une diminution de 10,0 % par rapport à 2002 (*figure 1*). Les ventes augmentent de 9,3 %, mais la valeur de la production diminue de 1 % par UTANS. Le déficit fourrager induit par la sécheresse a obligé les producteurs de bovins-viande à accroître considérablement leurs achats d'aliments du bétail. Les subventions d'exploitation ont certes augmenté (+ 10,8 %), mais pas suffisamment pour compenser le surcoût. Elles atteignent 28 000 euros en moyenne par UTANS, niveau parmi les plus élevés des orientations.

Après avoir fortement augmenté sur la période 1991-1994, le RCAI par UTANS est assez stable depuis 1994 (*figure 2*). Il oscille en moyenne triennale entre 12 000 et 14 500 euros, avec des chutes en 1996 et en 2000 au moment des crises de l'ESB (encéphalopathie spongiforme bovine). Entre 2000 et 2002, le résultat progresse de nouveau, notamment en 2002 (+ 23,8 %). Le résultat sur la période triennale 2001-2003 s'établit ainsi à 13 900 euros en moyenne. Depuis la réforme de la PAC initiée en 1992, les subventions au secteur bovins-viande ont considérablement augmenté. Revalorisation des primes bovines et aides exceptionnelles au moment des crises de la « vache folle » ont permis de soutenir le revenu et

d'atténuer la chute des résultats. Sur la période 2001-2003, le montant moyen des subventions par UTANS atteint 25 800 euros contre seulement 6 300 euros sur la période 1989-1991. La valeur de la production ne retrouve pas son niveau élevé de 1998 où elle atteignait en moyenne triennale 40 700 euros par UTANS. Elle se fixe sur la période 2001-2003 à 37 200 euros.

L'orientation bovins-viande se caractérise aussi par des résultats peu dispersés. Le quart des producteurs de bovins-viande affiche un RCAI par UTANS inférieur à 5 500 euros tandis que pour le quart le mieux doté, celui-ci dépasse 22 700 euros, ce qui donne un intervalle interquartile s'établissant à 17 100 euros (*figure 3*). Les exploitations de taille économique moyenne, comprise entre 24 et 150 ha-éq.-blé représentent à elles seules 76 % des exploitations du secteur. La moyenne globale est donc proche du résultat moyen de ces exploitations. Les exploitations de taille comprise entre 24 et 60 ha-éq.-blé obtiennent un RCAI par UTANS moyen de 15 200 euros. Pour la classe des 60 à 150 ha-éq.-blé, il s'élève à 17 000 euros. Pour les plus petites exploitations, le résultat moyen s'établit à 6 500 euros. Globalement, l'accroissement de la taille des exploitations s'accompagne d'une hausse du résultat et d'une dispersion plus grande au sein de chaque classe de taille économique. ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Bovins-viande : exploitations spécialisées dans la production de viande bovine.

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Surface agricole utilisée (SAU) : elle comprend les terres arables, les superficies toujours en herbe (STH) et les cultures permanentes.

Unité de gros bétail (UGB) : unité employée pour pouvoir comparer ou agréger des effectifs animaux d'espèces ou de catégories différentes. Une vache laitière équivaut à 1 UGB, une brebis-mère à 0,18 UGB.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers*, n° 4, juin 2005.

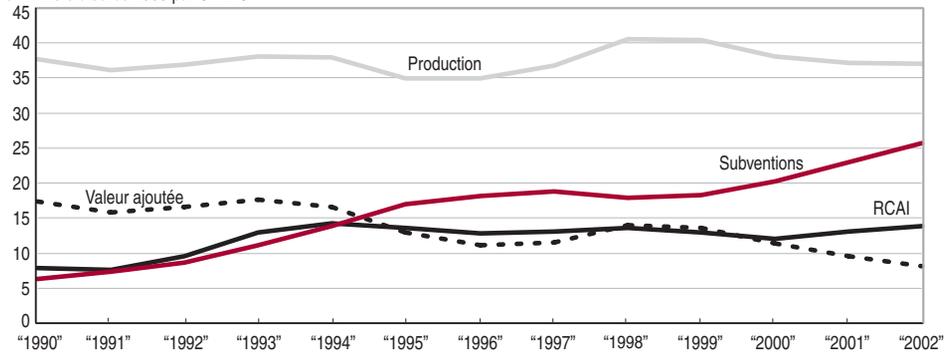
1. Caractéristiques générales et résultats des exploitations de bovins-viande

| | moyennes par exploitation | |
|---|---------------------------|---------------------------------------|
| | Valeur 2003 | Évolution ¹ 2003/2002 en % |
| Nombre d'exploitations dans l'échantillon RICA | 592 | |
| Population représentée | 42 500 | |
| Surface agricole utilisée (SAU) (en ha) | 75 | + 0,9 |
| <i>dont : SAU en ferme</i> | 50 | - 0,7 |
| Effectifs animaux (en UGB) | 89 | - 0,9 |
| Main-d'œuvre totale (en UTA) | 1,32 | - 2,5 |
| <i>dont : UTA non salariés</i> | 1,26 | - 2,5 |
| Soldes intermédiaires de gestion (en milliers d'euros par UTANS) | | |
| Ventes (nettes des achats d'animaux et de l'autoconsommation) | 37,9 | + 9,3 |
| Production de l'exercice | 38,1 | - 1,0 |
| Valeur ajoutée | 6,7 | - 33,2 |
| Subventions d'exploitation | 28,0 | + 10,8 |
| Charges de personnel | 0,6 | + 9,4 |
| Excédent brut d'exploitation | 30,2 | - 0,7 |
| Résultat courant avant impôts (RCAI) | 14,3 | - 10,0 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.
Source : RICA (réseau d'information comptable agricole).

2. Évolution des soldes intermédiaires de gestion en bovins-viande

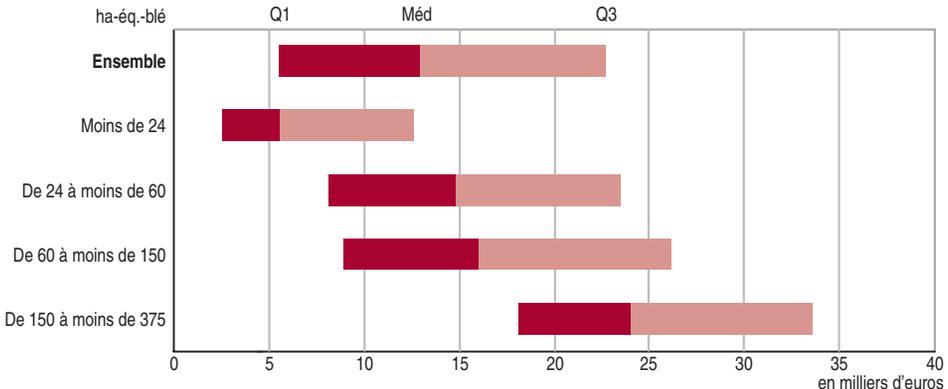
en milliers d'euros 2003 par UTANS



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).

3. Dispersion du RCAI par UTANS selon la classe de dimension économique en 2003



Lecture : un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à 5 500 € (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 12 900 € (Méd) et les trois quarts un résultat courant avant impôts inférieur à 22 700 € (Q3).

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

En 2003, chez les éleveurs de **bovins-lait**, le **résultat courant avant impôts (RCAI)** par **unité de travail annuel non salarié (UTANS)** s'élève à 10 400 euros en moyenne (*figure 1*). Après une forte progression en 2002 (+ 11 %), ce résultat baisse de plus de 15 % en 2003. La valeur de la production diminue, notamment en raison du recul du prix du lait. La valeur ajoutée régresse également et atteint 23 800 euros en moyenne par UTANS. La production de lait ayant été affectée par la sécheresse, les subventions d'exploitation ont augmenté de façon significative par rapport à l'année précédente (+7 %). Elles s'établissent ainsi en 2003 à un niveau supérieur au résultat, avec 10 500 euros en moyenne par UTANS. Sur la période 1990-2002, le RCAI par UTANS calculé en moyenne triennale est relativement stable (*figure 2*). Depuis 1992, il oscille en moyenne triennale entre 12 000 et 15 000 euros, avec des points bas en 1996 et 2002 concomitant aux crises de la « vache folle ». Le montant des subventions n'a quant à lui cessé d'augmenter depuis 1992, pour égalier en 2003 le niveau du résultat. Pourtant, le lait ne bénéficie pas d'une **aide directe**. Entre les périodes triennales

1990-1992 et 2001-2003, les subventions ont plus que quadruplé. Après plusieurs périodes de hausse, la valeur de la production par UTANS régresse pour la deuxième fois consécutive. Sur la période triennale 1999-2001, elle atteint son plus haut niveau avec 65 800 euros par UTANS contre seulement 54 400 sur la période 1989-1991. La dispersion du résultat est relativement faible dans cette orientation puisque l'intervalle interquartile est de 11 700 euros (*figure 3*). Ainsi en 2003, un quart des éleveurs de bovins-lait enregistre un RCAI par UTANS inférieur à 4 500 euros tandis que pour un autre quart il est supérieur à 16 200 euros. La valeur médiane s'établit à 10 200 euros. La taille économique de l'exploitation n'a qu'un impact modéré sur le RCAI par UTANS. Les exploitations de 24 à 60 ha-éq.-blé affichent un résultat moyen de 9 500 euros tandis que pour celles de 150 à 375 ha-éq.-blé, il est de 13 900 euros. Le résultat courant est relativement concentré, car ces exploitations sont assez homogènes en termes de taille. Il y a peu de très petites (moins de 24 ha-éq.-blé) ou de très grandes exploitations (plus de 375 ha-éq.-blé) dans ce secteur. ■

DÉFINITIONS

Résultat courant avant impôts (RCAI) : solde intermédiaire de gestion standardisé. Il est calculé ici après déduction des cotisations sociales de l'exploitant pour une meilleure comparaison avec les autres secteurs d'activité.

Bovins-lait : exploitations spécialisées dans l'élevage de vaches laitières.

Unité de travail annuel non salarié (UTANS) : une UTANS équivaut à la quantité de travail agricole fournie par une personne non salariée occupée à plein temps pendant une année.

Surface agricole utilisée (SAU) : elle comprend les terres arables, les superficies toujours en herbe (STH) et les cultures permanentes.

Unité de gros bétail (UGB) : unité employée pour pouvoir comparer ou agréger des effectifs animaux d'espèces ou de catégories différentes. Une vache laitière équivaut à 1 UGB, une brebis-mère à 0,18 UGB.

Hectare-équivalent-blé (ha-éq.-blé) : unité de dimension économique des exploitations agricoles fondée sur la marge brute. Un ha-éq.-blé équivaut à 800 euros de marge brute standard.

Aide directe à une production : subvention accordée à un producteur pour une production déterminée. Le lait ne bénéficie pas encore en 2003 d'aide directe. Le prix du lait est en revanche soutenu par des mécanismes d'intervention sur le marché et l'existence de quotas.

POUR EN SAVOIR PLUS

« Résultats économiques des exploitations agricoles en 2003 », *Agreste Cahiers* n° 4 juin 2005.

1. Caractéristiques générales et résultats des exploitations de bovins-lait

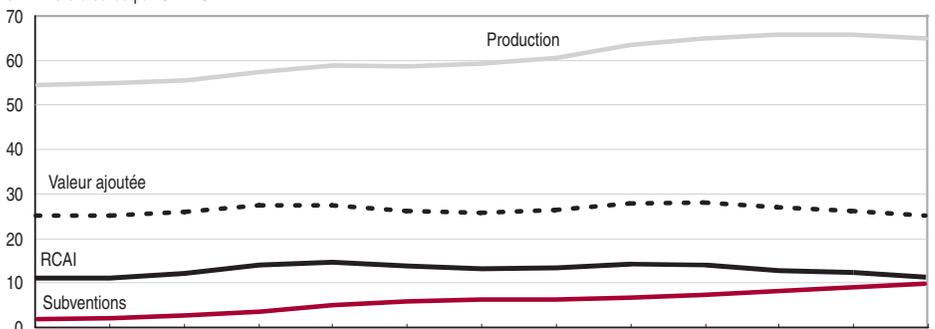
| Valeurs moyennes par exploitation | 2003 | Évolution ¹ 2003/2002 en % |
|---|--------|--|
| Nombre d'exploitations dans l'échantillon RICA | 1 125 | |
| Population représentée | 69 700 | |
| Surface agricole utilisée (SAU) (en ha) | 62 | + 1,3 |
| <i>dont : SAU en fermage</i> | 48 | + 0,8 |
| Effectifs animaux (en UGB) | 72 | - 1,2 |
| Main-d'œuvre totale (en UTA) | 1,62 | - 1,3 |
| <i>dont : UTA non salarié (UTANS)</i> | 1,54 | - 1,3 |
| Soldes intermédiaires de gestion (en milliers d'euros par UTANS) | | |
| Ventes (nettes des achats d'animaux et de l'autoconsommation) | 62,4 | - 0,4 |
| Production de l'exercice | 62,7 | - 3,5 |
| Valeur ajoutée | 23,8 | - 7,2 |
| Subventions d'exploitation | 10,5 | + 6,7 |
| Charges de personnel | 0,7 | + 3,7 |
| Excédent brut d'exploitation | 28,9 | - 4,0 |
| Résultat courant avant impôts (RCAI) | 10,4 | - 15,3 |

1. Les évolutions sont calculées sur un échantillon constant et sont exprimées en valeur réelle, c'est-à-dire déflatée par l'indice des prix à la consommation.

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

2. Évolution des soldes intermédiaires de gestion en bovins-lait

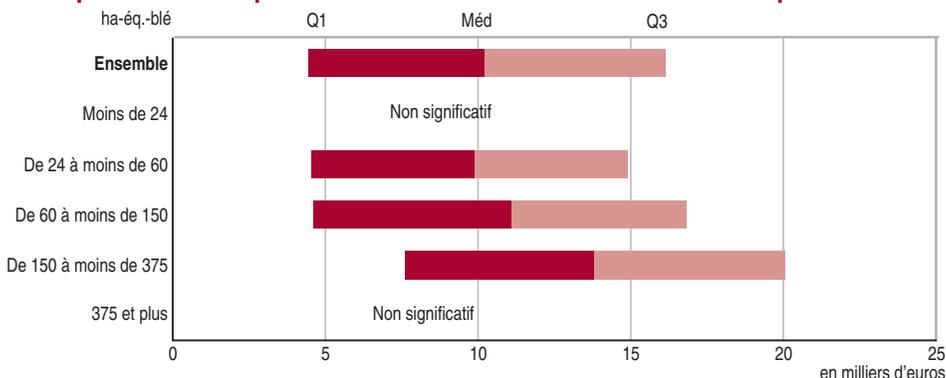
en milliers d'euros par UTANS



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).

3. Dispersion du RCAI par UTANS selon la classe de dimension économique en 2003



Lecture : un quart des exploitations a réalisé un résultat courant avant impôts (charges sociales de l'exploitant déduites) par unité de travail annuel non salarié inférieur à 4 500 € (Q1), la moitié un résultat courant avant impôts inférieur à 10 200 € (Méd) et les trois quarts un résultat courant avant impôts inférieur à 16 200 € (Q3).

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

LES CHEFS D'ENTREPRISE

Les dirigeants de société

Les entrepreneurs individuels

Les entreprises ne sont pas réparties uniformément en métropole. Au 31 décembre 2003, près d'un quart des chefs d'entreprise travaille en Île-de-France, cette proportion ayant légèrement augmenté entre 1993 (23,2 %) et 2003 (24,4 %). Cette hausse s'accompagne d'une légère baisse de la proportion des chefs d'entreprise du Nord - Pas-de-calais, du Centre et de la Haute-Normandie. Dans les autres régions, les proportions sont quasiment stables, à l'exception des deux régions méridionales Provence - Alpes - Côte d'Azur et Languedoc-Roussillon où les chefs d'entreprise pèsent un point de plus qu'il y a dix ans (*figure 1*). En 2003, en Île-de-France, 60 % des chefs d'entreprise travaillent dans les services contre environ la moitié dans les autres régions (*figure 2*). En 1993 les services occupaient déjà les plus gros contingents, mais le phénomène s'est partout accentué illustrant la tertiarisation de notre économie. En 2003, plus de 13 % des chefs d'entreprise travaillent dans la construction. Le poids de ce secteur est globalement stable dans le temps : il progresse légèrement dans les

régions où son poids est faible (Nord, Lorraine, Franche-Comté) et se tasse surtout dans les régions où ce secteur est le mieux représenté : Ouest, Sud-Ouest et Bassin parisien. Sans surprise, entre 1993 et 2003, l'industrie perd du terrain partout et particulièrement en Île-de-France : en 1993, la proportion de chefs d'entreprises industrielles y était supérieure à la moyenne nationale, elle lui est aujourd'hui inférieure. Situation comparable pour le commerce, même si encore aujourd'hui, un peu plus d'un chef d'entreprise sur quatre travaille dans ce secteur. Comme l'industrie, son poids est particulièrement faible en Île-de-France.

Le statut d'entrepreneur individuel, en repli depuis quelques années au profit du statut de gérant majoritaire, reste cependant le statut le plus répandu excepté en Île-de-France (*figure 3*). Dans cette région, la part des entrepreneurs individuels devient inférieure à celle des gérants de SARL, alors que celle des PDG est relativement la plus élevée : ceci va de pair avec la concentration importante de sièges sociaux. ■

SOURCES ET DÉFINITIONS

On a assimilé ici la notion de chef d'entreprise à celle d'entreprise. Ces données proviennent de Sirene et ne définissent qu'imparfaitement la population des chefs d'entreprise puisqu'ils peuvent être à la tête de plusieurs entreprises et qu'une entreprise peut avoir plusieurs dirigeants.

L'**entreprise** est définie, au niveau européen, comme « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision ». En pratique, l'entreprise est assimilée à l'unité légale.

Statut juridique du chef, forme juridique et taille de son entreprise sont liés. Il existe quatre formes juridiques principales : entreprise individuelle, société de personnes (assimilées ici aux entreprises individuelles), société à responsabilité limitée (SARL), société par actions.

L'**entreprise individuelle** a une personnalité juridique qui se confond avec la personne physique qui l'exploite.

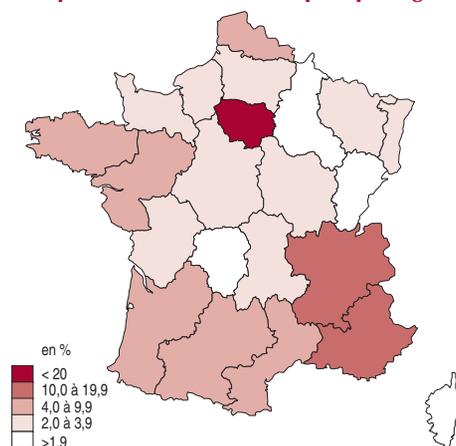
La **SARL** est dite à gérance majoritaire ou minoritaire. Que le gérant soit majoritaire (il détient la majorité des parts de la SARL) ou minoritaire (il n'est pas associé ou il ne détient qu'une minorité de parts), il se verse d'une part un revenu, d'autre part des produits des parts de la SARL. Le gérant minoritaire relève de la protection sociale des salariés et son revenu est assimilé à un salaire. Le gérant majoritaire est considéré comme non-salarié au sens de la législation sociale (comme l'entrepreneur individuel), c'est-à-dire qu'il exerce une activité professionnelle sans contrat de travail et sans lien de subordination à un employeur.

La **société anonyme** (SA), principale forme de sociétés par action, est dirigée par un PDG (président-directeur général), parfois assisté de DG (directeurs généraux). Tous sont alors considérés comme des salariés.

POUR EN SAVOIR PLUS

V. Fabre, « La hausse des créations d'entreprises se poursuit en 2004 », *Insee Première* n°1002, janvier 2005.

1. Répartition des chefs d'entreprise par région



Champ : chefs d'entreprise du champ ICS ; il couvre les activités économiques marchandes des secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, hors agriculture, activités financières et santé.

Source : répertoire des entreprises et des établissements (Sirene), fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004.

| Grandes régions (ZEAT) | Régions |
|------------------------|--|
| Région parisienne | Île-de-France |
| Méditerranée | Corse, Languedoc-Roussillon, Provence - Alpes - Côte d'Azur |
| Centre-Est | Auvergne, Rhône-Alpes |
| Sud-Ouest | Aquitaine, Limousin, Midi-Pyrénées |
| Ouest | Bretagne, Pays de la Loire, Poitou-Charentes |
| Est | Alsace, Franche-Comté, Lorraine |
| Nord | Nord - Pas-de-Calais |
| Bassin parisien | Basse-Normandie, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Haute-Normandie, Picardie |

2. Répartition des chefs d'entreprise par secteur d'activité et par grande région

en %

| | Industrie | | Construction | | Commerce | | Services | | Ensemble | |
|-------------------|-----------|----------|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 |
| Région parisienne | 10 | 7 | 10 | 9 | 28 | 24 | 53 | 60 | 100 | 100 |
| Méditerranée | 8 | 6 | 14 | 14 | 32 | 28 | 47 | 52 | 100 | 100 |
| Centre-Est | 11 | 9 | 15 | 14 | 30 | 26 | 44 | 51 | 100 | 100 |
| Sud-Ouest | 10 | 8 | 17 | 16 | 31 | 27 | 43 | 49 | 100 | 100 |
| Ouest | 9 | 8 | 17 | 16 | 31 | 27 | 43 | 49 | 100 | 100 |
| Est | 11 | 9 | 13 | 14 | 32 | 28 | 44 | 49 | 100 | 100 |
| Nord | 9 | 8 | 10 | 10 | 34 | 29 | 47 | 53 | 100 | 100 |
| Bassin parisien | 10 | 9 | 15 | 15 | 32 | 29 | 43 | 47 | 100 | 100 |
| Ensemble | 10 | 8 | 14 | 13 | 31 | 27 | 46 | 52 | 100 | 100 |

Lecture : en région parisienne, en 2003, sur 100 entreprises, 7 sont dans le secteur industriel, 9 dans la construction, 24 dans le commerce et 60 dans les services.

Champ : chefs d'entreprise du champ ICS ; il couvre les activités économiques marchandes des secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, hors agriculture, activités financières et santé.

Source : répertoire des entreprises et des établissements (Sirene), fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier.

3. Répartition des chefs d'entreprise par statut juridique selon la grande région

en %

| | Entrepreneurs individuels | | Gérants de SARL | | PDG de SA | | Ensemble | |
|-------------------|---------------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------|----------|------------|------------|
| | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 | 1993 | 2003 |
| Région parisienne | 51 | 46 | 38 | 48 | 11 | 6 | 100 | 100 |
| Méditerranée | 67 | 60 | 29 | 38 | 4 | 2 | 100 | 100 |
| Centre-Est | 66 | 61 | 26 | 35 | 8 | 4 | 100 | 100 |
| Sud-Ouest | 71 | 63 | 24 | 34 | 5 | 3 | 100 | 100 |
| Ouest | 72 | 64 | 22 | 33 | 6 | 3 | 100 | 100 |
| Est | 64 | 58 | 27 | 37 | 8 | 5 | 100 | 100 |
| Nord | 68 | 61 | 24 | 34 | 8 | 5 | 100 | 100 |
| Bassin parisien | 71 | 64 | 22 | 32 | 7 | 4 | 100 | 100 |
| Ensemble | 65 | 58 | 28 | 38 | 7 | 4 | 100 | 100 |

Lecture : en région parisienne, en 2003, sur 100 chefs d'entreprise, 46 sont entrepreneurs individuels, 48 gérants de SARL et 6 PDG de société anonyme.

Champ : chefs d'entreprise du champ ICS ; il couvre les activités économiques marchandes des secteurs de l'industrie, de la construction, du commerce et des services, hors agriculture, activités financières et santé.

Source : répertoire des entreprises et des établissements (Sirene), fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier.

Les 50 000 **dirigeants** salariés de l'industrie, soit un dirigeant salarié sur six, ont perçu, en 2003, un salaire annuel net moyen de 53 400 euros (*figure 1*). La moitié d'entre eux a perçu moins de 41 100 euros et un quart moins de 25 200 euros. À l'opposé, le quart des dirigeants les mieux rémunérés a touché plus de 65 900 euros nets annuels.

Plus le nombre de salariés de l'entreprise est grand, plus le salaire du dirigeant est élevé. Ainsi, un dirigeant employant plus de 20 salariés gagne 2,5 fois plus qu'un dirigeant d'une société de moins de 5 salariés (respectivement 78 400 euros nets annuels contre 31 700). Dans les plus grandes entreprises, les dirigeants sont souvent des PDG et perçoivent alors en moyenne 72 600 euros nets annuels. Les gérants minoritaires, qui sont plutôt à la tête de petites entreprises, gagnent en moyenne 33 700 euros nets annuels.

Les dirigeants industriels ont en moyenne 49 ans. Les plus âgés sont à la tête des entreprises les plus grandes et ont de ce fait les salaires les plus élevés (*figure 2*).

41% des dirigeants industriels salariés travaillent dans l'industrie des biens intermédiaires, 25 % dans l'industrie des biens d'équipement et 25 % dans l'industrie des biens de

consommation. Les autres (moins de 10 %) se répartissent dans trois secteurs : l'agro-alimentaire, l'automobile et l'énergie. Dans les trois premiers secteurs, le salaire moyen des dirigeants se situe entre 50 000 et 55 000 euros. C'est plus que dans le tertiaire, exception faite du conseil et assistance aux entreprises. Cette situation est à imputer à la taille plus grande des sociétés industrielles.

Seulement 13 % des dirigeants de l'industrie sont des femmes, ce qui place l'industrie en avant dernière position, devant le secteur de la construction. La proportion de dirigeantes est faible dans l'industrie des biens intermédiaires (11,5 %) et encore plus faible dans l'industrie des biens d'équipement (8,5 %). Seule l'industrie des biens de consommation se démarque avec un taux de 19 % de femmes dirigeantes. Les dirigeantes de l'industrie gagnent 30 % de moins que les hommes (39 000 euros nets annuels contre 55 500).

Depuis 1993, le salaire moyen en euros constants des dirigeants de l'industrie suit les évolutions de la conjoncture (*figure 3*). De 1993 à 1995, il a sensiblement baissé pour rebondir ensuite jusqu'en 2001. Au total en dix ans, il a augmenté de 0,5 % par an en moyenne. ■

DÉFINITION

Dirigeant : d'un point de vue juridique, les dirigeants de société sont ceux qui ont reçu mandat des propriétaires pour assurer la direction de la société, en leur nom. Il s'agit de dirigeants de société anonyme, de gérants minoritaires de société à responsabilité limitée (SARL) et de gérants non associés d'autres types de société. Dans le cas d'une société anonyme à conseil d'administration, la catégorie des dirigeants recouvre le président-directeur général (PDG) et éventuellement un ou deux directeurs généraux (DG). Dans celui des sociétés anonymes à directoire, il s'agit des membres du directoire, soit cinq personnes maximum.

SOURCE

Les salaires des dirigeants sont connus grâce aux DADS (déclarations annuelles de données sociales). Le salaire net est calculé à partir du salaire net fiscal disponible dans la DADS. Il est net de toutes cotisations sociales, y compris CSG (contribution sociale généralisée) et CRDS (contribution au remboursement de la dette sociale). Il ne comprend pas les participations.

POUR EN SAVOIR PLUS

F. Brouillet, « Une dirigeante de société gagne un tiers de moins que son homologue masculin » *Insee Première*, n° 951, mars 2004.

F. Brouillet, « Le salaire des dirigeants de société de 1993 à 2000 » *Insee Première*, n° 884, février 2003.

1. Salaire net annuel des dirigeants de l'industrie en 2003

en milliers d'euros

| Effectif déclaré au 31/12/2003 | Énergie | Agricole alimentaire | Automobile | Biens de consommation | Biens d'équipement | Biens intermédiaires | Ensemble | Répartition (%) |
|--------------------------------|-------------|----------------------|-------------|-----------------------|--------------------|----------------------|-------------|-----------------|
| Moins de 5 salariés | 30,8 | 30,2 | 35,7 | 29,0 | 32,7 | 33,5 | 31,7 | 28,6 |
| De 5 à 20 salariés | 96,4 | 41,2 | 42,4 | 43,5 | 42,8 | 43,1 | 43,1 | 36,9 |
| Plus de 20 salariés | 66,8 | 75,7 | 90,9 | 85,9 | 75,7 | 76,5 | 78,4 | 34,5 |
| Ensemble | 94,1 | 59,0 | 66,1 | 51,7 | 51,3 | 53,7 | 53,4 | 100,0 |

Champ : dirigeants de société salariés de l'industrie, travaillant à temps complet.

Source : DADS 2003, Insee.

2. Répartition et salaire net annuel des dirigeants de l'industrie en 2003

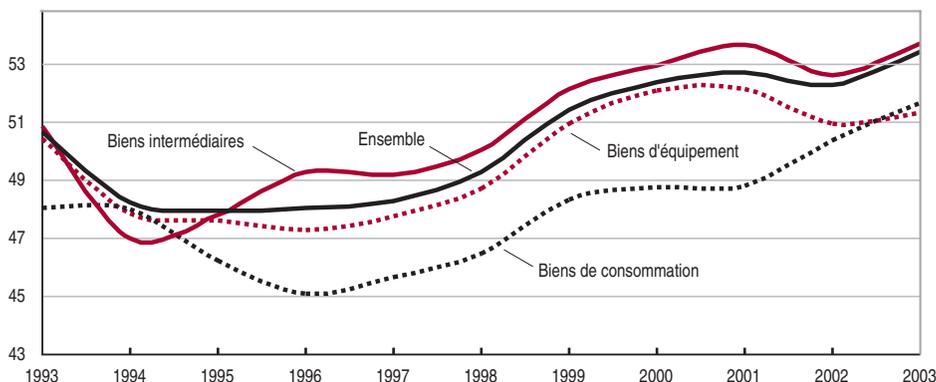
| | Répartition (%) | Salaire net annuel (milliers d'euros) |
|-------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Âge du dirigeant | | |
| Moins de 30 ans | 2,5 | 24,5 |
| 30 à 39 ans | 14,5 | 39,8 |
| 40 à 49 ans | 30,8 | 51,2 |
| 50 ans et plus | 52,3 | 59,7 |
| Sexe | | |
| Femme | 13,0 | 39,0 |
| Homme | 87,0 | 55,5 |
| Région | | |
| Île-de-France | 21,1 | 64,3 |
| Province | 78,9 | 50,5 |

Champ : dirigeants de société salariés de l'industrie, travaillant à temps complet.

Source : DADS 2003, Insee.

3. Évolution du salaire net annuel moyen en euros constants des dirigeants de l'industrie de 1993 à 2003

en milliers d'euros



Champ : dirigeants de société salariés de l'industrie, travaillant à temps complet.

Source : DADS de 1993 à 2003, Insee.

Les 40 000 dirigeants salariés de la construction, soit un dirigeant salarié sur sept, perçoivent, en 2003, un salaire annuel net moyen de 36 400 euros (*figure 1*). La moitié d'entre eux a perçu moins de 28 500 euros et un quart moins de 19 500. À l'opposé, le quart des dirigeants les mieux rémunérés gagne plus de 44 600 euros nets annuels.

Plus le nombre de salariés de son entreprise est grand, plus le salaire du dirigeant est élevé. Ainsi, un dirigeant employant plus de 20 salariés gagne près de 2,5 fois plus qu'un dirigeant d'une société de moins de 5 salariés. Dans les plus grandes entreprises, les sociétés anonymes (SA), les dirigeants sont alors PDG et perçoivent alors en moyenne 61 600 euros nets annuels. Les gérants minoritaires (dirigeants de SARL), qui sont plutôt à la tête de petites entreprises, gagnent en moyenne 29 800 euros net par an.

L'âge moyen des dirigeants de la construction est de 47 ans. En moyenne, l'âge du dirigeant augmente avec la taille de l'entreprise, et de ce fait son salaire suit (*figure 2*).

9 % des dirigeants salariés dans la construction travaillent dans les sous-secteurs des

travaux publics et 91 % dans le bâtiment (28 % dans le gros œuvre et 63 % dans le second œuvre). Dans le bâtiment, les salaires moyens sont proches entre le gros œuvre et le second œuvre. Les salaires moyens les plus élevés se situent dans les travaux publics, même à taille égale.

7 % des dirigeants salariés dans la construction sont des femmes. Elles sont mieux représentées dans les travaux publics (9 %). En moyenne, elles perçoivent 18 % de moins que leurs homologues masculins, soit un différentiel plus faible que celui observé dans les autres secteurs.

Depuis 1993, le salaire moyen en euros constants des dirigeants de la construction suit en moyenne les évolutions de la conjoncture (*figure 3*). De 1993 à 1997, période de basse conjoncture pour le secteur, il a diminué assez nettement. Depuis, il est mieux orienté. Au total, en 10 ans, il a stagné à - 0,1 % par an en moyenne. Les dirigeants de la construction ont moins profité de la période de reprise de la fin des années 1990 que les autres. ■

DÉFINITION

Les salaires des dirigeants sont connus ici grâce aux DADS (déclarations annuelles de données sociales). Le salaire net est calculé à partir du salaire net fiscal disponible dans la DADS. Il est net de toutes cotisations sociales, y compris CSG (contribution sociale généralisée) et CRDS (contribution au remboursement de la dette sociale). Il ne comprend pas les participations.

Dirigeant : d'un point de vue juridique, les dirigeants de société sont ceux qui ont reçu mandat des propriétaires pour assurer la direction de la société, en leur nom. Il s'agit de dirigeants de société anonyme, de gérants minoritaires de société à responsabilité limitée (SARL) et de gérants non associés d'autres types de société. Dans le cas d'une société anonyme à conseil d'administration, la catégorie des dirigeants recouvre le président-directeur général (PDG) et éventuellement un ou deux directeurs généraux (DG). Dans celui des sociétés anonymes à directoire, il s'agit des membres du directoire, soit cinq personnes maximum.

POUR EN SAVOIR PLUS

F. Brouillet « Une dirigeante de société gagne un tiers de moins que son homologue masculin » *Insee Première*, n° 951, mars 2004.

F. Brouillet « Le salaire des dirigeants de société de 1993 à 2000 » *Insee Première*, n° 884, février 2003.

1. Salaire net annuel des dirigeants de la construction en 2003

en milliers d'euros

| Effectif déclaré au 31/12/2003 | Bâtiment (gros œuvre) | Bâtiment (second œuvre) | Travaux publics | Ensemble de la construction |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------|-----------------------------|
| Moins de 5 salariés | 25,5 | 26,5 | 31,0 | 26,5 |
| De 5 à 20 salariés | 33,4 | 37,1 | 39,4 | 36,3 |
| Plus de 20 salariés | 60,7 | 61,7 | 65,0 | 62,1 |
| Ensemble | 34,2 | 36,0 | 45,6 | 36,4 |

Champ : les dirigeants de société salariés de la construction, travaillant à temps complet.

Source : DADS 2003, Insee.

2. Répartition et salaire net annuel des dirigeants de la construction en 2003

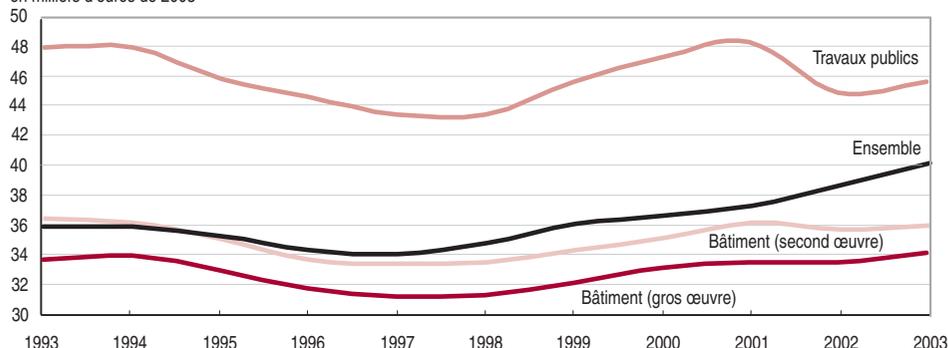
| | Répartition (%) | Salaire net annuel (milliers d'euros) |
|---------------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Âge du dirigeant | | |
| Moins de 30 ans | 4,5 | 19,7 |
| 30 à 39 ans | 20,5 | 28,8 |
| 40 à 49 ans | 31,5 | 35,5 |
| 50 ans et plus | 43,5 | 41,9 |
| Sexe | | |
| Femme | 6,9 | 30,1 |
| Homme | 93,1 | 36,8 |
| Région | | |
| Île-de-France | 24,9 | 40,2 |
| Province | 75,1 | 35,1 |
| Effectif déclaré au 31/12/2003 | | |
| Moins de 5 salariés | 43,0 | 26,5 |
| De 5 à 20 salariés | 41,5 | 36,3 |
| Plus de 20 salariés | 15,5 | 62,1 |

Champ : les dirigeants de société salariés de la construction, travaillant à temps complet.

Source : DADS 2003, Insee.

3. Évolution du salaire net annuel moyen en euros constants des dirigeants de la construction de 1993 à 2003

en milliers d'euros de 2003



Champ : les dirigeants de société salariés de la construction, travaillant à temps complet.

Source : DADS de 1993 à 2003, Insee.

Les 100 000 **dirigeants** salariés du commerce représentent un tiers des dirigeants salariés. En 2003, ils ont perçu un salaire annuel net moyen de 40 000 euros (*figure 1*). La moitié d'entre eux a perçu moins de 28 700 euros et un quart moins de 18 300 euros. À l'opposé, le quart des dirigeants les mieux rémunérés a touché plus de 48 100 euros nets annuels.

En moyenne, plus l'entreprise emploie de salariés, plus le salaire du dirigeant est élevé. Ainsi, un dirigeant qui emploie moins de 5 salariés a un salaire inférieur de 33 % à celui employant entre 5 et 20 salariés (respectivement 27 000 euros nets annuels contre 40 200). Les dirigeants d'entreprises de plus de 20 salariés perçoivent eux 88 % de mieux (75 600 euros nets annuels). La taille de l'entreprise est corrélée à son statut juridique (SA ou SARL). Aussi les PDG de SA perçoivent-ils en moyenne des salaires plus de deux fois supérieurs à ceux des gérants minoritaires de SARL qui sont souvent à la tête de petites entreprises (63 000 euros contre 28 100).

Les dirigeants du commerce sont âgés en moyenne de 48 ans. Les jeunes ont des salaires moins élevés que leurs aînés (*figure 2*). Jusqu'à 45 ans, taille de l'entreprise et salaire du dirigeant augmentent de concert. Au-delà, la taille moyenne des commerces se stabilise, et l'augmentation du salaire moyen correspond plutôt à une valorisation de l'expérience professionnelle.

Le commerce de détail regroupe 42 % des dirigeants salariés du commerce, l'automobile (commerce et réparation) 20 % et le commerce de gros 38 %. Dans ce dernier secteur, les dirigeants perçoivent des salaires très supérieurs à ceux de leur homologues du commerce automobile ou du commerce de détail (respectivement 52 600 euros nets par an en moyenne, contre 33 100 et 32 000) et cela quelle que soit la taille de leur entreprise.

Dans le commerce, un dirigeant sur cinq est une femme. C'est dans le commerce de détail que celles-ci sont les plus nombreuses. Le salaire moyen des femmes dirigeantes est inférieur de plus de 30 % à celui de des hommes (29 600 euros nets annuels contre 42 700) car le plus souvent, elles dirigent des entreprises plus petites. Néanmoins, à taille d'entreprise équivalente, leur salaire reste inférieur.

Dans ce secteur, le pouvoir d'achat des dirigeants fluctue au rythme de la conjoncture : de 1993 à 1996, dans un contexte de morosité économique, il a diminué de 1,5 % par an en moyenne.

Au cours des sept années suivantes, dans un contexte plus favorable, il a augmenté de 2,2 % par an en moyenne. Ainsi, dans le secteur de l'automobile le salaire retrouve, en 2002 seulement, son niveau de 1993 (*figure 3*). Dans le commerce de détail et le commerce de gros, le rebond a été plus marqué ; en dix ans, le pouvoir d'achat pour l'ensemble a augmenté en moyenne de 1,1 % par an. ■

DÉFINITION

Les salaires des dirigeants sont connus grâce aux DADS (déclarations annuelles de données sociales). Le salaire net est calculé à partir du salaire net fiscal disponible dans la DADS. Il est net de toutes cotisations sociales, y compris CSG (contribution sociale généralisée) et CRDS (contribution au remboursement de la dette sociale). Il ne comprend pas les participations.

Dirigeant : d'un point de vue juridique, les dirigeants de société sont ceux qui ont reçu mandat des propriétaires pour assurer la direction de la société en leur nom. Il s'agit de dirigeants de société anonyme, de gérants minoritaires de société à responsabilité limitée (SARL) et de gérants non associés d'autres types de société. Dans le cas d'une société anonyme à conseil d'administration, la catégorie des dirigeants recouvre le président-directeur général (PDG) et éventuellement un ou deux directeurs généraux (DG). Dans celui des sociétés anonymes à directoire, il s'agit des membres du directoire, soit cinq personnes maximum.

POUR EN SAVOIR PLUS

I. Baudequin et F. Brouillet « Les revenus d'activité des commerçants » *Insee Première*, n° 1020, mai 2005.

F. Brouillet « Une dirigeante de société gagne un tiers de moins que son homologue masculin » *Insee Première*, n° 951, mars 2004.

F. Brouillet « Le salaire des dirigeants de société de 1993 à 2000 » *Insee Première*, n° 884, février 2003.

1. Salaire net annuel des dirigeants du commerce en 2003

en milliers d'euros

| Effectif déclaré au 31/12/2003 | Détail | Vente et réparation automobile | Gros | Ensemble du commerce | Répartition (%) |
|--------------------------------|-------------|--------------------------------|-------------|----------------------|-----------------|
| Moins de 5 salariés | 22,3 | 23,5 | 35,9 | 27,0 | 46,6 |
| De 5 à 20 salariés | 33,5 | 32,9 | 51,4 | 40,2 | 38,2 |
| Plus de 20 salariés | 66,3 | 64,3 | 85,1 | 75,6 | 15,2 |
| Ensemble | 32,0 | 33,1 | 52,6 | 40,0 | 100,0 |

Champ : dirigeants de société salariés du commerce, travaillant à temps complet.
Source : DADS 2003, Insee.

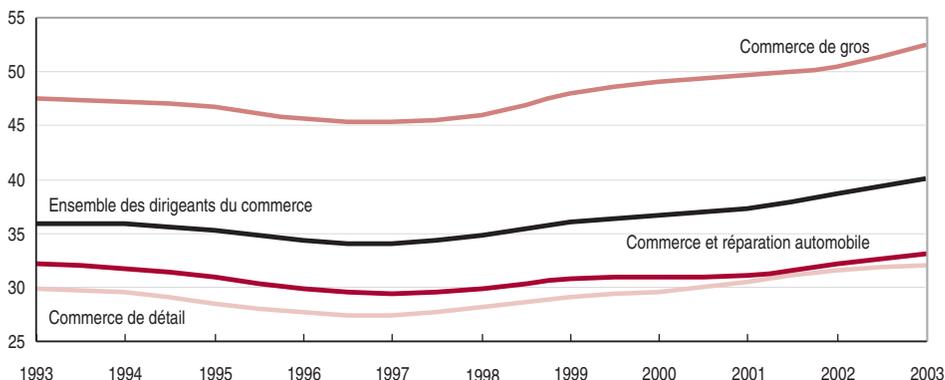
2. Répartition et salaire net annuel des dirigeants du commerce en 2003

| | Répartition (%) | Salaire net annuel (milliers d'euros) |
|-------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Âge du dirigeant | | |
| Moins de 30 ans | 3,7 | 20,9 |
| 30 à 39 ans | 18,3 | 32,0 |
| 40 à 49 ans | 31,5 | 39,5 |
| 50 ans et plus | 46,5 | 44,8 |
| Sexe | | |
| Femme | 20,4 | 29,6 |
| Homme | 79,6 | 42,7 |
| Région | | |
| Île-de-France | 27,1 | 49,1 |
| Province | 72,9 | 36,7 |

Champ : dirigeants de société salariés du commerce, travaillant à temps complet.
Source : DADS 2003, Insee.

3. Évolution du salaire net annuel moyen en euros constants des dirigeants du commerce de 1993 à 2003

en milliers d'euros de 2003



Champ : dirigeants de société salariés du commerce, travaillant à temps complet.
Source : DADS de 1993 à 2003, Insee.

Les 90 000 **dirigeants** salariés dans les secteurs des services, qui représentent plus d'un dirigeant salarié sur quatre, ont perçu en 2003 un salaire annuel net moyen de 51 800 euros (*figure 1*). La moitié d'entre eux a perçu moins de 35 200 euros et un quart moins de 19 000 euros. À l'opposé, le quart des dirigeants les mieux rémunérés a touché plus de 63 200 euros nets annuels.

Plus il a de salariés, plus le dirigeant a un salaire élevé. Ainsi, un dirigeant employant plus de 20 salariés gagne près de 2,5 fois plus qu'un dirigeant d'une société de moins de 5 salariés (respectivement 86 900 euros nets annuels contre 36 800). Dans les plus grandes entreprises, les dirigeants sont souvent des PDG et perçoivent alors en moyenne 78 000 euros nets annuels. Les gérants minoritaires, qui sont plutôt à la tête de petites entreprises, gagnent en moyenne, 30 600 euros nets annuels.

La moitié de ces dirigeants salariés travaille dans les services aux entreprises, un quart dans les services aux particuliers, viennent ensuite les transports (11 %), les activités immobilières (9 %) et les activités financières (5 %). L'échelle des salaires est étendue dans

les services puisqu'elle va de 27 900 euros nets annuels pour les services aux particuliers (hôtels, cafés, restaurants, coiffeurs...) à 95 100 pour les activités financières (intermédiation financière, assurance). C'est l'Île-de-France qui offre les salaires les plus attractifs à ses dirigeants, plus particulièrement dans les services aux particuliers et les activités financières.

20 % des dirigeants dans les services sont des femmes, relativement plus nombreuses dans les secteurs les moins rémunérateurs (32 % dans les services aux particuliers contre respectivement 11 % et 15 % dans les activités financières et les services aux entreprises). En moyenne, elles gagnent donc 40 % de moins que les hommes (*figure 2*). Depuis 1993, le salaire moyen en euros constants des dirigeants des services suit les évolutions de la conjoncture (*figure 3*). De 1993 à 1997, il a légèrement diminué, puis il a beaucoup augmenté jusqu'en 2003. Au total, en 10 ans, il a augmenté de 1,9 % par an en moyenne. Les dirigeants des services aux entreprises ont plus profité de la période de reprise que les autres. ■

DÉFINITION

Les salaires des dirigeants sont connus grâce aux DADS (déclarations annuelles de données sociales). Le salaire net est calculé à partir du salaire net fiscal disponible dans la DADS. Il est net de toutes cotisations sociales, y compris CSG (contribution sociale généralisée) et CRDS (contribution au remboursement de la dette sociale). Il ne comprend pas les participations.

Dirigeant : d'un point de vue juridique, les dirigeants de société sont ceux qui ont reçu mandat des propriétaires pour assurer la direction de la société en leur nom. Il s'agit de dirigeants de société anonyme, de gérants minoritaires de société à responsabilité limitée (SARL) et de gérants non associés d'autres types de société. Dans le cas d'une société anonyme à conseil d'administration, la catégorie des dirigeants recouvre le président-directeur général (PDG) et éventuellement un ou deux directeurs généraux (DG). Dans celui des sociétés anonymes à directoire, il s'agit des membres du directoire, soit cinq personnes maximum.

POUR EN SAVOIR PLUS

I. Baudequin et F. Brouillet, « Les revenus d'activité des commerçants » *Insee Première* n° 1020, mai 2005.

F. Brouillet, « Une dirigeante de société gagne un tiers de moins que son homologue masculin » *Insee Première* n° 951, mars 2004.

F. Brouillet, « Le salaire des dirigeants de société de 1993 à 2000 » *Insee Première* n° 884, février 2003.

1. Salaire net annuel des dirigeants des services en 2003

en milliers d'euros

| Effectif déclaré au 31/12/2003 | Activités financières | Activités immobilières | Services aux entreprises | Services aux particuliers | Transports | Ensemble | Proportion (%) |
|--------------------------------|-----------------------|------------------------|--------------------------|---------------------------|-------------|-------------|----------------|
| Moins de 5 salariés | 62,8 | 34,2 | 45,7 | 19,8 | 25,9 | 36,8 | 47,4 |
| De 5 à 20 salariés | 86,6 | 55,5 | 64,0 | 28,1 | 35,7 | 50,7 | 35,7 |
| Plus de 20 salariés | 144,0 | 99,0 | 99,2 | 55,9 | 57,8 | 86,9 | 16,9 |
| Ensemble | 95,1 | 46,6 | 63,4 | 27,9 | 39,2 | 51,8 | 100,0 |

Champ : dirigeants de société salariés des services, travaillant à temps complet.
Source : DADS 2003, Insee.

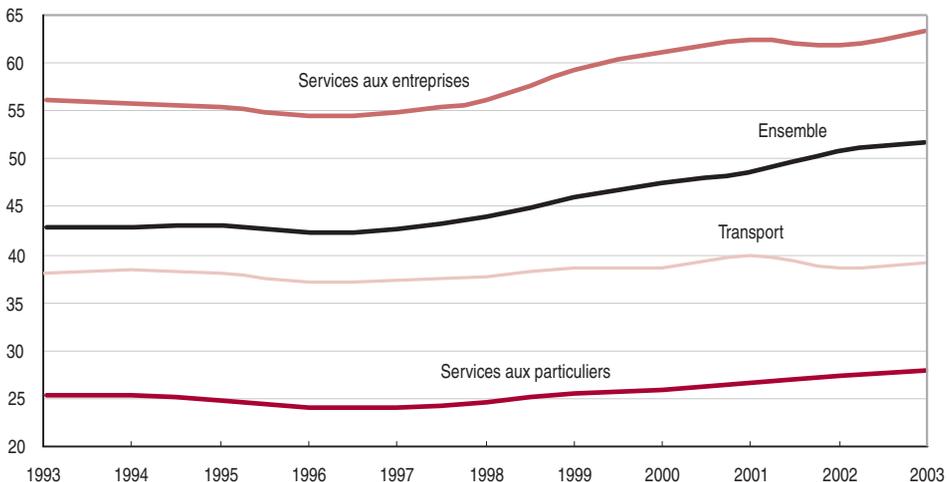
2. Répartition et salaire net annuel des dirigeants des services en 2003

| | Répartition (%) | Salaire net annuel (milliers d'euros) |
|-------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Âge du dirigeant | | |
| Moins de 30 ans | 4,3 | 22,5 |
| 30 à 39 ans | 19,4 | 35,3 |
| 40 à 49 ans | 31,1 | 50,4 |
| 50 ans et plus | 45,2 | 61,8 |
| Sexe | | |
| Femme | 20,3 | 33,8 |
| Homme | 79,7 | 56,3 |
| Région | | |
| Île-de-France | 37,2 | 65,4 |
| Province | 62,8 | 43,6 |

Champ : dirigeants de société salariés des services, travaillant à temps complet.
Source : DADS 2003, Insee.

3. Évolution du salaire net annuel moyen en euros constants des dirigeants des services de 1993 à 2003

en milliers d'euros de 2003



Champ : dirigeants de société salariés des services, travaillant à temps complet.
Source : DADS de 1993 à 2003, Insee.

On dénombre, en 2003, environ 176 000 petites entreprises de moins de 20 salariés, dont 39 % sont des entreprises individuelles. Cette proportion était de 46 % en 1993 et de 57 % en 1987. En dix ans, le nombre de petites entreprises industrielles (hors artisanat commercial et énergie) a ainsi diminué de 6 %, le développement des petites sociétés n'ayant pu compenser la chute du nombre d'entreprises individuelles (- 20 %) (figure 1).

En 2003, 45 % des entreprises individuelles se situent dans les biens de consommation (habillement, meubles, imprimerie...), 28 % dans les biens intermédiaires (produits minéraux, textile, métallurgie...), 20 % dans les biens d'équipement (mécaniques, électriques...), le reste se répartissant entre le secteur automobile et l'agro-alimentaire. C'est dans les biens de consommation que la part des entreprises individuelles s'est le moins érodée en dix ans (- 6 points contre - 9 pour les autres secteurs).

En 2003, les **entrepreneurs individuels** de l'industrie déclarent en moyenne un **revenu annuel net d'activité** (RCAI) de 19 600 euros. La moitié d'entre eux gagnent moins de 14 000 euros ; le quart le mieux rémunéré plus de 25 000 euros et le quart le moins rémunéré moins de 6 000 euros, soit un rapport interquartile de 4,2, dispersion un peu supérieure à celle observée pour l'ensemble des entrepreneurs individuels (3,6) (figure 3).

Environ 20 % des entreprises individuelles ont à leur tête une femme avec un revenu annuel net d'activité de 12 400 euros, inférieur de 40 % à celui des hommes. L'écart est moins grand dans le secteur des biens d'équipement, mais c'est aussi celui où elles sont plus souvent « employeurs » que les hommes. Dans l'ensemble et quel que soit le

secteur industriel, les femmes « employeurs » ont autant ou presque autant de salariés que leurs homologues masculins (entre 2 et 2,5 salariés).

Quand il est employeur, le revenu net moyen d'activité d'un entrepreneur individuel avoisine 33 000 euros, soit plus du double de celui qui n'a pas de salarié, mais c'est toujours le secteur des biens d'équipement qui est le plus lucratif, que l'entrepreneur soit employeur ou non (figure 4).

Comme dans le transport et à l'inverse d'autres secteurs, l'âge joue peu sur le niveau de revenu d'activité (figure 2). Cela s'explique par le fait que la proportion d'employeurs augmente peu avec l'âge. Par contre, plus l'employeur est âgé, plus il a de salariés (2,5 pour les 50 ans ou plus contre 2 pour les moins de 40 ans).

L'effet de l'expérience peut s'apprécier aussi à travers l'âge de l'entreprise. Ainsi dans une entreprise de plus de quinze ans, le revenu net moyen d'activité d'un entrepreneur individuel est 1,4 fois celui d'une entreprise de moins de cinq ans.

Entre 1993 et 2003, pour l'ensemble de l'industrie, le revenu réel d'activité des entrepreneurs individuels a légèrement diminué. Pour les biens d'équipement, il augmente. Entre 1993 et 1996, les entrepreneurs individuels n'échappent pas à la mauvaise conjoncture et subissent tous des pertes de revenus en monnaie constante. L'année 1997 marque un coup d'arrêt à cette dégradation et l'embellie dure jusqu'à 2000. Depuis lors, le revenu réel d'activité décline de nouveau. Entre 2002 et 2003, la perte est de - 3,4 %, après - 1,9 % entre 2001 et 2002 et - 0,9 % entre 2000 et 2001. Le revenu réel de 2003 passe ainsi sous la barre de celui de 1998. ■

SOURCES ET DÉFINITIONS

Entrepreneur individuel : travailleur indépendant qui exerce une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur. L'entrepreneur individuel peut travailler seul ou être employeur.

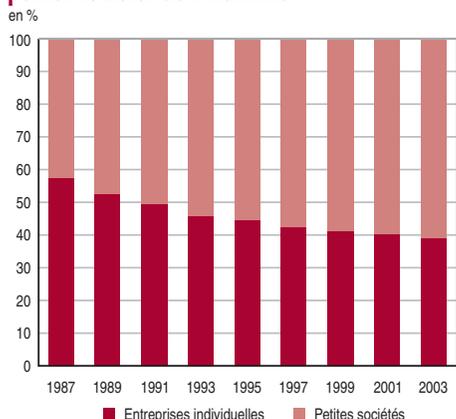
Revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel : est équivalent au RCAI (résultat courant avant impôts), égal à la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier.

Les données proviennent d'un rapprochement des fichiers fiscaux des entreprises imposées aux bénéfices industriels et commerciaux (BIC) 2003 et aux bénéfices non commerciaux et du fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004, géré par l'Insee (Sirene). Dans le répertoire Sirene, on enregistre les mouvements économiques et légaux affectant ces unités.

POUR EN SAVOIR PLUS

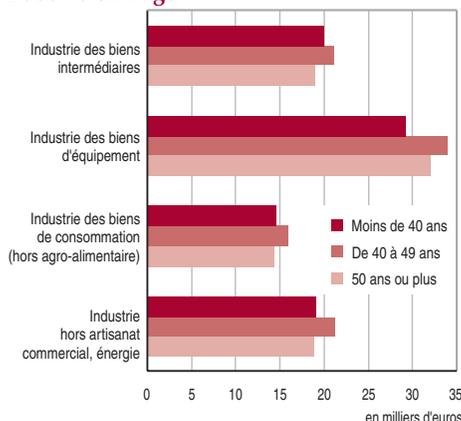
I. Baudequin : « Entrepreneurs individuels : des revenus en forte baisse entre 1990 et 1997 », *Insee Première*, n° 732, janvier 2004.

1. Répartition entre entreprises individuelles et petites sociétés de l'industrie



Lecture : en 1995, sur 100 entreprises du champ, 45 sont des entreprises individuelles et 55 sont des petites sociétés. Champ : entreprises de moins de vingt salariés de l'industrie, hors artisanat commercial et énergie. Source : répertoire Sirene, bases sur la démographie des entreprises.

2. RCAI des entrepreneurs individuels en 2003 selon l'âge



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés de l'industrie, hors artisanat commercial et énergie.

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

3. RCAI en 2003 selon le sexe, dispersion de ce RCAI et évolution annuelle depuis 1993

| Secteur d'activité | Hommes | Femmes | en milliers d'euros | | | en % par an | | | |
|---|-------------|-------------|---------------------|-------------|------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| | | | Ensemble | | | 1993-1996 | 1996-2003 | 2002-2003 | 1993-2003 |
| | | | Moyenne | Médiane | Rapport inter-quartile | | | | |
| Industrie hors artisanat commercial, énergie dont : | 21,4 | 12,4 | 19,6 | 14,0 | 4,2 | -3,6 | 0,6 | -3,4 | -0,7 |
| Industrie des biens de consommation (hors agro-alimentaire) | 16,2 | 11,1 | 14,8 | 11,0 | 3,8 | -5,2 | 0,8 | -4,6 | -1,0 |
| Industrie des biens d'équipement | 31,2 | 25,6 | 30,8 | 23,0 | 3,4 | -2,5 | 1,6 | 1,0 | 0,4 |
| Industrie des biens intermédiaires | 21,3 | 12,9 | 19,9 | 14,0 | 4,3 | -1,7 | 0 | -3,9 | -0,5 |

Lecture : le rapport interquartile pour l'ensemble de l'industrie, hors artisanat commercial et énergie, est de 4,2 car 25 % des petits entrepreneurs de l'industrie ont des revenus inférieurs à 6 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 25 000 euros, soit 4,2 fois plus.

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés de l'industrie, hors artisanat et énergie.

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

4. RCAI en 2003 selon les caractéristiques de l'entreprise

| Secteur d'activité | Taille de l'entreprise | | Ancienneté de l'entreprise | | | Nombre d'entreprises individuelles (milliers) |
|---|------------------------|-----------------|----------------------------|----------------|----------------|---|
| | Sans salarié | 1 à 19 salariés | Moins de 5 ans | 5 ans à 14 ans | 15 ans ou plus | |
| Industrie hors artisanat commercial, énergie dont : | 15,3 | 32,6 | 16,0 | 20,2 | 22,2 | 68,7 |
| Industrie des biens de consommation (hors agro-alimentaire) | 12,7 | 23,4 | 11,8 | 15,3 | 17,0 | 31,1 |
| Industrie des biens d'équipement | 22,6 | 46,3 | 27,2 | 32,3 | 33,3 | 14,1 |
| Industrie des biens intermédiaires | 15,8 | 31,5 | 16,6 | 20,5 | 21,9 | 18,9 |

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés de l'industrie, hors artisanat et énergie.

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

Au 31 décembre 2003, il y a en France environ 332 000 petites entreprises de moins de 20 salariés dans le secteur de la construction, situées principalement dans le bâtiment. 62 % d'entre elles sont des entreprises individuelles contre 75 % en 1993 et 82 % en 1987 (figure 1). Depuis vingt ans, leur nombre ne cesse de diminuer : fortement entre 1987 et 1993 (- 23 %), plus doucement entre 1993 et 2003 (- 11 %). Même si le nombre de petites sociétés a doublé entre 1987 et 2003, le nombre total de petites entreprises a ainsi diminué sur la période. Cependant, après avoir atteint un niveau plancher de 297 000 en 1997, cette population s'accroît modérément depuis lors.

En 2003, le **revenu annuel net d'activité** (RCAI) des **entrepreneurs individuels** du BTP s'établit à 24 300 euros en moyenne. La moitié d'entre eux déclarent moins de 20 000 euros de revenus nets ; le quart le mieux rémunéré plus de 31 000 euros et le quart le moins rémunéré moins de 12 000 euros, soit un rapport interquartile de 2,6, comme pour les entrepreneurs individuels des transports. Cette dispersion est plus forte dans les travaux publics que dans le bâtiment, alors même que les revenus y sont plus bas (figure 3).

La sphère patronale du BTP compte peu de femmes (2 %). En 2003 elles ont gagné, en moyenne, 20 200 euros nets contre 24 400 pour leurs homologues masculins.

Comme dans les autres secteurs, pour les entrepreneurs individuels du BTP, avoir des salariés est un déterminant essentiel du niveau de revenu (figure 4). Quand ils sont employeurs, leur revenu moyen s'élève à 31 900 euros soit 1,6 fois celui des entrepreneurs travaillant

seuls. Ces employeurs ont en moyenne 2,4 salariés, ce qui les situe au même niveau que l'ensemble des entrepreneurs individuels.

Comme pour le secteur du transport, l'âge de l'entrepreneur, et avec lui son expérience professionnelle jouent peu sur le revenu. Ainsi, les quinquagénaires ont un revenu de 24 800 euros contre 25 700 pour les quadragénaires et 24 100 pour les plus jeunes. Ce constat de baisse de revenu au-delà de 50 ans se vérifie pour le bâtiment mais pas pour les travaux publics (figure 2). L'effet de l'expérience peut s'apprécier aussi à travers l'âge de l'entreprise, sachant que les entreprises sont particulièrement fragiles dans leur phase de création et que leur taux de survie se stabilise après cinq ans d'existence. Effectivement, plus l'entreprise est ancienne, plus sa taille est importante et plus les revenus qu'elle génère sont élevés : dans une entreprise de plus de quinze ans, le revenu moyen de l'entrepreneur est 1,2 fois plus élevé que celui d'un entrepreneur d'une entreprise de moins de cinq ans, mais cet effet est moins marqué que dans d'autres secteurs.

Entre 1993 et 2003, le revenu réel des entrepreneurs individuels du BTP a augmenté de 1,4 % par an. En début de période (1993-1996), la mauvaise conjoncture touche l'activité du secteur, ce qui se traduit par une diminution de plus de 4 % par an du revenu réel d'activité. Puis, les quatre années suivantes, les entrepreneurs tirent profit de l'embellie économique puisque leur revenu réel augmente tous les ans de + 7,8 %. De 2000 à 2002, le revenu réel baisse à nouveau, mais l'année 2003 semble amorcer un renversement de tendance. ■

DÉFINITIONS

Entrepreneur individuel : travailleur indépendant qui exerce une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur. L'entrepreneur individuel peut travailler seul ou être employeur.

Revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel : est équivalent au RCAI (résultat courant avant impôts), égal à la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier.

Les données proviennent d'un rapprochement des fichiers fiscaux des entreprises imposées aux bénéfices industriels et commerciaux (BIC) 2003 et du fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004, géré par l'Insee (Sirene). Dans le répertoire Sirene, on enregistre les mouvements économiques et légaux affectant ces unités.

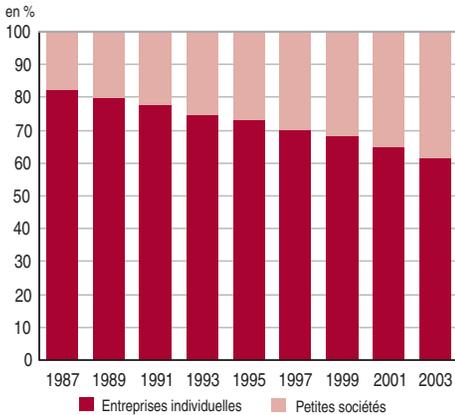
POUR EN SAVOIR PLUS

I. Baudequin : « Entrepreneurs individuels : des revenus en forte baisse entre 1990 et 1997 », *Insee Première* n° 732, janvier 2004.

I. Baudequin et F. Brouillet : « Les revenus d'activité des commerçants », *Insee Première* n° 1020, mai 2005.

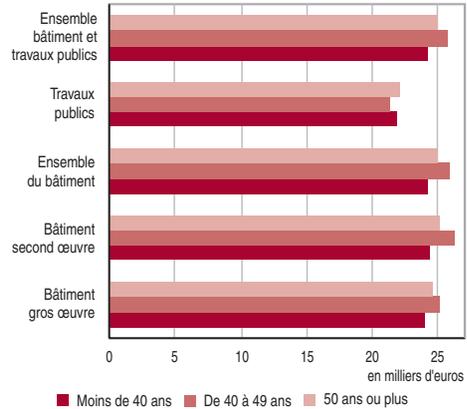
des entrepreneurs individuels de la construction 14

1. Répartition entre entreprises individuelles et petites sociétés de la construction



Lecture : en 1995, sur 100 entreprises du champ, 73 sont des entreprises individuelles et 27 sont des petites sociétés.
Champ : petites entreprises de moins de vingt salariés du BTP.
Source : répertoire Sirene, bases sur la démographie des entreprises.

2. RCAI des entrepreneurs individuels en 2003 selon l'âge



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du BTP.
Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

3. RCAI en 2003 selon le sexe, dispersion de ce RCAI et évolution annuelle depuis 1993

| Secteur d'activité | en milliers d'euros | | | | | en % par an | | | |
|---|---------------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|--------------|------------|------------|------------|
| | Hommes | Femmes | Ensemble | | | 1993-1996 | 1996-2003 | 2002-2003 | 1993-2003 |
| | | | Moyenne | Médiane | Rapport inter-quartile | | | | |
| Bâtiment gros œuvre | 24,0 | 19,1 | 23,8 | 19,0 | 2,8 | - 4,5 | 4,3 | 1,4 | 1,6 |
| Bâtiment second œuvre | 24,7 | 20,4 | 24,6 | 20,7 | 2,5 | - 3,8 | 3,6 | - 0,1 | 1,3 |
| Ensemble du bâtiment | 24,5 | 20,0 | 24,4 | 20,0 | 2,6 | - 4,0 | 3,8 | 0,2 | 1,4 |
| Travaux publics | 21,8 | 24,4 | 21,9 | 17,0 | 3,2 | - 5,8 | 3,7 | - 1,2 | 0,8 |
| Ensemble (bâtiment et travaux publics) | 24,4 | 20,2 | 24,3 | 20,0 | 2,6 | - 4,1 | 3,8 | 0,2 | 1,4 |

Lecture : Le rapport interquartile pour l'ensemble du BTP est de 2,6 car 25 % des petits entrepreneurs du BTP ont des revenus inférieurs à 12 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 31 000 euros, soit 2,6 fois plus.
Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du BTP.
Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

4. RCAI en 2003 selon les caractéristiques de l'entreprise

| Secteur d'activité | Taille de l'entreprise | | Ancienneté de l'entreprise | | | Nombre d'entreprises individuelles (milliers) |
|---|------------------------|-----------------|----------------------------|----------------|----------------|---|
| | Sans salarié | 1 à 19 salariés | Moins de 5 ans | 5 ans à 14 ans | 15 ans ou plus | |
| Bâtiment gros œuvre | 18,6 | 30,0 | 21,3 | 24,8 | 26,7 | 46,0 |
| Bâtiment second œuvre | 20,0 | 32,6 | 21,9 | 25,3 | 27,2 | 149,3 |
| Ensemble du bâtiment | 19,7 | 32,0 | 21,7 | 25,2 | 27,1 | 195,2 |
| Travaux publics | 18,6 | 30,6 | 20,4 | 21,6 | 22,7 | 9,3 |
| Ensemble (bâtiment et travaux publics) | 19,7 | 31,9 | 21,7 | 25,0 | 26,9 | 204,5 |

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du BTP.
Source : bénéfices industriels et commerciaux (BIC), bénéfices non commerciaux (BNC) redressés par la structure par taille de chaque secteur dans Sirene.

Au 31 décembre 2003, dans le secteur du commerce, on dénombre environ 670 000 petites entreprises de moins de 20 salariés. La moitié d'entre elles sont des entreprises individuelles mais globalement ce statut décline (- 20 % en 10 ans) au profit des petites sociétés (+ 27 % en 10 ans - *figure 1*). Dans le commerce de détail et la pharmacie, les entreprises individuelles restent majoritaires fin 2003 (environ 60 %). À l'inverse, dans le commerce de gros et dans le secteur de l'automobile, leur poids est nettement plus réduit (respectivement 24 % et 38 %). En 2003, **le revenu annuel net d'activité des entrepreneurs individuels** du commerce s'élève à 23 300 euros en moyenne. La moitié des entrepreneurs individuels du commerce déclare moins de 15 000 euros de revenus nets, le quart le mieux rémunéré plus de 28 000 euros et le quart le moins rémunéré moins de 7000 euros (soit un rapport de 1 à 4). Cette dispersion est encore plus élevée pour le commerce de gros. Par contre, dans la pharmacie, secteur plus homogène et où l'installation est réglementée, elle est plus faible (*figure 3*).

Les disparités de revenus d'un secteur à l'autre sont très fortes puisqu'en moyenne, ils vont de 18 600 euros pour le commerce de détail à 105 600 euros pour la pharmacie. Au sein même du commerce de détail, les revenus s'étendent de moins de 14 000 euros pour des commerces spécialisés comme l'horlogerie, la bimbelerie ou la cordonnerie, à près de 30 900 euros pour l'artisanat commercial (boulangerie, charcuterie).

Les femmes représentent 30 % des entrepreneurs individuels du commerce. En 2003, elles ont gagné en moyenne 21 400 euros nets contre 24 900 pour leurs homologues masculins. Les entrepreneurs individuels qui emploient des

salariés ont un revenu moyen près de 3 fois plus élevé que ceux qui travaillent seuls (*figure 4*). Ces employeurs ont en moyenne 2,7 salariés mais dans la pharmacie, ce chiffre atteint pratiquement 5. Quel que soit le commerce, les femmes employeurs ont moins de salariés que les hommes employeurs (2,5 contre 2,8). L'âge, et avec lui l'expérience professionnelle jouent également sur le revenu. Ainsi, les quadragénaires gagnent en moyenne près de 30 % de plus que les plus jeunes. Mais au-delà de 50 ans, leur revenu moyen se tasse légèrement (- 6 % par rapport à celui des 40-49 ans). Ce constat se vérifie quel que soit le type de commerce (*figure 2*). L'effet de l'expérience sur les revenus peut s'apprécier aussi à travers « l'âge » de l'entreprise. Ainsi, un commerce qui a plus de 15 ans génère un revenu moyen 1,7 fois plus élevé qu'un commerce de moins de 5 ans.

Entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité des entrepreneurs individuels a diminué de 0,6 % par an en moyenne. Cette baisse est plus accentuée dans le secteur de la réparation et du commerce automobiles et dans celui du commerce de détail. En revanche, le revenu réel d'activité des pharmaciens a augmenté de 1,9 % par an en moyenne. Entre 1993 et 1996, les entrepreneurs individuels sont touchés par la morosité du climat économique et subissent, quel que soit le secteur, des pertes de revenus réels d'activité. L'année 1997 marque un coup d'arrêt à cette dégradation et depuis lors, la hausse du revenu réel atteint 1,1 % par an en moyenne pour l'ensemble. Il est plus élevé pour le commerce de gros et la pharmacie. Cependant depuis 2001, la tendance est à la baisse ou à la stagnation (commerce de gros) sauf pour la pharmacie. ■

DÉFINITIONS

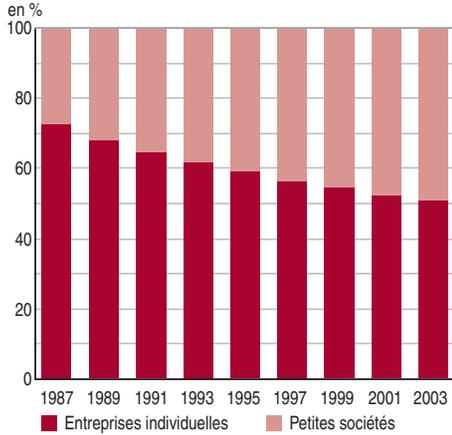
Entrepreneur individuel : travailleur indépendant qui exerce une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur. L'entrepreneur individuel peut travailler seul ou être employeur.

Revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel : équivalent du résultat courant avant impôts (RCAI) égal à la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier.

SOURCES

Les données proviennent d'un rapprochement des fichiers fiscaux des entreprises imposées aux bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) 2003 et du fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004, géré par l'Insee (Sirene). Dans le répertoire Sirene, on enregistre les mouvements économiques et légaux affectant ces unités, ce qui permet un recalage des sources fiscales.

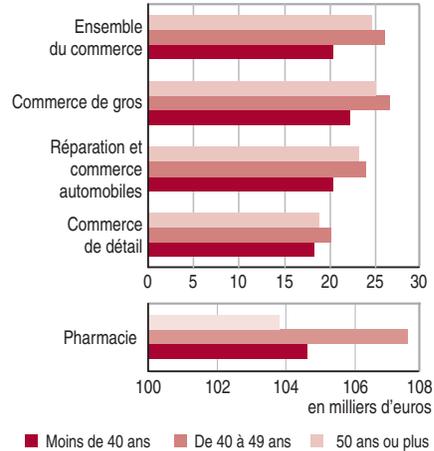
1. Répartition entre entreprises individuelles et petites sociétés du commerce



Lecture : en 1995, sur 100 entreprises du champ, 59 sont des entreprises individuelles et 41 sont des petites sociétés. Champ : petites entreprises de moins de vingt salariés du commerce.

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

2. RCAI des entrepreneurs individuels en 2003 selon l'âge



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du commerce.

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

3. RCAI en 2003 selon le sexe, dispersion de ce RCAI et évolution annuelle depuis 1993

| Secteur d'activité | Hommes / Femmes | | en milliers d'euros par an | | | en % par an | | | |
|------------------------------------|-----------------|-------------|----------------------------|-------------|------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| | | | Ensemble | | | 1993-1996 | 1996-2003 | 2002-2003 | 1993-2003 |
| | | | Moyenne | Médiane | Rapport inter-quartile | | | | |
| Commerce de détail | 21,1 | 14,9 | 18,6 | 13,0 | 3,7 | -4,6 | 0,3 | -3,0 | -1,2 |
| Pharmacie | 117,2 | 94,5 | 105,6 | 93,0 | 2,4 | -1,7 | 3,5 | 5,4 | 1,9 |
| Réparation et commerce automobiles | 22,9 | 19,9 | 22,0 | 17,0 | 3,4 | -6,4 | 0,7 | -2,0 | -1,5 |
| Commerce de gros | 26,3 | 19,1 | 24,0 | 15,0 | 5,2 | -4,9 | 2,5 | 0,3 | 0,2 |
| Ensemble | 24,9 | 21,4 | 23,3 | 15,0 | 4,0 | -4,3 | 1,1 | -1,2 | -0,6 |

Lecture : le rapport interquartile pour l'ensemble du commerce est de 4, car 25 % des petits entrepreneurs du commerce ont des revenus inférieurs à 7 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 28 000 euros, soit 4 fois plus. Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du commerce.

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

4. RCAI en 2003 selon les caractéristiques de l'entreprise

| Secteur d'activité | Taille de l'entreprise | | Ancienneté de l'entreprise | | | Nombre d'entreprises individuelles (milliers) |
|------------------------------------|------------------------|-----------------|----------------------------|----------------|----------------|---|
| | Sans salarié | 1 à 19 salariés | Moins de 5 ans | 5 ans à 14 ans | 15 ans ou plus | |
| Commerce de détail | 13,4 | 30,6 | 15,6 | 19,2 | 22,7 | 253,2 |
| Pharmacie | 30,4 | 109,6 | 87,2 | 106,0 | 111,5 | 14,8 |
| Réparation et commerce automobiles | 15,6 | 29,0 | 17,1 | 22,7 | 25,8 | 30,1 |
| Commerce de gros | 21,8 | 42,0 | 20,5 | 26,6 | 31,7 | 41,3 |
| Ensemble | 14,9 | 41,1 | 18,1 | 24,0 | 30,4 | 339,4 |

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du commerce.

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

Au 31 décembre 2003, on dénombre dans le secteur des services (hors location biens immobiliers et services de santé) environ 897 000 petites entreprises de moins de 20 salariés. La moitié d'entre elles sont des entreprises individuelles, contre 59 % en 1993 et 71 % en 1987. Depuis 1993, le nombre de ces entreprises individuelles a pourtant augmenté de 12 %, mais celui des petites sociétés encore plus (+ 53 %), soit au total une augmentation de près de 30 % des petites entreprises des services (figure 1).

Les entreprises individuelles restent majoritaires dans les services aux particuliers (hôtels, cafés, restaurants, coiffure...), dans les activités récréatives, culturelles et sportives et dans l'éducation non scolaire (formation permanente, auto-écoles...).

En 2003, le **revenu annuel net d'activité** (RCAI) des **entrepreneurs individuels** des services s'élève à 24 200 euros en moyenne. La moitié d'entre eux déclarent moins de 21 000 euros de revenus nets ; le quart le mieux rémunéré plus de 41 000 euros et le quart le moins rémunéré moins de 10 000 euros, soit un rapport interquartile de 4,1 (figure 3). Au sein des services, cette dispersion est maximale dans la promotion et la gestion immobilières, et minimale dans les services aux particuliers.

Ce revenu moyen varie fortement avec le secteur, il ne se monte qu'à 16 300 euros pour les services aux particuliers contre 36 600 euros pour les services aux entreprises. Au sein de ces derniers, les revenus vont de 24 200 euros pour les services opérationnels (sécurité, nettoyage...) à 41 200 euros pour les prestataires de conseil et d'assistance.

On compte 40 % de femmes parmi les entrepreneurs individuels des services, et même 53 % dans les services aux particuliers. Elles ont gagné en 2003 18 200 euros nets en moyenne, contre 28 100 pour leurs homologues masculins.

Quand ils sont employeurs, leur revenu moyen s'élève à 37 100 euros, soit 1,9 fois celui des entrepreneurs travaillant seuls (figure 4). Ces employeurs ont en moyenne 2,4 salariés. Ce chiffre, qui atteint 2,9 dans les services aux entreprises, croît logiquement avec l'âge de l'entrepreneur.

Cet âge exerce dans les services un effet important sur le revenu (figure 2). Les quadragénaires ont ainsi un revenu moyen de 25 200 euros contre 20 900 pour les plus jeunes. Contrairement à la plupart des autres secteurs, on ne remarque par contre pas de baisse du revenu moyen au-delà de 50 ans, sauf dans les services aux particuliers.

L'effet de l'expérience peut s'apprécier aussi à travers l'âge de l'entreprise. Plus l'entreprise est ancienne, plus sa taille est importante et plus les revenus qu'elle génère sont élevés. Le revenu net moyen d'activité d'un entrepreneur individuel d'une entreprise de plus de 15 ans est ainsi 1,4 fois celui d'un entrepreneur d'une entreprise de moins de 5 ans.

Entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité est resté stable. Entre 1993 et 1996, la mauvaise conjoncture affecte tous les secteurs sauf l'immobilier. Le revenu réel d'activité baisse de plus de 4 % par an. Les 7 années suivantes, les entrepreneurs tirent profit de l'embellie économique, leur revenu réel augmente d'environ 2 % par an. La fin de la période est mitigée, et en 2003, seuls l'éducation non scolaire et l'immobilier tirent leur épingle du jeu. ■

DÉFINITIONS

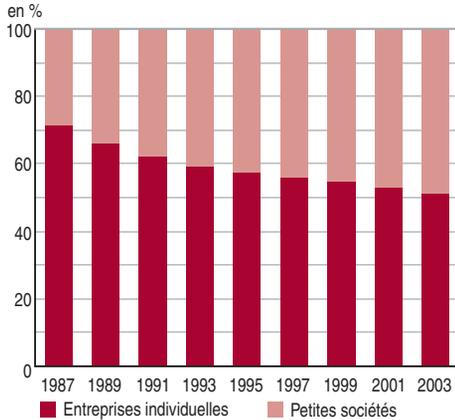
Entrepreneur individuel : travailleur indépendant qui exerce une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur. L'entrepreneur individuel peut travailler seul ou être employeur.

Revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel : est équivalent au RCAI (résultat courant avant impôts), égal à la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier.

SOURCES

Les données proviennent d'un rapprochement des fichiers fiscaux des entreprises imposées aux Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) 2003 et du fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004, géré par l'Insee (Sirene). Dans le répertoire Sirene, on enregistre les mouvements économiques et légaux affectant ces unités

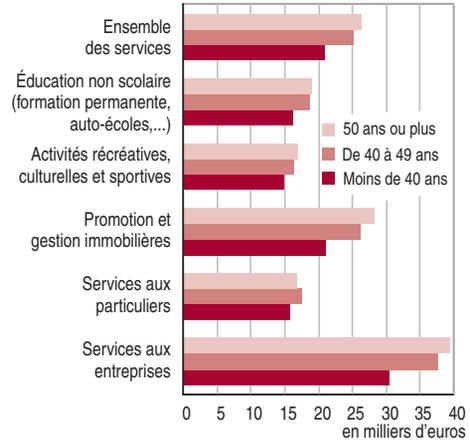
1. Répartition entre entreprises individuelles et petites sociétés des services



Lecture : en 1995, sur 100 entreprises du champ, 58 sont des entreprises individuelles et 42 sont des petites sociétés.
Champ : petites entreprises de moins de vingt salariés des services.

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

2. RCAI des entrepreneurs individuels en 2003 selon l'âge



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés des services.

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

3. RCAI en 2003 selon le sexe, dispersion de ce RCAI et évolution annuelle depuis 1993

| Secteur d'activité | Hommes | Femmes | Ensemble | | | en % par an | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | | | Moyenne | Médiane | Rapport inter-quartile | 1993-1996 | 1996-2003 | 2002-2003 | 1993-2003 |
| | | | | | | | | | |
| Services aux entreprises | 39,3 | 28,5 | 36,6 | 23,0 | 4,4 | -4,9 | 1,9 | -1,6 | -0,2 |
| Services aux particuliers | 19,4 | 14,0 | 16,3 | 13,0 | 3,5 | -5,9 | 0,8 | -2,9 | -1,3 |
| Promotion et gestion immobilières | 27,5 | 22,1 | 26,0 | 16,0 | 5,3 | 12,6 | 3,4 | 1,4 | 6,1 |
| Activités récréatives, culturelles et sportives | 17,0 | 14,2 | 16,5 | 9,0 | 4,5 | -4,1 | 1,6 | -0,1 | -0,1 |
| Éducation non scolaire (formation permanente, auto-écoles,...) | 20,3 | 14,1 | 19,6 | 14,0 | 4,2 | -6,4 | 1,3 | 1,5 | -1,1 |
| Ensemble | 28,1 | 18,2 | 24,4 | 21,0 | 4,1 | -4,3 | 1,9 | -1,2 | 0,0 |

Lecture : le rapport interquartile pour l'ensemble des services est de 4,1, car 25 % des petits entrepreneurs des services ont des revenus inférieurs à 10 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 41 000 euros, soit 4,1 fois plus.

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés des services.

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

4. RCAI en 2003 selon les caractéristiques de l'entreprise

| Secteur d'activité | en milliers d'euros par an | | | | | Nombre d'entreprises individuelles (milliers) |
|--|----------------------------|-----------------|----------------------------|----------------|----------------|---|
| | Taille de l'entreprise | | Ancienneté de l'entreprise | | | |
| | Sans salarié | 1 à 19 salariés | Moins de 5 ans | 5 ans à 14 ans | 15 ans ou plus | |
| Services aux entreprises | 28,2 | 74,8 | 30,3 | 35,2 | 48,0 | 169,2 |
| Services aux particuliers | 12,2 | 22,3 | 15,0 | 17,2 | 18,0 | 188,4 |
| Promotion et gestion immobilières | 22,1 | 52,8 | 21,1 | 26,4 | 39,3 | 18,1 |
| Activités récréatives, culturelles et sportives | 15,7 | 35,6 | 13,7 | 16,5 | 18,5 | 62,0 |
| Éducation non scolaire (formation permanente, auto-écoles,...) | 16,4 | 32,6 | 17,9 | 16,6 | 20,5 | 23,1 |
| Ensemble | 19,9 | 37,1 | 20,9 | 24,4 | 29,4 | 460,8 |

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés des services.

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

Au 31 décembre 2003, le secteur du transport compte environ 84 000 petites entreprises de moins de 20 salariés en France. Les entreprises individuelles sont encore majoritaires même si depuis dix ans, leur nombre diminue (- 14 %) au profit des petites sociétés (+ 25 %). Sur l'ensemble des secteurs, les petites entreprises n'ont perdu que 1,4 % des leurs (*figure 1*).

En 2003, le transport routier de voyageurs arrive en tête (60 % des entreprises individuelles de transport), suivi de celui des marchandises (35 %) ; les 5 % restants se répartissent entre les autres types de transports (ferroviaire, transport par conduites, eau, aérien), les services auxiliaires des transports (manutention, messagerie et entreposage) et les agences de voyages.

Dans le transport routier de marchandises, la part des entreprises individuelles a beaucoup baissé en dix ans, passant de 60 % à 45 % alors que le transport routier des voyageurs a mieux résisté (91 % à 88 %).

En 2003, le **revenu annuel net d'activité (RCAI)** des **entrepreneurs individuels** du transport s'élève en moyenne à 16 400 euros. La moitié d'entre eux déclarent moins de 12 000 euros. Le rapport des revenus nets d'activité des 25 % des entrepreneurs individuels qui gagnent le plus à ceux des 25 % qui gagnent le moins est de 2,6 (21 000/8 000), dispersion la plus faible dans l'ensemble des entrepreneurs individuels (*figure 3*). Le transport routier de marchandises est plus lucratif que celui des voyageurs ; la différence de revenu étant de près de 70 %.

Le monde du transport est très masculin puisque 90 % des entreprises individuelles y sont dirigées par des hommes. Dans le

transport routier de marchandises, la différence de revenu net d'activité entre hommes et femmes est conséquente au profit des premiers mais dans celui des voyageurs, c'est l'inverse. En effet, dans ce dernier secteur, les femmes, plus souvent « employeurs » ont presque autant de salariés que les hommes.

Or, avoir des salariés ou pas, influe fortement sur le revenu net d'activité de ces entrepreneurs individuels. Quand il est employeur, son revenu net moyen d'activité se monte à 27 300 euros soit près du double de l'entrepreneur sans salarié (*figure 4*). Ces employeurs ont en moyenne 2,8 salariés, ce nombre étant plus élevé dans le transport des marchandises.

Contrairement au secteur du commerce, l'âge et avec lui l'expérience professionnelle jouent peu sur le revenu : les quinquagénaires gagnent en moyenne 16 000 euros contre 17 400 euros pour les quadragénaires et 16 900 pour les plus jeunes. Dans le transport routier de voyageurs, les plus jeunes gagnent même plus que les autres, ce qui peut s'expliquer par le caractère très physique de cette activité et par le fait que la proportion d'employeurs n'augmente pas avec l'âge (*figure 2*). De même, l'expérience, vue cette fois à travers l'âge de l'entreprise, est moins rentabilisée que dans le commerce par exemple. Ainsi dans une entreprise de plus de 15 ans d'âge, le revenu net moyen d'activité d'un transporteur n'est que 1,2 fois plus élevé que celui d'un transporteur d'une entreprise de moins de 5 ans.

Entre 1993 et 2003, pour le transport routier de marchandises comme pour celui de voyageurs, le revenu réel d'activité a légèrement progressé. ■

DÉFINITIONS

Entrepreneur individuel : travailleur indépendant qui exerce une activité non salariée au sens de la législation sociale, c'est-à-dire sans « lien de subordination » à un employeur. L'entrepreneur individuel peut travailler seul ou être employeur.

Revenu annuel net d'activité d'un entrepreneur individuel : est équivalent au RCAI (résultat courant avant impôts), égal à la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier.

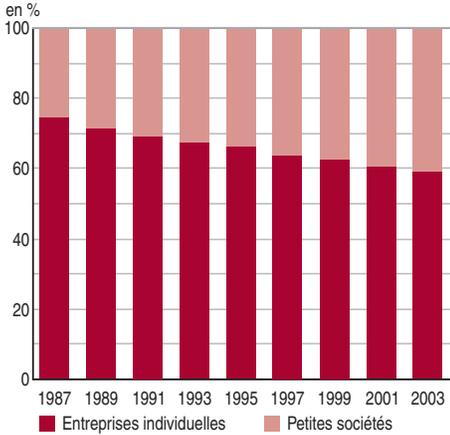
SOURCES

Les données proviennent d'un rapprochement des fichiers fiscaux des entreprises imposées aux bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) et aux bénéficiaires non commerciaux (BNC) 2003 et du fichier stock des entreprises au 1^{er} janvier 2004, géré par l'Insee (Sirene). Dans le répertoire Sirene, on enregistre les mouvements économiques et légaux affectant ces unités.

POUR EN SAVOIR PLUS

I. Baudequin « Entrepreneurs individuels : des revenus en forte baisse entre 1990 et 1997 », *Insee Première* n° 732, janvier 2004.

1. Répartition entre entreprises individuelles et petites sociétés du transport

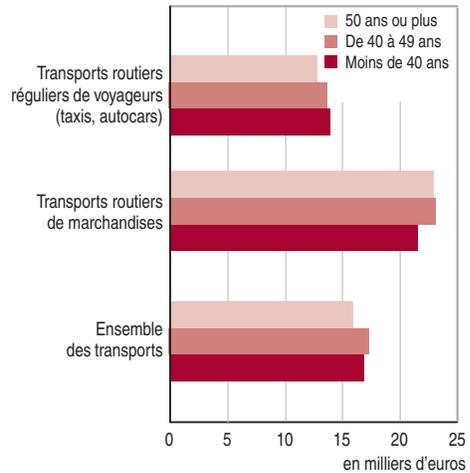


Lecture : en 2003, sur 100 entreprises du champ, 59 sont des entreprises individuelles et 41 sont des petites sociétés.

Champ : petites entreprises de moins de vingt salariés du transport.

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

2. RCAI des entrepreneurs individuels en 2003 selon l'âge



Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du transport.

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

3. RCAI en 2003 selon le sexe, dispersion de ce RCAI et évolution annuelle depuis 1993

| Secteur d'activité | | | en milliers d'euros par an | | | en % par an | | | |
|--|-------------|-------------|----------------------------|-------------|------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|
| | Hommes | Femmes | Ensemble | | | 1993-1996 | 1996-2003 | 2002-2003 | 1993-2003 |
| | | | Moyenne | Médiane | Rapport inter-quartile | | | | |
| Ensemble des transports dont : | 16,5 | 16,3 | 16,4 | 12,0 | 2,6 | -3,9 | 1,5 | -2,4 | -0,1 |
| Transports routiers de marchandises | 22,5 | 19,4 | 22,1 | 20,0 | 2,6 | -4,7 | 2,6 | -0,2 | 0,4 |
| Transports routiers réguliers de voyageurs (taxis, autocars) | 13,0 | 15,1 | 13,0 | 11,0 | 1,9 | -2,1 | 1,5 | -1,3 | 0,4 |

Lecture : le rapport interquartile pour l'ensemble du transport est de 2,6 car 25 % des petits entrepreneurs du transport ont des revenus inférieurs à 8 000 euros alors que 25 % ont des revenus supérieurs à 21 000 euros, soit 2,6 fois plus.

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du transport.

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

4. RCAI en 2003 selon les caractéristiques de l'entreprise

| Secteur d'activité | en milliers d'euros par an | | | | | |
|--|----------------------------|-----------------|----------------------------|----------------|----------------|---|
| | Taille de l'entreprise | | Ancienneté de l'entreprise | | | Nombre d'entreprises individuelles (milliers) |
| | Sans salarié | 1 à 19 salariés | Moins de 5 ans | 5 ans à 14 ans | 15 ans ou plus | |
| Ensemble des transports dont : | 14,2 | 27,3 | 15,8 | 16,4 | 18,6 | 49,2 |
| Transports routiers de marchandises | 19,6 | 28,3 | 20,0 | 22,2 | 26,7 | 17,1 |
| Transports routiers réguliers de voyageurs (taxis, autocars) | 11,8 | 25,1 | 13,3 | 13,1 | 14,2 | 29,6 |

Champ : petites entreprises individuelles de moins de vingt salariés du transport.

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

L'ACTIVITÉ LIBÉRALE DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

18 Omnipraticiens, chirurgiens-dentistes, infirmiers

Un dentiste exerçant en Picardie perçoit, dans le cadre de son activité libérale un revenu moyen de 102 900 euros soit 65 % de plus que son confrère de Provence-Alpes-Côte d'Azur (PACA) ou de Corse (*cartes*). L'écart de revenu est moins grand pour les omnipraticiens : celui du Nord - Pas-de-Calais est supérieur de 53 % à celui de PACA ou de Corse (83 600 euros contre 54 700 euros). Il est encore plus réduit pour les masseurs-kinésithérapeutes : le masseur du Limousin a un revenu d'activité libérale supérieur de 44 % (42 200 euros) à son homologue rhônalpin (29 300 euros) ; quant aux infirmiers, 39 % séparent l'infirmier lorrain (45 500 euros) de celui installé en Pays de la Loire (32 800 euros). Par ailleurs, les régions où les dentistes ont les revenus d'activité libérale les plus élevés sont celles où leur nombre par habitant est le plus faible, suggérant que l'activité totale est répartie sur un plus petit nombre de professionnels. C'est également le cas, dans une moindre mesure, pour les omnipraticiens. En revanche, pour les professions paramédicales, il n'y a pas de relation évidente entre revenu d'activité libérale et densité de la profession.

En fait, il y a une opposition marquée entre le nord et le sud de la France en ce qui concerne les revenus d'activité libérale perçus par les généralistes, les dentistes et les deux professions paramédicales étudiées. Dans le nord, l'Île-de-France exceptée, les revenus d'activité libérale moyens sont plus élevés que dans le sud. Cette opposition est particulièrement flagrante pour les dentistes : ceux qui exercent dans les régions s'étendant de l'Aquitaine à la Provence et à la Corse ont des revenus d'activité libérale inférieurs de plus de 10 % à l'ensemble. Inversement, les dentistes installés au nord d'une ligne allant de la Basse-Normandie à la Franche-Comté (Île-de-France exceptée) perçoivent au

moins 10 % de plus que la moyenne nationale.

Les masseurs-kinésithérapeutes touchent les revenus d'activité libérale moyens les plus élevés dans les mêmes régions que les dentistes sauf dans l'est (Alsace et Franche-Comté) et en Poitou-Charentes. Il n'y a qu'en Rhône-Alpes que les kinésithérapeutes perçoivent un revenu d'activité libérale inférieur d'au moins 10 % à la moyenne nationale. Dans les autres régions les plus méridionales, leurs revenus sont relativement faibles.

La carte des revenus d'activité libérale des omnipraticiens est proche des deux précédentes. À l'exception de la Franche-Comté, de la Bourgogne et du Limousin, les régions où les généralistes ont les revenus d'activité libérale moyens les plus élevés sont les mêmes que pour les dentistes. C'est en Rhône-Alpes, en PACA, en Corse ainsi qu'en Île-de-France que leurs revenus d'activité libérale sont les plus bas.

Pour ces trois professions, l'Île-de-France se distingue de ses régions limitrophes : les professionnels y disposent de revenus d'activité libérale relativement faibles. Ainsi, les omnipraticiens franciliens figurent-ils parmi les professionnels les moins bien rémunérés – si l'on ne tient compte que de l'activité libérale –, bien que leur densité par habitant soit parmi les moins élevées. De la même façon, les dentistes franciliens dont la densité par habitant est certes parmi les plus hautes, ont un revenu d'activité libérale nettement inférieur à celui des professionnels des régions voisines. C'est également vrai pour les masseurs-kinésithérapeutes.

Les revenus d'activité libérale des infirmiers s'opposent suivant une partition plutôt nord-est (Lorraine, Champagne-Ardenne, Basse-Normandie) sud-ouest (Pays de la Loire, Midi-Pyrénées, Aquitaine, Rhône-Alpes). ■

DÉFINITION

(cf. encadrés 1 et 2 pages 62 et 64)

Note méthodologique : voir fiche « Les omnipraticiens »

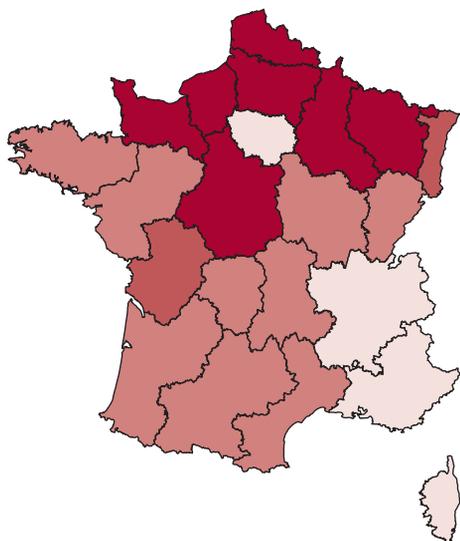
POUR EN SAVOIR PLUS

CNAMTS, « Le secteur libéral des professions de santé en 2003 », *Carnets Statistiques* n° 111.
CNAMTS, « L'activité des infirmières libérales », *Dossier Études et Statistiques* n° 52.

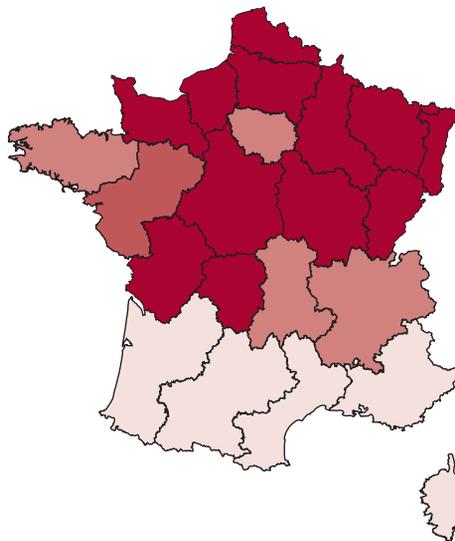
et masseurs-kinésithérapeutes : disparités régionales 18

Revenu d'activité libérale annuel moyen en 2003

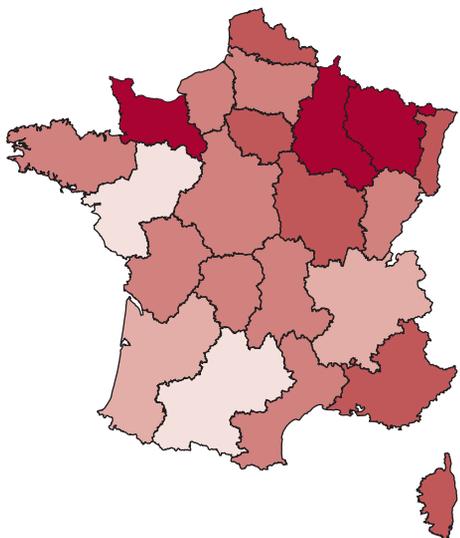
Omnipraticiens



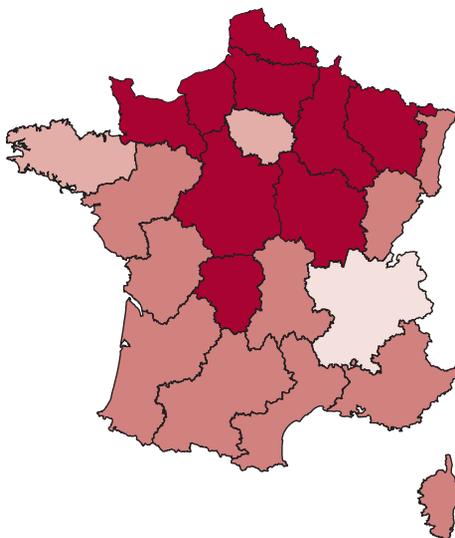
Chirurgiens-dentistes



Infirmiers



Masseurs-kinésithérapeutes



- inférieur à - 10 % du revenu moyen
- entre - 10 % et - 5 % du revenu moyen
- entre - 5 % et + 5 % du revenu moyen

- entre + 5 % et + 10 % du revenu moyen
- supérieur à + 10 % du revenu moyen

Champ : ensemble des praticiens ayant perçu au moins un euro d'honoraires au cours de l'année.
Sources : fichier SNIR (CNAMTS) et BNC 2035 (DGI-Insee), exploitation Drees.

En 2003, les omnipraticiens ont perçu, en moyenne 65 100 euros de revenu d'activité libérale net de charges professionnelles (*figure 1*). Ce revenu les situe loin derrière les spécialistes dont le revenu d'activité libérale moyen s'élève à près de 100 000 euros. Le revenu d'activité libérale des omnipraticiens est néanmoins supérieur à celui de certains spécialistes comme les pédiatres, les dermatologues ou les psychiatres.

Entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité libérale des omnipraticiens a globalement augmenté de 1,5 % par an en moyenne, alors que dans le même temps, celui des spécialistes progressait de 1,9 %. Derrière cette évolution, se cache néanmoins une situation très contrastée : entre 1993 et 1997, le revenu réel d'activité libérale des omnipraticiens a diminué mais depuis, il augmente, d'abord légèrement jusqu'en 2001 puis très fortement en 2002 et en 2003 (+ 7,8 % et + 6,8 %) (*figure 2*). L'évolution du revenu réel d'activité libérale des omnipraticiens s'explique par celle de ses composantes : honoraires, dépassements et charges (*figure 3*).

Les honoraires des omnipraticiens dépendent à la fois des tarifs des consultations et visites qu'ils pratiquent et de leur activité (*encadré 4*, p. 69). Ainsi, les revalorisations tarifaires intervenues en 1994, 1995 et 1998 ont été à peine supérieures à la hausse générale des prix, alors que les suivantes ont eu un impact beaucoup plus marqué avec des évolutions des tarifs moyens (n. c. les dépassements) en termes réels de 6,7 % en 2002 et de 4,9 % en 2003. En effet, les revalorisations tarifaires et

mesures de nomenclatures prises en 2002 ont été plus fortes que les années précédentes et complétées par quelques dispositions supplémentaires en 2003.

L'activité moyenne des omnipraticiens, atone entre 1993 et 1997, a ensuite progressé de manière régulière jusqu'en 2001 (+ 2,1% par an), avant de diminuer en 2002 et de rester stable en 2003. Cette diminution récente, qui a principalement porté sur les visites, peut être rapprochée de la réforme de la prise en charge de ces dernières intervenue en 2002, et plus généralement de l'ensemble des mesures tarifaires prises cette année-là.

L'évolution des dépassements, défavorable jusqu'en 1997, neutre entre 1997 et 2000, est repartie à la hausse du fait de la très forte augmentation en 2002 (+ 19 % par rapport à 2001 soit + 0,7 point des honoraires totaux). En effet, les médecins ont anticipé les revalorisations tarifaires accordées cette année-là. Toutefois, les dépassements ayant un poids réduit dans les honoraires (6,4 % en 2002), leur contribution à la hausse des revenus est restée faible par rapport à celle des tarifs. De plus, en 2003, ils reviennent à leur niveau antérieur (5,6 % des honoraires totaux) (*figure 4*).

Le montant des charges a progressé en termes réels sur toute la période 1993-2003. Toutefois, du fait de la forte progression des honoraires au cours des deux dernières années mais également de la diminution des frais de transport liés à la raréfaction des visites, le taux de charge a diminué, passant de 46,7 % des honoraires en 2000 à 43,9 % en 2003. ■

SOURCES

Le revenu d'activité libérale des professions de santé résulte de l'application aux honoraires issus du système national inter régimes (SNIR) de la caisse nationale d'assurance maladie des travailleurs salariés (CNAMTS) des taux de débours et rétrocession puis des taux de charges, tous deux issus du fichier des déclarations BNC 2035. Les séries ont été lissées pour faire disparaître l'impact de l'extension de champ du SNIR en 2000.

POUR EN SAVOIR PLUS

N. Legendre (2006), « Les revenus libéraux des médecins en 2003 et 2004 », *Études et Résultats* n° 457, Drees.

N. Legendre (2005), « L'évolution sur dix ans des revenus libéraux des médecins 1993-2003 », *Études et Résultats* n° 412, Drees.

S. Audric (2004), « L'évolution du revenu libéral des médecins en 2001 et ses perspectives en 2002 », *Études et Résultats* n° 284, Drees.

CNAMTS, « Le secteur libéral des professions de santé en 2003 », *Carnets Statistiques* n° 111.

1. Évolution annuelle du revenu réel d'activité libérale

| | Revenu d'activité libérale 2003 (euros) | Taux annuel moyen de croissance du revenu réel (%) | | | |
|---------------------------|---|--|-----------|-----------|-----------|
| | | 1993-1997 | 1997-2000 | 2000-2003 | 1993-2003 |
| Omnipraticiens | 65 100 | - 1,2 | 1,8 | 5,0 | 1,5 |
| Spécialistes ¹ | 98 800 | 0,5 | 2,1 | 3,7 | 1,9 |
| Médecins ² | 80 700 | - 0,3 | 1,9 | 4,4 | 1,8 |

1. Il s'agit des 14 spécialités analysées par la Drees : anesthésistes, cardiologues, chirurgiens (y compris les chirurgiens orthopédistes), dermatologues, gastro-entérologues, gynécologues, ophtalmologues, ORL, pédiatres, pneumologues, psychiatres (y compris neuropsychiatres), radiologues, rhumatologues, stomatologues.

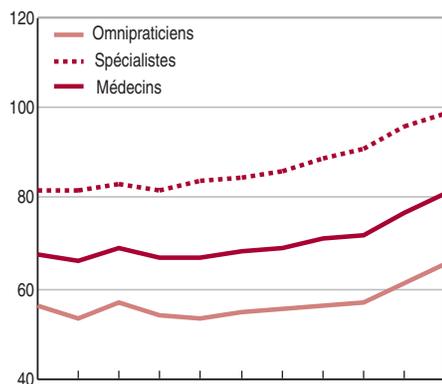
2. Les 14 spécialités et les omnipraticiens.

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

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

2. Revenu d'activité libérale des médecins de 1993 à 2003 en euros constants

en milliers d'euros



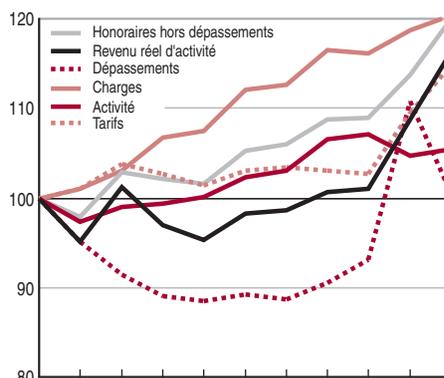
1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003

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

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

3. Évolution des composantes du revenu d'activité libérale des omnipraticiens en euros constants

Indice base 100 en 1993



1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003

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

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

4. Des honoraires totaux individuels au revenu d'activité libérale individuel des omnipraticiens

en milliers d'euros 2003

| | Omnipraticiens | | | | | Médecins ⁵ | | | | |
|--|----------------|-------------|-------------------|-------------------|-------------|-----------------------|-------------|-------------------|-------------------|-------------|
| | 1993 | 1997 | 2000 ⁴ | 2000 ⁴ | 2003 | 1993 | 1997 | 2000 ⁴ | 2000 ⁴ | 2003 |
| Honoraires totaux | 100,8 | 101,4 | 108,5 | 109,9 | 121,2 | 129,1 | 131,8 | 140,6 | 142,4 | 156,5 |
| Dépassements ¹ | 6,6 | 5,8 | 5,5 | 5,5 | 5,6 | 8,7 | 8,4 | 8,8 | 8,8 | 10,5 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ | 3,6 | 3,6 | 3,8 | 3,8 | 4,1 | 3,2 | 2,9 | 2,9 | 2,9 | 3,2 |
| Honoraires nets ² | 97,2 | 97,8 | 104,4 | 105,7 | 116,2 | 125,1 | 127,9 | 136,5 | 138,2 | 151,5 |
| Taux de charge ³ | 43,1 | 46,1 | 46,7 | 46,7 | 43,9 | 46,5 | 48,3 | 48,7 | 48,7 | 46,7 |
| Revenu d'activité libérale | 55,3 | 52,7 | 55,6 | 56,3 | 65,1 | 66,9 | 66,2 | 70,1 | 71,0 | 80,7 |

1. En % des honoraires totaux.

2. Honoraires nets = honoraires totaux x (1 - taux de débours et rétrocessions).

3. En % des honoraires nets.

4. En 2000, le champ du SNIR s'est étendu à deux régimes supplémentaires (militaires et port autonome de Bordeaux).

5. Les spécialités comprises sous la rubrique « médecins » sont énumérées à la figure 1.

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

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

Les ophtalmologues, gynécologues, rhumatologues, pédiatres, dermatologues, psychiatres y compris neuropsychiatres tirent des consultations (et des visites) la majorité de leurs honoraires. La part des actes techniques (radiologie, chirurgie ...) dans les honoraires qui va de 26 à 46 % pour les ophtalmologues, les gynécologues, les rhumatologues et les dermatologues (*figure 1*) est très marginale (moins de 5 %) pour les pédiatres et les psychiatres (et neuropsychiatres).

Ces spécialistes tirent de leur exercice libéral des revenus d'activité plutôt inférieurs à ceux de leurs confrères réalisant surtout des actes techniques. Seuls les ophtalmologues se détachent avec un revenu d'activité libérale dépassant 100 000 euros en 2003. De plus, entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité de ces derniers a progressé davantage que celui de l'ensemble des spécialistes (+ 2,2 % par an contre + 1,9 %), tandis que dans le même temps, les dermatologues voyaient leur revenu réel d'activité libérale baisser.

En fait, le rythme de croissance du revenu réel d'activité libérale des ophtalmologues s'est accéléré au cours du temps. Pour les autres spécialistes, le revenu réel d'activité libérale, après avoir diminué ou stagné, n'a recommencé à progresser qu'à partir de 2000.

Entre 1993 et 2003, c'est essentiellement le développement de l'activité qui a entraîné la croissance du revenu (encadré 4, p. 69 - *figure 2*). En effet, celle-ci n'a cessé de croître tout au long de la période de manière dynamique pour les ophtalmologues, de plus en plus rapidement pour les gynécologues et les pédiatres. L'activité des psychiatres, rhumatologues et dermatologues n'a repris qu'en 1997 ou 1998 mais à un rythme soutenu. Au total, entre 1993 et 2003, l'activité a progressé de plus de 10 % (au moins 1 % par an en moyenne) pour chacune des spécialités,

et même de 31 % pour les ophtalmologues (soit 2,8 % par an).

En revanche, l'évolution des tarifs réels (n. c. les dépassements) a été très faible voire même négative. Les revalorisations tarifaires prises en 1994 et 1995 ont juste permis de compenser la hausse générale des prix. Depuis, aucune revalorisation tarifaire n'est intervenue. Les tarifs ont donc connu une évolution réelle à la baisse et pesé sur la progression des revenus en terme constants. Toutefois, le revenu réel d'activité libérale des psychiatres a été soutenu par l'évolution de leurs tarifs jusqu'en 1999. Les tarifs réels de cette spécialité ont effectivement augmenté sous l'effet de la restructuration des consultations vers des actes plus rémunérateurs : plus de consultations psychiatriques et moins de consultations de spécialistes.

Par ailleurs, l'accélération de la croissance des dépassements à partir de 2000 a également favorisé la progression du revenu réel d'activité libérale de ces spécialités sur la fin de la période d'autant plus qu'ils constituent une part importante des honoraires. En 2003, les dépassements représentent de 13 % (pour les psychiatres) à 26 % (pour les gynécologues) des honoraires totaux de ces disciplines (*figure 3*).

Les taux de charge ont globalement augmenté pour toutes les spécialités entre 1993 et 2003. Les charges ont donc davantage pesé sur l'évolution du revenu d'activité libérale en 2003 qu'en 1993. Cette évolution est toutefois différenciée dans le temps : les taux de charge ont augmenté jusqu'en 2000, à un rythme toutefois moindre après 1997 (sauf pour les rhumatologues) puis ils ont diminué. L'évolution des charges a donc eu un impact défavorable sur l'augmentation des revenus réels d'activité libérale sur une bonne partie de la période. Après 2000, elle a, au contraire, joué à la hausse avec l'activité et les dépassements. ■

SOURCE

Voir fiche « Les omnipraticiens ».

POUR EN SAVOIR PLUS

N. Legendre (2005), « L'évolution sur dix ans des revenus libéraux des médecins 1993-2003 », *Études et Résultats* n° 412, Drees.

CNAMTS, « Le secteur libéral des professions de santé en 2003 », *Carnets Statistiques* n°111.

1. Revenu d'activité libérale des spécialistes en 2003 et taux d'évolution annuel moyen

| | Part des actes techniques ² dans les honoraires | Revenu d'activité libérale 2003 (euros) | Taux annuel moyen de croissance du revenu réel (%) | | | |
|--------------------------------------|--|---|--|------------|------------|------------|
| | | | 1993-1997 | 1997-2000 | 2000-2003 | 1993-2003 |
| Spécialistes¹ dont | | 98 800 | 0,5 | 2,1 | 3,7 | 1,9 |
| Ophthalmologues | 46 | 105 700 | 1,3 | 1,8 | 3,9 | 2,2 |
| Gynécologues | 39 | 76 800 | - 0,1 | 0,8 | 3,8 | 1,3 |
| Rhumatologues | 38 | 65 300 | 0,3 | 0,4 | 2,8 | 1,1 |
| Pédiatres | 4 | 64 800 | - 0,7 | 1,1 | 7,6 | 2,3 |
| Dermatologues | 26 | 58 600 | - 2,3 | - 0,1 | 1,6 | - 0,4 |
| Psychiatres | 1 | 54 500 | 0,6 | 0,3 | 2,3 | 1,0 |

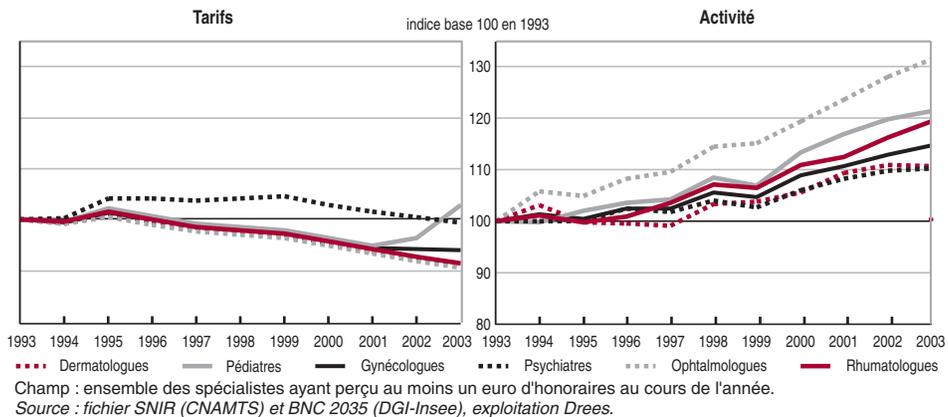
1. Il s'agit des 14 spécialités analysées par la Drees : anesthésistes, cardiologues, chirurgiens (y compris les chirurgiens orthopédistes), dermatologues, gastro-entérologues, gynécologues, ophtalmologues, ORL, pédiatres, psychiatres (y compris neuropsychiatres), radiologues, rhumatologues, stomatologues, pneumologues.

2. Il s'agit des actes de radiologie (coefficients Z), des actes techniques non chirurgicaux (coefficients K), des actes techniques chirurgicaux (coefficients KC) ou des soins conservateurs des médecins (coefficients SCM).

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

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

2. Évolution des tarifs en euros constants et de l'activité du spécialiste



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

3. Des honoraires totaux individuels au revenu d'activité libérale individuel des spécialistes

| | Dermatologues | Gynécologues | Ophthalmologues | Pédiatres | Psychiatres | Rhumatologues | Spécialistes ⁴ |
|--|---------------|--------------|-----------------|-------------|-------------|---------------|---------------------------|
| en milliers d'euros 2003 | | | | | | | |
| 2003 | | | | | | | |
| Honoraires totaux | 126,3 | 157,8 | 209,5 | 122,9 | 101,2 | 136,0 | 200,5 |
| Dépassements ¹ (%) | 19,0 | 26,0 | 22,3 | 14,5 | 12,8 | 16,7 | 14,1 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ (%) | 2,7 | 1,5 | 2,6 | 2,6 | 1,2 | 1,2 | 2,2 |
| Honoraires nets ² | 122,8 | 155,4 | 204,1 | 119,8 | 100,0 | 134,4 | 196,0 |
| Taux de charge ³ (%) | 52,3 | 50,6 | 48,2 | 45,9 | 45,5 | 51,4 | 49,6 |
| Revenu d'activité libérale | 58,6 | 76,8 | 105,7 | 64,8 | 54,5 | 65,3 | 98,8 |
| 1993 | | | | | | | |
| Honoraires totaux | 116,3 | 130,9 | 158,2 | 94,7 | 86,6 | 117,5 | 164,3 |
| Dépassements ¹ (%) | 14,6 | 18,1 | 14,8 | 12,1 | 7,6 | 12,8 | 10,3 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ (%) | 2,6 | 2,3 | 2,8 | 2,1 | 1,7 | 1,2 | 2,8 |
| Honoraires nets ² | 113,3 | 128,0 | 153,8 | 92,7 | 85,1 | 116,1 | 159,8 |
| Taux de charge ³ (%) | 46,7 | 47,8 | 45,7 | 45,1 | 42,6 | 49,9 | 49,6 |
| Revenu d'activité libérale | 60,4 | 66,7 | 83,4 | 50,9 | 48,9 | 58,2 | 80,5 |

1, 2 et 3. Voir notes figure 4, fiche 19.

4. Les spécialités comprises sous la rubrique « spécialistes » sont énumérées à la figure 1.

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

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

Pour les radiologues, anesthésistes, chirurgiens, cardiologues, stomatologues, gastro-entérologues, ORL, pneumologues, les honoraires sont issus à plus de 70 % de la pratique d'actes techniques (radiologie, chirurgie, ...) (*figure 1*). Le reste provient des consultations ou des visites.

Cinq de ces spécialités (radiologues, anesthésistes, chirurgiens, cardiologues et stomatologues) ont, en 2003, des revenus d'activité libérale supérieurs à 99 000 euros, revenu d'activité libérale moyen des 14 spécialités suivies par la Drees. Ce sont les pneumologues qui gagnent le moins (66 000 euros) et les radiologues qui gagnent le plus (192 000 euros). Alors que, de 1993 à 2003, le revenu réel d'activité libérale de l'ensemble des spécialistes a progressé en moyenne de 1,9 % par an, celui des radiologues s'est accru de 3,3 %. Comme eux, leurs confrères cardiologues et pneumologues ont vu leurs revenus d'activité libérale en euros constants augmenter tout au long de ces dix années, avec une accélération en fin de période. En revanche, les revenus réels d'activité libérale des autres spécialistes (anesthésistes, chirurgiens, gastro-entérologues et ORL) se sont accrus après avoir régressé le plus souvent avant 1997.

Entre 1993 et 1997, l'activité a progressé (*figure 2*), favorisant la croissance du revenu réel d'activité libérale des huit spécialités (*encadré 3 « Effet volume-effet prix » - page 66*). En revanche, les tarifs moyens ont connu des diminutions en monnaie constante et les gains d'activité n'ont pas toujours compensé cette perte. Les charges ont également pesé sur l'évolution des revenus d'activité libérale, sauf pour les radiologues. Enfin, la hausse des dépassements a permis de limiter la réduction des revenus réels d'activité

libérale pour les anesthésistes, les chirurgiens et les ORL.

Entre 1997 et 2000, les tarifs réels ont continué à régresser et à tirer les revenus d'activité libérale à la baisse (sauf pour les cardiologues). Mais l'activité, hormis pour les chirurgiens, a retrouvé un dynamisme suffisant pour faire plus que compenser cette érosion des tarifs réels. De plus, en 1997, s'est ébauché un mouvement général de hausse des dépassements qui a lui aussi tiré les revenus réels d'activité libérale à la hausse. Par contre, les taux de charge, en continuant de croître, à un rythme certes moindre qu'au cours des années antérieures (sauf pour les stomatologues), ont eu un impact défavorable.

À partir de 2000, pour les spécialités pratiquant un nombre élevé d'actes techniques, toutes les composantes du revenu réel d'activité libérale, à l'exception des tarifs, ont contribué à l'amélioration de celui-ci. En effet, les huit professions ont connu une activité très dynamique et les taux de charge se sont réduits sauf pour les chirurgiens. De plus, le rythme de croissance des dépassements s'est accéléré pour certains. Les tarifs réels se sont, en revanche, fortement infléchis, certains tarifs conventionnels ayant été revus à la baisse en 2000.

En conclusion, la croissance des revenus réels d'activité libérale des spécialistes entre 1993 et 2003 a été fortement influencée par le développement de leur activité en particulier sur la fin de la période (*figure 3*). Les évolutions des tarifs moyens et des charges l'ont en revanche freinée, fortement en début de période pour les charges, de manière continue pour les tarifs et encore plus nettement sur les dernières années. Par ailleurs, le rôle des dépassements a été important pour certaines professions. ■

DÉFINITION

Voir fiche « Les omnipraticiens ».

POUR EN SAVOIR PLUS

N. Legendre (2005), « L'évolution sur dix ans des revenus libéraux des médecins 1993-2003 », *Études et Résultats* n° 412, Drees.

CNAMTS, « Le secteur libéral des professions de santé en 2003 », *Carnets Statistiques* n° 111.

S. Audric (2004), « L'évolution du revenu libéral des médecins en 2001 et ses perspectives en 2002 », *Études et Résultats* n° 284, Drees.

1. Revenu d'activité libérale des spécialistes en 2003 et taux d'évolution annuel moyen

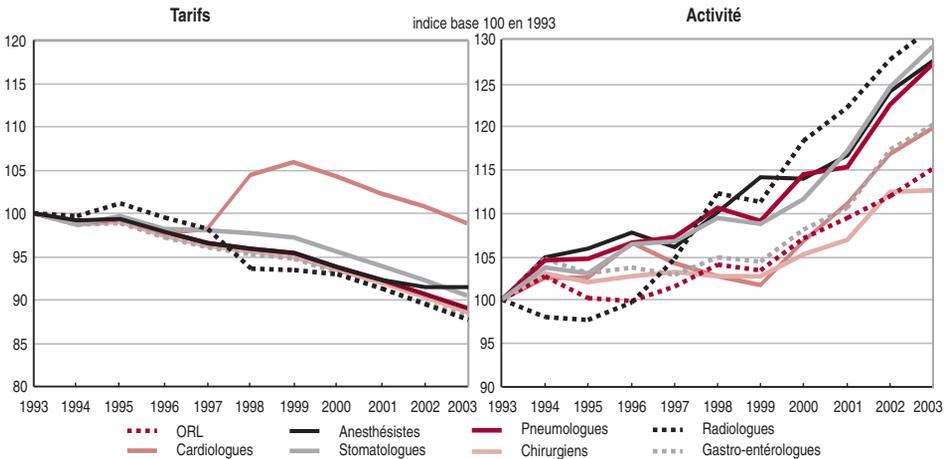
| | Part des actes techniques dans les honoraires | Revenu d'activité libérale 2003 (euros) | Taux annuel moyen de croissance du revenu réel (%) | | | |
|--|---|---|--|------------|------------|------------|
| | | | 1993-1997 | 1997-2000 | 2000-2003 | 1993-2003 |
| Spécialistes¹ dont : | | 98 800 | 0,5 | 2,1 | 3,7 | 1,9 |
| Radiologues | 99 | 192 100 | 3,3 | 4,9 | 1,7 | 3,3 |
| Anesthésistes | 80 | 143 400 | - 0,3 | 1,4 | 5,1 | 1,8 |
| Chirurgiens | 75 | 110 500 | - 0,6 | 0,3 | 3,4 | 0,8 |
| Cardiologues | 71 | 100 800 | 0,4 | 2,6 | 2,8 | 1,8 |
| Stomatologues | 86 | 99 500 | 0,1 | - 0,7 | 5,5 | 1,4 |
| Gastro-entérologues | 78 | 87 200 | - 0,7 | 1,1 | 3,1 | 1,0 |
| ORL | 72 | 78 700 | - 1,1 | 0,0 | 2,5 | 0,3 |
| Pneumologues | 83 | 66 200 | 0,6 | 1,0 | 2,3 | 1,2 |

1. Voir note, figure1, fiche 19.

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

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

2. Évolution des tarifs en euros constants et de l'activité du spécialiste



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.

3. Des honoraires totaux individuels au revenu d'activité libérale individuel des spécialistes en milliers d'euros 2003

| | Anesthésistes | Cardiologues | Chirurgiens | Gastro-entérologues | ORL | Pneumologues | Radiologues | Stomatologues | Spécialistes ⁴ |
|--|---------------|--------------|--------------|---------------------|-------------|--------------|--------------|---------------|---------------------------|
| 2003 | | | | | | | | | |
| Honoraires totaux | 232,2 | 195,8 | 209,8 | 173,1 | 161,8 | 138,8 | 470,9 | 224,5 | 200,5 |
| Dépassement ¹ (%) | 12,4 | 3,9 | 27,6 | 9,3 | 19,6 | 3,8 | 2,2 | 41,5 | 14,1 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ (%) | 4,9 | 2,4 | 1,4 | 0,8 | 1,2 | 1,0 | 3,1 | 0,7 | 2,2 |
| Honoraires nets ² | 220,9 | 191,1 | 206,8 | 171,7 | 159,8 | 137,4 | 456,1 | 222,9 | 196,0 |
| Taux de charge ³ (%) | 35,1 | 47,2 | 46,6 | 49,2 | 50,7 | 51,8 | 57,9 | 55,4 | 49,6 |
| Revenu d'activité libérale | 143,4 | 100,8 | 110,5 | 87,2 | 78,7 | 66,2 | 192,1 | 99,5 | 98,8 |
| 1993 | | | | | | | | | |
| Honoraires totaux | 182,1 | 164,0 | 178,7 | 155,5 | 145,3 | 120,5 | 403,1 | 183,6 | 164,3 |
| Dépassement ¹ (%) | 5,6 | 4,4 | 16,0 | 6,0 | 13,9 | 3,5 | 2,2 | 39,9 | 10,3 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ (%) | 5,1 | 3,6 | 2,5 | 1,6 | 1,7 | 1,8 | 3,6 | 0,6 | 2,8 |
| Honoraires nets ² par praticien | 172,8 | 158,1 | 174,3 | 153,0 | 142,8 | 118,3 | 388,5 | 182,5 | 159,8 |
| Taux de charge ³ (%) | 31,7 | 47,4 | 42,5 | 49,0 | 47,2 | 51,3 | 64,6 | 53,5 | 49,6 |
| Revenu d'activité libérale | 117,9 | 83,1 | 100,3 | 78,1 | 75,4 | 57,6 | 137,4 | 84,9 | 80,5 |

1, 2, 3, 4. Voir notes figure 4, fiche 19.

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

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

En 2003, les chirurgiens-dentistes ont perçu en moyenne 77 200 euros de revenu d'activité libérale et les infirmiers et les masseurs-kinésithérapeutes respectivement 37 300 euros et 33 800 euros. Le revenu d'activité libérale des dentistes est inférieur à celui de l'ensemble des médecins. Mais il dépasse celui des omnipraticiens et de la plupart des médecins spécialistes qui pratiquent majoritairement des consultations.

Sur une période de dix ans, entre 1993 et 2003, le revenu réel d'activité libérale de ces trois professions a augmenté en moyenne annuelle : + 1,3 % pour les dentistes, + 1,8 % pour les infirmiers et + 0,3 % pour les masseurs-kinésithérapeutes. Entre 1993 et 1997, les trois professions ont connu une chute importante de leur revenu réel d'activité libérale, en particulier les masseurs-kinésithérapeutes. À partir de 1997, la situation s'est stabilisée pour les dentistes et redressée pour les masseurs-kinésithérapeutes et les infirmiers. En 2001, les trois spécialités ont retrouvé le revenu réel d'activité libérale qui était le leur en 1993. De 2000 à 2003, celui-ci a progressé fortement pour les dentistes et les infirmiers, plus modérément pour les masseurs-kinésithérapeutes (*figure 1*).

L'évolution du revenu réel d'activité libérale a reposé sur des dynamiques différentes selon la profession (*figure 2*). Les honoraires (hors dépassements et hors frais de déplacement) des trois professions ont progressé en termes constants à partir de 2000 pour les infirmiers, un peu plus tôt pour les dentistes et les masseurs-kinésithérapeutes. Auparavant, les dentistes et les infirmiers avaient vu leurs honoraires stagner tandis que ceux des masseurs-kinésithérapeutes avaient régressé.

Pour les masseurs-kinésithérapeutes, la baisse de l'activité de 1993 à 1997 a entraîné les honoraires dans sa chute malgré l'augmentation des tarifs. En effet, des revalorisations tarifaires sont intervenues régulièrement jusqu'en 1999 alors que l'activité a globalement

diminué de 1993 à 1997 puis stagné jusqu'en 1999. En 2000, les masseurs-kinésithérapeutes ont bénéficié d'une importante révision de leur nomenclature d'actes qui s'est accompagnée d'une réduction générale des barèmes des coefficients. Cette révision rend difficile l'interprétation de la décomposition entre activité et tarifs de l'évolution des honoraires sur les années 2000 et 2001. En 2002, la valeur nominale des coefficients est rétablie à leur niveau antérieur à 2000.

À l'inverse, pour les dentistes et les infirmiers, le développement continu de leur activité puis sa forte accélération à partir de 2000 ou 2001, ont favorisé la croissance de leurs honoraires tandis que leurs tarifs moyens réels étaient plutôt orientés à la baisse et avaient donc un impact négatif. Plusieurs revalorisations tarifaires ont été accordées aux deux professions entre 1993 et 2003, mais d'un niveau inférieur à la hausse générale des prix. Toutefois, depuis 2002, les tarifs réels des infirmiers augmentent du fait de la rénovation de leur décret de compétence.

Par ailleurs, le dynamisme de l'activité des dentistes sur les dernières années doit être relativisé. En effet, les mesures de nomenclature qui ont été prises en leur faveur en 1997 et 1998 et surtout en 2001 ont généré mécaniquement de l'activité.

Le revenu d'activité libérale des infirmiers a également été soutenu, depuis 1996, par l'augmentation de leurs frais de déplacement – qui constituent 19 % de leurs honoraires totaux (*figure 3*) – tandis que celui des dentistes bénéficiait de l'accélération de leurs dépassements à partir de 2000 : leur part dans les honoraires totaux est ainsi passée de 46,5 à 47,9 % entre 1999 et 2003. En revanche, le revenu des trois professions a été pénalisé, sur une bonne partie de la période, par la progression de leurs taux de charge qui, toutefois n'augmentent plus depuis 2000. ■

DÉFINITION

Voir fiche « Les omnipraticiens ».

POUR EN SAVOIR PLUS

CNAMTS, « Le secteur libéral des professions de santé en 2003 », *Carnets Statistiques* n° 111.

1. Passage des honoraires totaux individuels au revenu d'activité libérale individuel

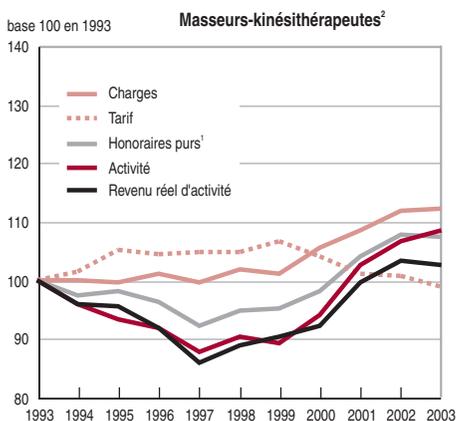
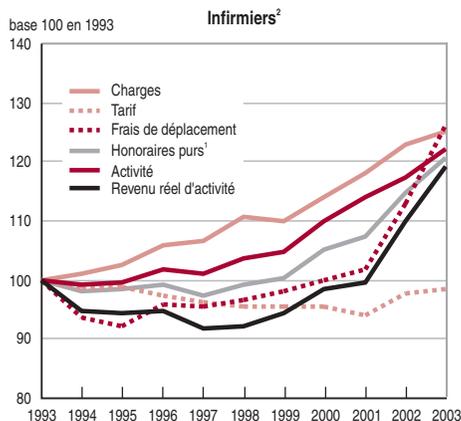
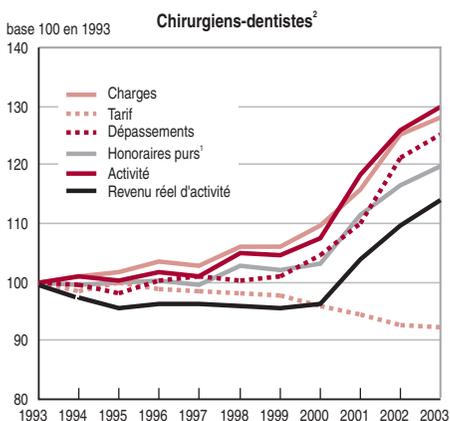
| | Revenu d'activité libérale 2003 (euros) | Taux annuel moyen de croissance du revenu réel (%) | | | |
|-----------------------------|--|--|------------|------------|------------|
| | | 1993-1997 | 1997-2000 | 2000-2003 | 1993-2003 |
| Chirurgiens-dentistes | 77 200 | - 0,9 | 0,0 | 5,8 | 1,3 |
| Infirmiers | 37 300 | - 2,1 | 2,5 | 6,5 | 1,8 |
| Masseurs-kinésithérapeutes | 33 800 | - 3,7 | 2,3 | 3,7 | 0,3 |
| Médecins¹ | 80 700 | - 0,3 | 1,9 | 4,4 | 1,8 |

1. Voir note 2, figure 1, fiche 19.

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

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

2. Évolution des composantes du revenu d'activité libérale des chirurgiens-dentistes, infirmiers et masseurs-kinésithérapeutes en euros constants



1. Honoraires purs = honoraires hors dépassements et hors frais de déplacement.

2. Pour les infirmiers et les masseurs, les évolutions des dépassements ne sont pas représentées du fait de leur faible poids dans les honoraires totaux. Il en est de même des frais de déplacement des dentistes et des masseurs-kinésithérapeutes. Champ : ensemble des professionnels ayant perçu au moins un euro d'honoraires au cours de l'année.

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

3. Des honoraires totaux individuels au revenu d'activité libérale individuel en 2003

en milliers d'euros 2003

| | Dentistes | Infirmiers | Masseurs kinésithé- rapeutes |
|--|-------------|-------------|------------------------------------|
| Honoraires totaux | 196,7 | 62,7 | 66,2 |
| Dépassements ¹ (%) | 47,9 | 0,2 | 1,4 |
| Frais de déplacement ¹ (%) | 0,0 | 18,9 | 4,1 |
| Taux de débours et rétrocession ¹ (%) | 1,0 | 4,2 | 3,3 |
| Honoraires nets ² | 194,7 | 60,1 | 64,0 |
| Taux de charge ³ (%) | 60,4 | 37,9 | 47,2 |
| Revenu d'activité libérale | 77,2 | 37,3 | 33,8 |

1, 2, 3. Voir notes figure 4, fiche 19.

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

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