

Panorama des indépendants : emplois et revenus

*Michel Amar, Ketty Attal-Toubert, Maurice Desriers, Florent Favre,
Magali Flachère, Hélène Fréchou, François Guillaumat-Tailliet et Éliane Le Rey**

Les 2,3 millions de non-salariés qui travaillent en France sont présents dans toutes les activités économiques, mais plus particulièrement dans l'agriculture, le bâtiment et les travaux publics, le commerce de détail et le paramédical.

Si l'on exclut les non-salariés qui déclarent des revenus nuls ou négatifs, le revenu moyen d'un non-salarié est, en 2005, de 36 400 euros dans les activités non agricoles. Entre professions, les écarts de revenus moyens sont dans une fourchette de un à sept. Plus l'expérience est importante, plus la rémunération est élevée. L'ancienneté joue à plein pour les professions juridiques, les professions libérales d'expertise et les pharmaciens. Elle joue moins pour les autres professions non salariées.

Parmi les 100 000 médecins libéraux, les spécialistes gagnent, en moyenne, deux tiers de plus que les omnipraticiens, l'écart de revenus se creusant au cours des années récentes. Parmi les spécialistes, ceux qui pratiquent des actes techniques sont les mieux rémunérés.

Dans l'ensemble des exploitations agricoles, le résultat courant avant impôts par unité de travail non salarié est de 17 100 euros en moyenne en 2006. Les revenus individuels sont plus élevés dans les exploitations végétales que dans les élevages : 27 100 euros dans les exploitations spécialisées en viticulture d'appellation, 13 000 euros pour les élevages de vaches laitières. Le montant moyen par exploitation en primes et subventions d'exploitation se monte à 29 500 euros. Un cinquième des exploitations se partagent la moitié des subventions.

Au 31 décembre 2005, il y a 2,3 millions de non-salariés en France. Depuis 2004, le nombre de non-salariés repart à la hausse après trente ans de déclin démographique (*encadré 1*). Un dixième des actifs en emploi sont non salariés, neuf dixièmes salariés. La France est l'un des pays de l'Union européenne où le poids des non-salariés est le plus faible (*encadré 2*). Par ailleurs, 300 000 non-salariés exercent aussi, la même année, une activité salariée plus ou moins significative. Et 130 000 personnes seraient même, de manière permanente, salariées et non salariées. L'univers des non-salariés, plus que celui des salariés, est très hétérogène : entre le maçon et l'avocat, entre le médecin et le petit commerçant, les écarts de revenu peuvent être très importants.

Une forte présence dans l'agriculture, le bâtiment-travaux publics, le commerce de détail et le paramédical

Les non-salariés sont présents dans toutes les activités économiques. Ils occupent une place plus importante dans les activités où les petites et moyennes entreprises sont nombreuses, comme dans le bâtiment ou l'agriculture. Ils sont également très présents dans des domaines où une relation de proximité avec le client joue un grand rôle, comme le commerce de détail, la médecine ou les avocats.

* Michel Amar, Florent Favre, Magali Flachère, Insee ; Maurice Desriers, Éliane Le Rey, SSP ; Ketty Attal-Toubert, François Guillaumat-Tailliet, Hélène Fréchou, Drees.

En revanche, dans des secteurs soumis à la concurrence internationale, où les grandes entreprises dominent, les non-salariés sont peu présents. Ils occupent éventuellement des « niches » ou sont sous-traitants de grands groupes. C'est le cas, en particulier, dans la plupart des secteurs industriels. L'histoire peut également expliquer en partie la présence des non-salariés, comme dans l'agriculture ou le commerce de détail, domaines où les indépendants sont très actifs de longue date.

En dehors de l'agriculture (500 000 personnes), les non-salariés sont nombreux dans le bâtiment et les travaux publics (BTP) et le commerce de détail : dans chacun de ces deux secteurs travaillent près de 250 000 personnes. Ils sont également très présents dans les activités paramédicales, les services aux entreprises (hors activité juridique et informatique) – environ 180 000 chacun – les hôtels-café-restaurants et les activités médicales.

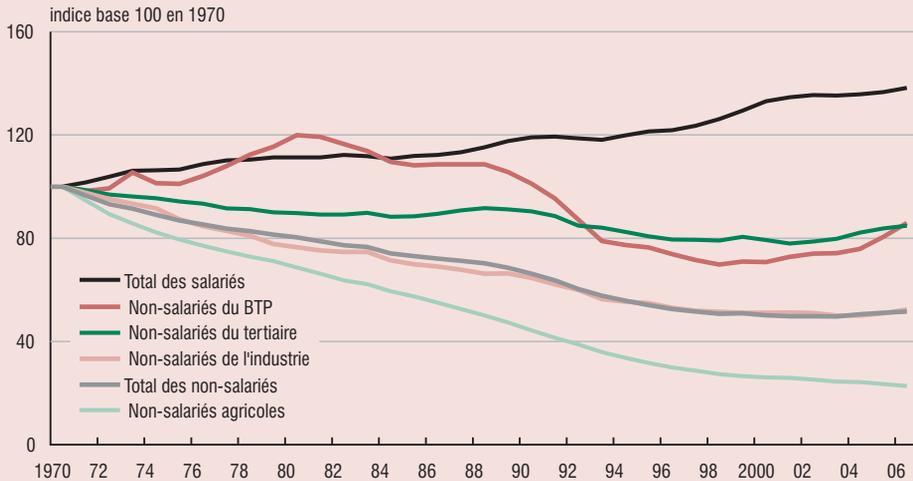
Encadré 1

1970-2006 : un déclin démographique enrayer depuis 2004

Au cours des trois dernières décennies et jusqu'à une date récente, le nombre de non-salariés a diminué. Il recommence à progresser depuis 2004, les créations d'emplois dans le tertiaire (commerce et service) et le bâtiment-travaux publics (BTP) compensant le repli qui se poursuit dans l'agriculture (figure). Cette

reprise récente de l'emploi non-salarié ne suffit cependant pas à effacer le recul des années antérieures : entre 1970 et 2006, l'emploi non-salarié a diminué de 50 %, le repli étant très fort dans l'agriculture (- 75 %) et dans l'industrie (- 50 %), alors que dans le même temps l'emploi salarié progressait de 38 %.

Évolution du nombre de non-salariés et de salariés depuis 1970



Champ : France métropolitaine, population des ménages, personnes de 15 ans ou plus.

Source : Insee, séries longues du marché du travail.

Cursus universitaire ou compétences manuelles

L'exercice de certaines professions exige des diplômes spécifiques acquis après un long cursus universitaire : c'est le cas des médecins, des avocats, des notaires, des infirmiers, des architectes... D'autres font plutôt appel à des compétences manuelles et ne passent pas forcément par la poursuite d'études longues, comme dans l'agriculture¹, le BTP, le transport.

1. Cependant, certaines aides à l'installation (notamment les dotations aux jeunes agriculteurs) sont soumises, entre autres, à condition de diplômes.

Un non-salarié sur six est titulaire d'un diplôme au moins égal à bac+3, une proportion comparable à celle des salariés. La part des diplômés de niveau bac et bac+2 est plus forte parmi les salariés que parmi les non-salariés, malgré l'importance de la filière paramédicale chez les non-salariés. À l'opposé, la proportion de titulaires d'un diplôme professionnel de niveau V (CAP ou BEP) est plus élevée chez les non-salariés : 32 % contre 27 %. Le poids des personnes avec un diplôme inférieur au CAP et BEP ou sans diplôme est moindre parmi les non-salariés que parmi les salariés. Si les non-salariés sont en général plus diplômés que les salariés, c'est parce qu'ils exercent des activités exigeant des études longues (médecins, juristes, architectes ...), ou des activités manuelles nécessitant une formation professionnelle (BEP, CAP) et une expérience professionnelle acquise sur le tas (BTP, transport...). Entre ces deux extrêmes, les professions paramédicales, comme les infirmières, exercent des études de niveau bac+3 qui nécessitent une formation professionnelle pointue.

Des horaires toujours élevés

La durée habituelle de travail est, pour les non-salariés, d'un peu plus de 52 heures par semaine, soit 15 à 16 heures de plus que celle des salariés à temps complet. C'est dans l'agriculture, les services et le commerce de détail qu'elle est la plus importante (près de 56 heures). Elle est un peu plus faible pour les professions libérales et dans l'industrie, le BTP, le commerce de gros et les transports.

La durée du travail reste élevée jusqu'à la cinquantaine, âge à partir duquel le non-salarié commence à réduire son rythme de travail, la rupture étant nette après 60 ans.

Le plus souvent, on devient non-salarié après quelques années de salariat

Avant d'être à son compte, le non-salarié a souvent travaillé comme salarié, plutôt dans le domaine qui sera le sien comme non-salarié. Aussi, les non-salariés sont en moyenne nettement plus âgés que les salariés : 45 ans pour les non-salariés non-agricoles et 47 ans pour les non-salariés agricoles, contre 39 ans pour les salariés. Les pharmaciens et les médecins figurent parmi les plus âgés alors que les non-salariés des services artistiques, culturels et sportifs et plus encore ceux de l'informatique sont nettement plus jeunes (40 ans).

De ce fait, les jeunes de moins de 30 ans sont peu nombreux dans le monde des non-salariés : 7,3 % des non-salariés qui n'appartiennent pas au monde agricole ont moins de 30 ans, contre plus de 20 % pour les salariés. Les activités où les jeunes sont les plus présents sont les services informatiques et les services culturels, sportifs et artistiques (dans ces domaines d'activité, près de 15 % d'entre eux ont moins de 30 ans). Le poids des jeunes est de l'ordre de 10 % dans les services à la personne (coiffure, pressing, nettoyage), dans les activités juridiques et le paramédical. À l'opposé, les médecins et les pharmaciens sont peu nombreux avant 30 ans, en raison de la longueur de leurs études.

L'âge moyen d'installation comme non-salarié, pour ceux qui sont actifs en 2005, est de 33 ans dans l'agriculture et de 35 ans en dehors de ce secteur. Il est le plus précoce, de l'ordre de 30 à 32 ans, pour les professions juridiques, paramédicales et médicales. Dans ces activités, on s'installe souvent à son compte ou l'on devient associé d'un cabinet assez rapidement après la fin des études. Dans l'agriculture, les hommes s'installent en moyenne à 31 ans, souvent pour la reprise de l'exploitation familiale, contre 40 ans pour les femmes dont l'installation comme non-salariées obéit à d'autres types de trajectoires. Dans d'autres secteurs où les savoir-faire manuels tiennent une place importante, le début du parcours non-salarié peut commencer plus tôt que la moyenne des non-salariés après quelques années d'activité salariée permettant d'acquérir sur le tas les compétences

professionnelles nécessaires : c'est le cas par exemple du BTP, ainsi que du commerce et de la réparation automobiles. Bien entendu, cet âge moyen d'installation ne concerne que les non-salariés encore actifs en 2005.

En 2005, l'ancienneté dans le statut de non-salarié est en moyenne un peu supérieure à dix ans, les médecins (dix-huit ans), les professions paramédicales et juridiques et les pharmaciens (treize ans) ayant une ancienneté plus importante. L'ancienneté est la plus faible dans les services informatiques (un peu plus de quatre ans), le commerce de gros, les hôtels, cafés et restaurants, ainsi que l'immobilier (environ huit ans). Globalement, les secteurs où l'ancienneté est la plus forte se caractérisent par une forte qualification et sont en partie protégés de la concurrence par une régulation « administrative » (médecins, pharmaciens, notaires, infirmiers...) et par le caractère interpersonnel des relations entretenues avec leur clientèle (comme par exemple pour les médecins). L'ancienneté est aussi plus élevée dans des secteurs en déclin du fait de la faiblesse des flux d'entrants par rapport aux flux de sortants : c'est le cas par exemple dans les industries extractives ou l'agriculture, l'ancienneté moyenne y étant de près de quinze ans.

Le non-salarié n'a pas ou a peu de salariés

Les non-salariés exercent le plus souvent leur activité dans de petites structures, sans aucun salarié dans plus de la moitié des cas. 85 % des non-salariés travaillent dans des entreprises de moins de 5 salariés et moins de 1 % d'entre eux sont à la tête d'entreprises de plus de 20 salariés. En effet, si l'entreprise prend de l'importance, il n'est pas rare de voir le non-salarié transformer sa SARL (société anonyme à responsabilité limitée) en SAS (société anonyme simplifiée), le non-salarié devenant alors dirigeant salarié.

À partir de cinq salariés, les non-salariés exercent majoritairement dans des sociétés (essentiellement des SARL). Ces formes sociétaires sont un peu plus fréquentes dans les services aux entreprises, les services informatiques, l'immobilier, le commerce de gros, le commerce et la réparation automobiles, le transport. Pour les professions libérales, il existe des formes sociétaires propres (SCP : société civile professionnelle, SELARL : société d'exercice libéral à responsabilité limitée...), permettant à des médecins, des avocats, des notaires, des architectes... de se regrouper et d'employer des collaborateurs salariés.

Ainsi, deux non-salariés peuvent s'associer au sein d'une société pour travailler ensemble : 5 à 6 % d'entre eux travaillent ainsi en association. Ces associations sont relativement plus importantes quand l'entreprise emploie des salariés. 20 % des non-salariés travaillant dans des entreprises de plus de 10 salariés sont en association, contre 2 % quand ils n'ont pas de salariés.

Les non-salariés ayant créé leur activité en 2005 débutent sept fois sur dix sans salarié et trois fois sur dix en étant employeur.

Des non-salariés plus présents en province, sauf dans quelques métiers

L'Île-de-France regroupe 17 % des non-salariés non agricoles, ce qui est inférieur au poids de la région dans l'emploi salarié (22,5 %). Les non-salariés sont donc, en règle générale, davantage présents en province.

Certaines activités, comme les services juridiques, avec les grands cabinets d'avocats, mais aussi les taxis, regroupent près de 40 % de leurs non-salariés en Île-de-France. Les services informatiques et la recherche-développement en regroupent 30 %. En revanche, l'industrie agroalimentaire, le commerce et la réparation automobiles n'ont que 7 % de leur population non salariée en Île-de-France.

Encadré 2

Les non-salariés en Europe

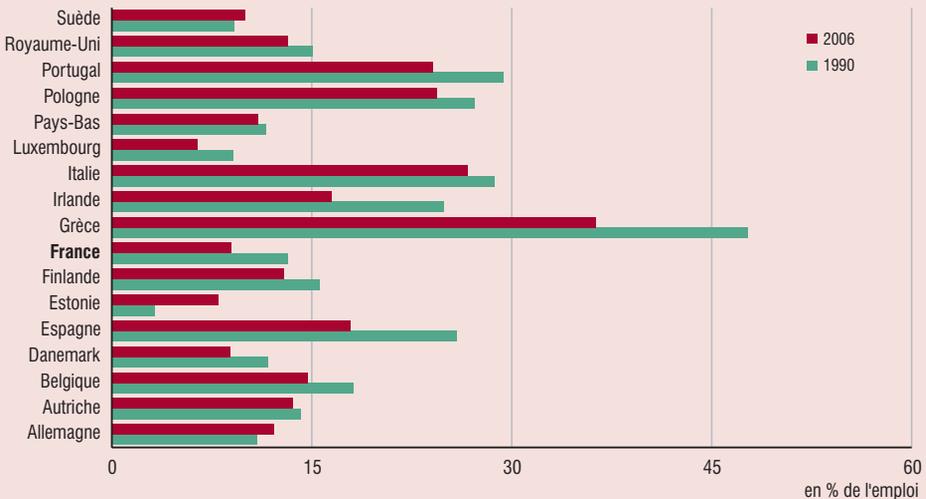
Le poids des non-salariés dans l'emploi total est très variable d'un pays à l'autre : 6 % au Luxembourg, plus de 30 % en Grèce (figure). En règle générale, le développement du salariat va de pair avec le développement économique. Cependant, quelques pays font exception à cette règle, comme l'Italie où la part des non-salariés dans l'emploi total dépasse les 25 %.

Au cours des années 1990, ce poids a baissé dans la très grande majorité des pays européens. À partir des années 2000, il repart à la hausse dans quelques pays. C'est le cas de la France, mais aussi de l'Autriche, de l'Allemagne, de la Norvège, de la Suède, du Royaume-Uni... Si l'on exclut le secteur agricole, le poids des indépendants a même progressé dans un plus grand nombre de pays tout au long des années 1990 et 2000 (Allemagne, Italie,...), la France ne rejoignant ce mouvement qu'en toute fin de période. Globalement, l'emploi non-salarié progresse dans des secteurs en croissance. Au cours des

années 1990, il a été porté par les services, services aux entreprises ou aux personnes, l'immobilier et l'intermédiation financière, avec une contribution non négligeable des professions intellectuelles et scientifiques ainsi que des professions intermédiaires.

La présence des non-salariés dans les différents pays européens peut avoir différentes explications : des politiques publiques peuvent favoriser le développement du non-salariat, en particulier quand la création d'emplois salariés est faible ; le développement de la sous-traitance pousse à la création d'emplois non salariés ; le passé communiste de certains pays avec une collectivisation plus ou moins poussée ayant pu faire disparaître les indépendants de la scène économique ; des facteurs culturels propres à chaque pays... mais aussi des divergences dans la définition du travailleur indépendant (dans certains pays, il est possible de travailler pour un seul donneur d'ordre et d'être indépendant, ce que la législation sociale française n'autorise pas).

Les non-salariés dans l'Union européenne



Champ : emploi civil hors armée, y compris agriculture.

Source : Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

LES REVENUS D'ACTIVITÉ DES NON-SALARIÉS NON AGRICOLES

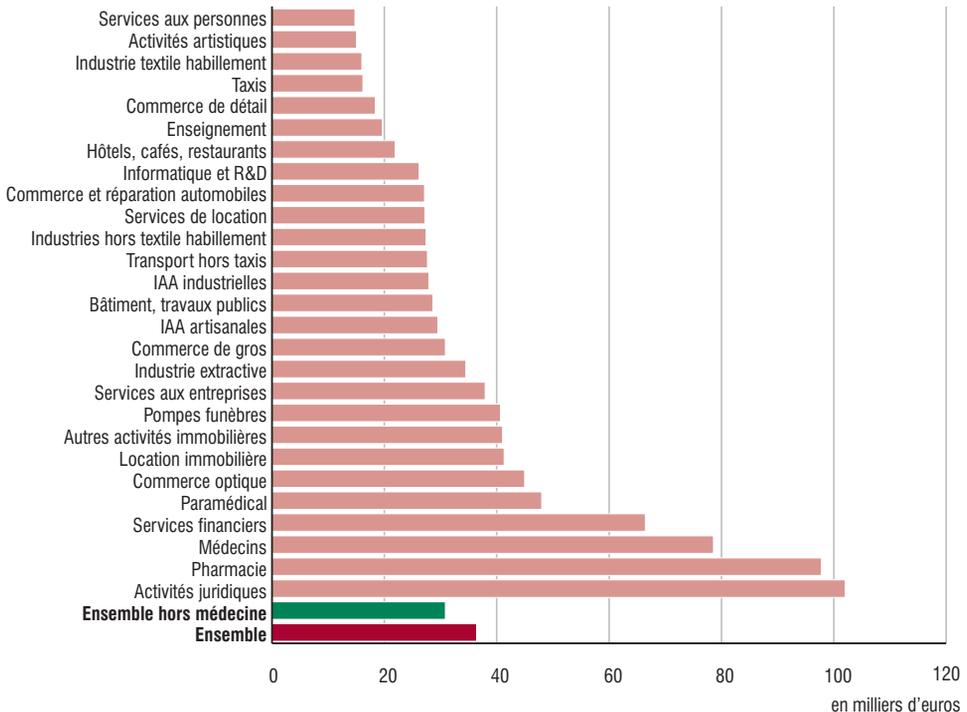
Si l'on exclut les revenus négatifs ou nuls, le revenu moyen d'un non-salarié est, en 2005, de 36 400 euros dans les activités non agricoles. Ce revenu serait légèrement supérieur en y ajoutant le revenu salarié qu'un non-salarié obtient en occupant simultanément un emploi salarié (*voir les deux dossiers sur la pluri-activité dans cet ouvrage*).

Entre professions, des écarts de revenus moyens de un à sept

Exercer une profession juridique, médicale ou être pharmacien procure les revenus les plus importants, de l'ordre de 80 000 à 100 000 euros, en moyenne (*figure 1*). Exercer comme chauffeur de taxi, industriel du textile-habillement, prestataire de services à la personne (coiffure, pressing ...) ou prestataire de services artistiques, sportifs ou culturels, mais aussi dans l'agriculture génère les rémunérations les plus faibles, six à sept fois inférieures aux professions les mieux dotées. Les raisons des écarts de rémunération entre ces différents secteurs résident en partie dans l'exigence ou non d'un diplôme, dans le caractère plus ou moins réglementé et protégé des professions, dans le degré de la concurrence...

Les femmes ont des rémunérations inférieures à celles des hommes, l'écart étant même supérieur à celui des salariés du privé : 40 % contre 25 %. Une partie de cet écart s'explique par une spécialisation sectorielle moins favorable aux femmes et par leur plus faible ancienneté.

1. Revenu annuel moyen des non-salariés non agricoles ayant un revenu positif en 2005



Champ : France métropolitaine.

Source : Insee, base Non-salariés.

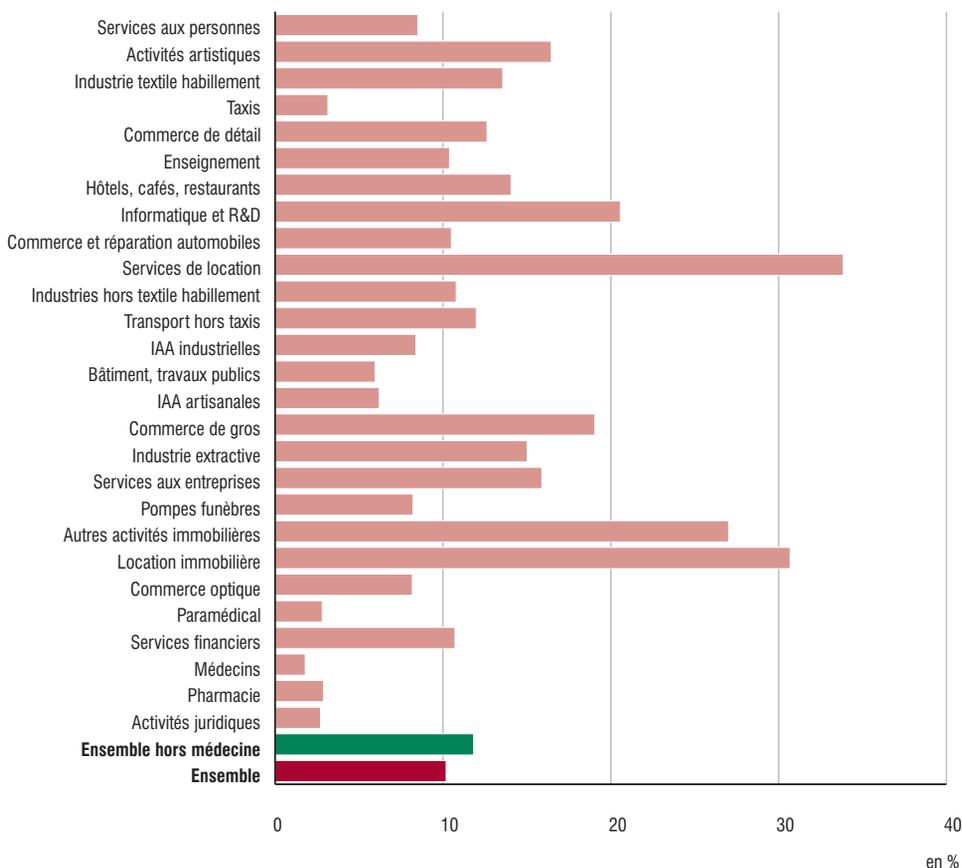
Un dixième des non-salariés non agricoles déclarent des rémunérations négatives ou nulles

L'une des caractéristiques des non-salariés par rapport aux salariés est l'incertitude pesant sur le revenu qu'ils peuvent dégager de leur travail. Alors que le salarié perçoit toujours une rémunération positive et dont l'évolution est relativement régulière du fait du contrat de travail, il en est tout autrement pour les non-salariés.

Tout d'abord, une frange importante de non-salariés déclare des rémunérations nulles ou négatives. Ils sont 10 % en dehors de l'agriculture (*figure 2*), et même 15 % dans l'agriculture. Plus précisément, il s'agit de la déclaration de leurs revenus tirés de leur activité non salariée, car certains d'entre eux exercent, par ailleurs, une activité salariée. En outre, d'une année sur l'autre, leur revenu peut être relativement volatil.

Par ailleurs, on ne dispose d'aucune information sur le volume de travail des non-salariés non agricoles, information disponible pour les salariés. On sait qu'ils ont débuté leur activité à telle date, mais sans pouvoir dire s'ils travaillent 5 ou 6 jours par semaine ou si leur journée de travail est de 4 heures ou de 12 heures, s'ils travaillent 200 ou 300 jours dans l'année.

2. Proportion de non-salariés non agricoles ayant un revenu nul en 2005 selon le secteur d'activité



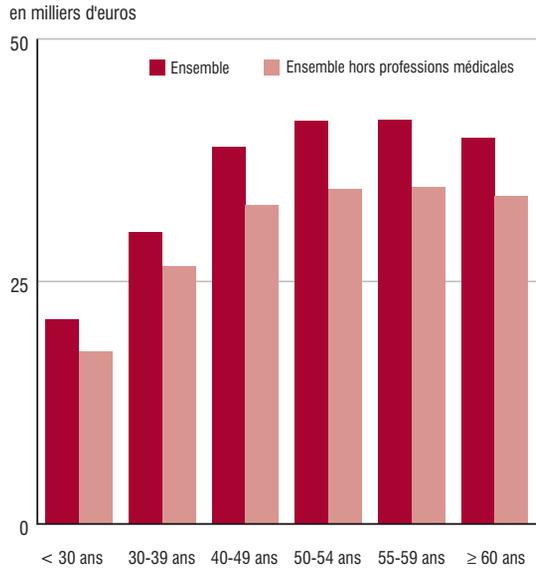
Champ : France métropolitaine.
Source : Insee, base Non-salariés.

Plus l'expérience est importante, plus la rémunération du non-salarié est élevée

Le revenu du non-salarié progresse généralement avec l'âge et l'ancienneté dans le métier, le non-salarié acquérant de l'expérience ou se constituant progressivement sa clientèle.

Hors agriculture, le revenu d'activité progresse avec l'âge de l'entrepreneur pour atteindre un maximum entre 50 et 65 ans. Il passe ainsi de 18 500 euros avant 30 ans à 42 000 euros entre 50 et 65 ans (figure 3). Au-delà de 65 ans, il recule tout en restant conséquent, 27 000 euros après 70 ans.

3. Revenus d'activité des non-salariés ayant un revenu positif par tranche d'âge en 2005



Champ : France métropolitaine, hors agriculture.
Source : Insee, base Non-salariés.

Le revenu du non-salarié progresse aussi avec l'ancienneté de l'installation, ancienneté et âge étant liés. Le revenu d'activité est le plus faible dans les premières années. Il progresse ensuite pour atteindre son maximum, soit presque 50 000 euros, pour les non-salariés non agricoles ayant entre 20 et 30 ans d'ancienneté. Ceux installés depuis plus de 30 ans ont un revenu un peu en retrait mais qui reste très élevé. Ces non-salariés, du fait de leur ancienneté, sont relativement âgés, un peu plus de 60 ans en moyenne, et sont donc plus présents dans les activités de services bien rémunérées et exigeant un certain bagage scolaire : professions juridiques, médecins, pharmaciens, professions paramédicales, services financiers et assurances...

Cette progression du revenu reflète à la fois des acquis en termes d'expérience, le coût d'un investissement matériel initial amorti plus ou moins vite (en fonction en particulier de l'importance de l'investissement) mais aussi de facteurs plus personnels comme les variations du degré d'implication du non-salarié dans son entreprise au fil des ans, la possibilité de transmettre l'entreprise à ses enfants. Il peut aussi traduire des effets générationnels ou encore le fait que seules les activités les plus rentables perdurent. Les acquis de l'expérience ou de l'ancienneté sont analysés en effet sur la seule base des revenus des non-salariés actifs en 2005, et non sur l'évolution du revenu du non-salarié au cours du temps (près de la moitié des entreprises créées disparaissent en effet dans leurs cinq premières années d'existence).

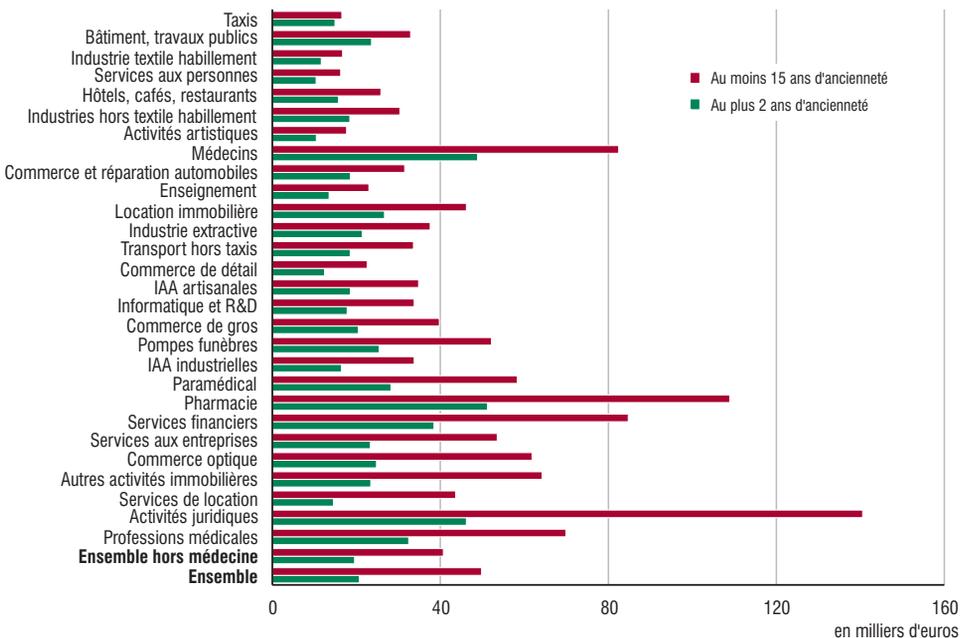
L'ancienneté joue à plein pour les professions juridiques, les professions libérales d'expertise et les pharmaciens

Les gains de rémunérations liés à l'expérience sont relativement faibles pour les taxis (+ 10,9 % après quinze ans d'ancienneté comparés aux deux premières années d'activité), pour le BTP (+ 39,2 %), le secteur des industries du textile-habillement-chaussures (+ 43,9 %) et pour les autres services aux particuliers : coiffure, soins de beauté, pressing... (+ 56,2 %) (figure 4). Ils sont les plus élevés dans les professions juridiques (+ 204 %) mais également dans les professions libérales d'expertise (architectes, comptables ...) intégrées dans les autres services aux entreprises (+ 210 %).

Dans le domaine médical, les perspectives de gains liés à l'expérience sont plus modérées : si la rémunération des médecins est proche de celle des professions juridiques durant les deux premières années d'exercice, elle augmente beaucoup moins rapidement dans les quinze années qui suivent (+ 80 %). Il en est de même pour les auxiliaires médicaux. Ces professionnels font face à une demande croissante, mais les tarifs sont, pour une large part, régulés. Leur début de carrière peut ainsi en être facilité. Par contre, les prix n'étant pas flexibles à la hausse, les professions médicales ne peuvent accroître leur rémunération qu'en augmentant le volume d'actes qu'ils pratiquent : soit travailler plus, ce qui a ses limites, soit employer des confrères comme salariés, ce qui n'est pas le modèle le plus répandu dans le monde médical. Ils peuvent aussi déléguer les tâches non médicales, administratives, à d'autres personnes.

La situation des pharmaciens est plus favorable que celle des professions médicales, sans atteindre celle des professions libérales d'experts : la progression des rémunérations avec l'ancienneté est de + 130 % en quinze ans. Pour une part importante de leur activité, leurs

4. Revenus d'activité des non-salariés ayant un revenu positif selon l'ancienneté



Champ : France métropolitaine, hors agriculture.

Lecture : dans les activités juridiques, le revenu annuel moyen des non-salariés ayant au plus 2 ans d'ancienneté se monte à 46,2 milliers d'euros contre 140,6 pour leurs collègues ayant au moins 15 ans d'ancienneté, soit un écart de 204 %. À l'opposé, dans le BTP, les non-salariés récemment installés déclarent en moyenne un revenu de 23,6 milliers d'euros contre 32,9 pour leurs collègues ayant au moins 15 ans d'ancienneté. Pour ce secteur, l'écart n'est que de 39 %.

Source : Insee, base Non-salariés.

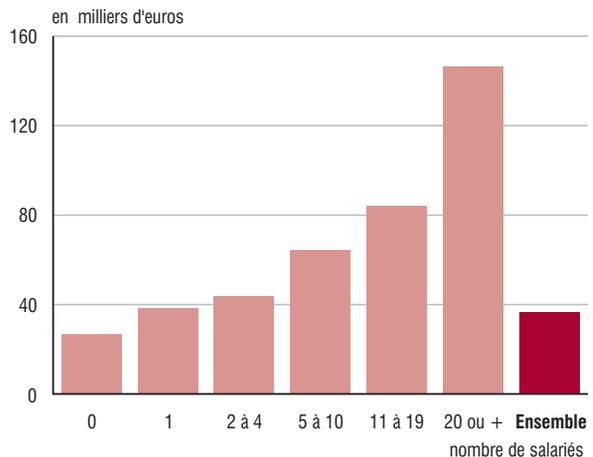
actes sont couverts par la Sécurité sociale. Mais ils offrent, par ailleurs, des services non réglementés dans le cadre de la parapharmacie ou de l'automédication.

Dans les activités immobilières et les services de location, l'écart entre les plus jeunes et les seniors est important. Dans les différents secteurs, d'autres éléments non mesurables ici peuvent jouer sur les perspectives de gains des non-salariés. Ainsi, se mettre à son compte en travaillant en franchise (dans le commerce ou les services) permet une installation plus facile, mais oblige aussi à partager les fruits de son travail.

Plus l'entreprise est de taille importante, plus le revenu du non-salarié est élevé

Le revenu moyen des non-salariés non agricoles, hors revenus nuls ou négatifs, est de 27 000 euros pour les non-salariés qui n'emploient pas de salariés ; il atteint 146 000 euros pour ceux qui en emploient au moins 20 (figure 5). Entre un non-salarié travaillant seul et celui qui emploie un seul salarié, l'écart moyen de rémunérations est de plus de 40 %. Cet écart est plus important qu'entre une entreprise d'un salarié et une entreprise de 2 à 4 salariés. Le gain de rémunération lié au passage de zéro à un salarié est nettement supérieur à la moyenne dans l'industrie et dans le commerce de détail, ainsi que pour les taxis, le paramédical, les services artistiques, sportifs et culturels. Dans la pharmacie, en revanche, avoir un salarié est synonyme de revenu plus faible pour le pharmacien.

5. Revenu moyen des non-salariés ayant des revenus positifs selon la taille de l'entreprise en 2005



Champ : France métropolitaine.

Source : Insee, base Non-salariés.

L'avantage de l'Île-de-France

En Île-de-France, la rémunération moyenne des non-salariés est supérieure de 32 % à celle des provinciaux. Les revenus des Franciliens non salariés sont plus importants que ceux des provinciaux dans la grande majorité des secteurs d'activité : parfois de peu comme pour les professions juridiques ou le paramédical, parfois de manière très importante comme dans les services informatiques ou les activités sportives, culturelles ou artistiques.

La faiblesse des écarts de rémunérations dans certaines activités peut s'expliquer en partie par une ancienneté moyenne plus élevée en province qu'en Île-de-France. Ainsi, même si les provinciaux font quasiment jeu égal avec les Franciliens dans les professions juridiques, les juristes franciliens sont en moyenne plus jeunes et installés depuis moins longtemps que leurs collègues provinciaux.

Si l'avantage reste aux Franciliens dans la plupart des domaines d'activité, deux secteurs rémunèrent moins bien les non-salariés franciliens que les provinciaux : les taxis et les pharmaciens. La rémunération moyenne des chauffeurs de taxi non salariés est inférieure de 29 % à celle des provinciaux. Ils sont en effet très nombreux en région parisienne. Pour les pharmaciens non salariés, le désavantage des Franciliens par rapport aux provinciaux est un peu moins marqué : - 14 %. Leur moindre rémunération pourrait s'expliquer en partie par un degré de concurrence plus élevé qu'en province, en particulier sur la parapharmacie.

Évolution récente (2005-2007) des revenus d'activité des non-salariés

Entre 2005 et 2007, le revenu d'activité moyen des non-salariés, hors professions médicales et agriculteurs, évolue favorablement. La part des revenus nuls baisse d'un point. Et le revenu d'activité moyen (moyenne restreinte aux non-salariés ayant un revenu positif) a progressé de + 2,4 % par an en euros constants (*figure 6*). Les non-salariés pérennes, c'est-à-dire ceux qui, présents en 2005, sont toujours actifs deux ans plus tard, ont connu une augmentation moyenne de leurs revenus plus rapide, + 5,8 %. Mais ce dynamisme est pour une bonne part lié à la forte progression des revenus des non-salariés qui créaient leur activité en 2005 et avaient, de ce fait, cette année-là des revenus plutôt faibles. En effet, si on retire les non-salariés qui ont commencé leur activité en 2004 ou 2005, la progression des revenus des non-salariés pérennes n'est plus que de 3,4 % par an en termes réels.

La hausse des revenus moyens par secteur est la plus rapide dans les hôtels, cafés, restaurants, dans le BTP et dans l'industrie, avec plus de 3 % d'augmentation par an en euros constants. L'évolution est plus modeste, un peu plus de 1 % seulement, dans le commerce et les services. Services et commerce regroupent chacun des activités relativement hétérogènes, qui ont connu des évolutions de revenus très dispersées. Au sein des services, la progression des revenus est plus importante pour les services aux entreprises que pour les services à la personne. Parmi les activités commerciales, le commerce de gros affiche la progression des revenus la plus rapide alors que le revenu moyen des pharmaciens est plutôt orienté à la baisse.

Si l'évolution du revenu moyen de 2005 à 2007 est franchement positive, celle du revenu médian hors revenus nuls l'est à peine (+ 0,4 % par an en euros constants). Par grands secteurs, les évolutions sont plus contrastées qu'en termes de revenus moyens, avec un léger repli pour les services et une progression marquée dans les hôtels, cafés, restaurants.

6. Évolution des revenus non nuls des non-salariés entre 2005 et 2007

	Revenu moyen en 2007 (milliers d'euros)	Évolution du revenu moyen en euros constants			Évolution du revenu médian en euros constants
		de l'ensemble des non-salariés : moyenne annuelle 2005-2007	des non-salariés présents en 2005 et en 2007 (%)	des non-salariés avec début d'activité en 2003 ou avant	de l'ensemble des non-salariés : moyenne annuelle 2005-2007 (%)
Industrie	29,4	3,4	5,7	3,6	2,0
BTP	31,8	3,7	8,5	4,6	1,6
Commerce	29,5	1,3	4,0	1,5	1,4
Hôtel café restaurants	24,5	4,2	7,1	3,9	3,8
Services	39,4	1,1	5,6	3,8	- 0,7
Ensemble hors médecine et paramédical	33,4	2,4	5,8	3,4	0,4

Champ : France métropolitaine, non-salariés hors professions médicales et agriculture.

Lecture : en 2007, le revenu des non-salariés ayant un revenu non nul est de 33 400 euros. En euros constants, il a progressé de 2,4 % par an depuis 2005.

Source : Insee, base Non-salariés.

Les évolutions du revenu d'activité des non-salariés actifs en 2005 et en 2007 sont beaucoup plus erratiques que celles des salaires. Au sein de cette population, plus de 10 % d'entre eux avaient des revenus nuls – ou négatifs – en 2005. Plus de la moitié d'entre eux affichaient, en 2007, un revenu positif – de l'ordre de 25 000 euros, une petite moitié ayant toujours des revenus nuls. Parmi ceux qui avaient un revenu positif en 2005, seule une faible proportion, environ un sur dix, connaît une relative stabilité de ce revenu sur la période 2005-2007. Un tiers subit une baisse sensible de revenu, alors qu'à l'opposé 55 % bénéficient d'une hausse très marquée. Une minorité quadruple même ce revenu en deux ans. Mais, dans ce dernier cas, cette forte croissance doit être mise en rapport avec la faiblesse du revenu en 2005 (6 300 euros en moyenne).

Les salaires des dirigeants de société et leur évolution sur 2005-2007

Les non-salariés sont le plus souvent à la tête de toutes petites entreprises. Les dirigeants salariés de société, responsables d'entreprises généralement plus importantes, ont également été pris en compte dans cet ouvrage consacré aux non-salariés. On en compte environ 200 000, répartis dans des statuts très variés : président de conseil d'administration, directeur général, directeur général délégué d'une société anonyme (SA) ou d'une société par actions simplifiées (SAS), ou enfin, cas le plus fréquent, gérant minoritaire de société à responsabilité limitée (SARL). Un tiers d'entre eux opère dans le secteur secondaire (industrie et construction), un quart dans le commerce, un cinquième dans les services aux entreprises et un sur dix dans les services aux particuliers. Les trois quarts sont à la tête d'entreprises de moins de 20 salariés. Un cinquième dirige des petites ou moyennes entreprises de 20 à 249 salariés. Les dirigeants salariés d'entreprises de plus 250 salariés ne représentent que 3 % de cette population. C'est une population peu féminisée (9,4 % de femmes) et relativement âgée (50 ans d'âge moyen).

Même si le salaire ne constitue pas nécessairement la seule source de revenus d'un dirigeant, c'est la seule qui est appréhendée ici. Le salaire moyen d'un dirigeant salarié est de 58 300 euros nets annuels en 2007. Le déterminant principal de ce salaire est la taille de l'entreprise dirigée. Ainsi, en moyenne, un dirigeant d'une entreprise de 1 000 salariés gagne sept fois plus que celui d'une entreprise de moins de 10 salariés (301 600 euros nets annuels contre 41 200). Le secteur d'activité est un autre déterminant du salaire avec un salaire moyen de 43 000 euros dans la construction et de 68 300 dans les services. Mais ce dernier secteur, qui regroupe 41 % des dirigeants, est très hétérogène en termes de salaire avec un salaire moyen des dirigeants de 33 600 euros dans les services aux particuliers, contre 62 000 dans l'immobilier et 143 000 dans la finance. Les différences de salaires selon le sexe sont importantes (les femmes dirigeantes gagnent 32 % de moins que leurs homologues masculins). Ce différentiel s'explique pour partie par le faible nombre de dirigeantes de grandes entreprises (*figure 7*).

7. Proportion de femmes parmi les dirigeants de société selon la taille de l'entreprise au 31/12/2007

Champ : France métropolitaine, dirigeants de société salariés hors agriculture, services domestiques, activités extraterritoriales, travaillant à temps complet.
Source : Insee, DADS.

Effectif de la société	en %	
	Proportion de femmes	
Moins de 10 salariés	19	
De 10 à 49 salariés	16	
De 50 à 249 salariés	13	
De 250 à 999 salariés	10	
1 000 salariés ou plus	8	
Ensemble	17	

Entre 2005 et 2007, le salaire moyen des dirigeants salariés évolue de manière très dynamique (+ 4,7 % en moyenne annuelle et en euros constants) au même rythme que sur la période 2000-2005 (+ 4,6 %) [Evain 2007]. Par grands secteurs, c'est dans les services, essentiellement dans l'immobilier et la finance, que la croissance est la plus vive, + 6,2 % par an sur la période 2005-2007 contre environ + 3 % pour les autres secteurs (figure 8). Par taille, les évolutions sont encore plus hétérogènes avec + 1,2 % pour les dirigeants d'entreprise de 50 à 249 salariés, contre + 11 % pour ceux à la tête d'entreprises de plus de 1 000 salariés (figure 9).

8. Salaire annuel moyen des dirigeants salariés selon leur secteur d'activité

Secteur d'activité	Salaire annuel moyen		Taux de croissance annuel 2005-2007
	2005 (euros)	2007 (euros)	en euros constants (%)
Industrie	58 600	64 650	3,4
Construction	39 520	42 990	2,7
Commerce	44 240	48 300	2,9
Services	58 690	68 250	6,2
Ensemble	51 530	58 260	4,7

Champ : France métropolitaine, dirigeants de société salariés hors agriculture, services domestiques, activités extraterritoriales, travaillant à temps complet.

Source : Insee, DADS 2005 et 2007.

9. Salaire annuel moyen des dirigeants salariés selon la taille de leur société

Effectif de la société au 31/12 de l'année	Salaire annuel moyen		Taux de croissance annuel 2005-2007
	2005 (euros)	2007 (euros)	en euros constants (%)
Moins de 10 salariés	35 250	41 180	6,4
De 10 à 49 salariés	61 580	68 230	3,7
De 50 à 249 salariés	98 140	103 580	1,2
De 250 à 999 salariés	152 980	178 440	6,4
1 000 salariés ou plus	235 990	301 640	11,3
Ensemble	51 530	58 260	4,7

Champ : France métropolitaine, dirigeants de société salariés hors agriculture, services domestiques, activités extraterritoriales, travaillant à temps complet.

Source : Insee, DADS 2005 et 2007.

Des résultats confirmés « toutes choses égales par ailleurs » sur 2005

Une analyse toutes choses égales par ailleurs confirme que les secteurs les plus rémunérateurs sont les activités juridiques, la médecine et la pharmacie, mais aussi le paramédical (infirmières, masseurs-kinésithérapeutes).

De même, l'effet de l'ancienneté reste également important, « toutes choses égales par ailleurs ». Le revenu moyen des non-salariés installés depuis plus de dix ans est le double du revenu de ceux qui sont installés depuis peu. L'âge joue aussi : par rapport aux non-salariés de 18 à 29 ans, les trentenaires et quadragénaires dégagent les revenus les plus importants, avec un avantage de près de 15 %. Au-delà de 60 ans, toutes choses égales par ailleurs, l'effet de l'âge devient négatif (figure 10).

10. Probabilité d'avoir un revenu positif et montant du revenu d'activité (strictement positif) du non-salarié – Principaux facteurs explicatifs

en %

Caractéristiques du non-salarié		Probabilité que le revenu soit positif (modèle logit)	Revenu du non-salarié (modèle tobit)
Secteur d'activité	<i>Services à la personne (coiffure, pressing...)</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Industries agroalimentaires	- 16,8	20,8
	Industries manufacturières	- 43,3	16,3
	Bâtiment-travaux publics	- 0,2	51,5
	Commerce et réparation automobiles	- 28,9	24,6
	Commerce de gros	- 43,7	64,7
	Commerce de détail	- 32,9	- 0,6
	Commerce d'optique, orthopédie	20,6	66,1
	Pharmacie	99,7	206,6
	Hôtels-cafés-restaurants	- 42,5	7,8
	Services financiers, assurances	- 32,7	144,9
	Services de transport	14,6	35,8
	Services immobiliers	- 57,2	120,5
	Services de location	- 69,7	14,2
	Services informatiques	- 59,7	11,2
	Professions juridiques (avocats, notaires, huissiers...)	67,7	247,6
	Services aux entreprises (architectes, comptables...)	- 31,5	74,9
	Enseignement	- 13,8	9,7
	Médecins	148,6	367,7
	Paramédical (infirmiers, kinésithérapeutes, ...)	78,6	209,0
	Services artistiques, sportifs, culturels	- 49,2	- 25,4
	Pompes funèbres	1,6	59,4
Ancienneté dans le non-salariat	<i>Moins de 1 an</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	2 ans	24,9	37,8
	De 3 à 4 ans	72,8	60,8
	De 5 à 10 ans	147,9	83,4
	De 11 à 15 ans	202,8	91,8
	Plus de 15 ans	334,0	117,0
Âge	<i>18-29 ans</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	30-39 ans	16,8	14,0
	40-49 ans	7,8	14,8
	50-54 ans	- 5,5	9,1
	55-59 ans	- 19,4	2,0
	60 ans ou plus	- 55,4	- 21,3
Région	<i>Province</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Île-de-France	- 23,7	10,1
Pluri-activité	<i>Non pluri-actif</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Pluri-actif	- 53,5	- 27,5
Associé	<i>A des associés</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Pas d'associés	- 33,7	19,0
Sexe	<i>Femme</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Homme	4,5	29,6
Catégorie juridique	<i>Entrepreneur individuel</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Profession libérale	22,9	17,4
	Société à responsabilités limitées	- 46,1	- 19,8
	Autres sociétés	- 53,4	2,5
Nombre de salariés	<i>Pas de salarié</i>	<i>Réf.</i>	<i>Réf.</i>
	Entreprise de 1 à 4 salariés	84,0	118,3
	Entreprise de 5 à 10 salariés	173,5	269,2
	Entreprise de 11 à 19 salariés	176,0	376,3
	Entreprise de 20 salariés ou plus	116,0	500,8

Lecture : les non-salariés qui exercent leur activité en Île-de-France ont 23,7 % de chances en moins que les non-salariés de province d'avoir des revenus positifs (non nuls). Le non-salarié en Île-de-France obtient, toutes choses égales par ailleurs (c'est-à-dire en tenant compte de l'effet des autres facteurs explicatifs introduits dans le modèle), un revenu supérieur de 10,1 % à celui d'un non-salarié de province (qui sert de référence).

Source : Insee, base Non-salariés.

LES REVENUS D'ACTIVITÉ DES PROFESSIONS LIBÉRALES DE SANTÉ

Les médecins libéraux, au nombre de 100 000 environ, peuvent également exercer comme salariés (vacations à l'hôpital par exemple). C'est le cas de 30 % d'entre eux. Mais on décrit ici leurs seuls revenus tirés de l'activité libérale, la seule pour laquelle on dispose d'un suivi sur longue période.

L'activité libérale des médecins est en grande partie rémunérée à l'acte et le tarif des actes est différencié suivant leur nature (consultation, visite ou acte technique répertorié et tarifé selon la classification commune des actes médicaux depuis 2005). En plus de ces honoraires, le médecin peut percevoir des forfaits rémunérant certaines prestations, qui ne dépendent pas directement de son activité, comme les permanences de soins. Il peut bénéficier aussi des majorations d'honoraires (heures de nuit, par exemple) qui, quant à elles, sont imputées directement sur le montant des tarifs unitaires pratiqués. Enfin, les médecins conventionnés à honoraires libres (secteur 2) ont la possibilité d'effectuer des dépassements par rapport aux tarifs opposables.

Un omnipraticien gagne en moyenne un tiers de moins qu'un spécialiste

Le bénéfice que le praticien déclare au fisc comme revenu libéral est égal aux recettes qu'il perçoit, une fois déduites les charges qu'il supporte et qui dépendent beaucoup de la technicité du matériel et de l'organisation de son cabinet.

53 % des médecins libéraux sont des omnipraticiens. En 2007, ils retirent en moyenne 66 800 euros de leur activité libérale (figure 11). Ce revenu représente 61,1 % de celui de leurs confrères spécialistes, contre 63,6 % en 2000 et 68,7 % en 1993. Toutefois, compte tenu d'un large éventail des revenus entre spécialités et d'une hiérarchie quasi stable entre elles, le revenu libéral moyen des omnipraticiens reste supérieur en 2007 à celui des psychiatres et des dermatologues. Entre 2000 et 2007, les revenus libéraux des omnipraticiens augmentent en moyenne chaque année de 1,4 % en termes réels, tandis que ceux des spécialistes augmentent de 2,0 %. Entre 2000 et 2007, les honoraires hors dépassements moyens des omnipraticiens sont entièrement soutenus par les prix. En effet, le prix des actes augmente au total de 18 % en termes réels, tandis que l'activité moyenne d'un omnipraticien diminue de 2 % en sept ans.

11. Revenu libéral annuel moyen des omnipraticiens et des spécialistes

	Revenu d'activité libérale 2007 (euros)	Taux de croissance annuel moyen		
		2000-2004	2004-2007	2000-2007
		(% et en euros constants)		
Omnipraticiens (a)	66 800	1,8	1,0	1,4
Spécialistes ¹ (b)	109 400	3,3	0,4	2,0
Médecins (a + b)	86 300	2,7	0,7	1,8

1. Ensemble des spécialistes = anesthésistes, cardiologues, chirurgiens (y compris chirurgiens orthopédistes), dermatologues, gastro-entérologues, gynécologues, ophtalmologues, oto-rhino-laryngologues, pédiatres, pneumologues, psychiatres (y compris neuropsychiatres), radiologues, rhumatologues, stomatologues.

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

Sources : Cnamts, fichiers Snir, version provisoire pour 2007; DGI-Insee, exploitation Drees, BNC 2035.

Pratiquer des actes techniques, un « plus » pour le revenu des spécialistes

Les rhumatologues, gynécologues, dermatologues, psychiatres et pédiatres facturent plus de consultations et de visites que d'actes techniques. Les revenus libéraux des praticiens de chacune de ces cinq spécialités sont en moyenne nettement inférieurs à ceux de l'ensemble des spécialistes car leurs confrères qui pratiquent davantage d'actes techniques sont mieux rémunérés. Leurs revenus libéraux augmentent en moyenne au début des années 2000, puis ralentissent à partir de 2004, voire reculent pour certaines spécialités, en particulier les dermatologues.

Les radiologues, anesthésistes, pneumologues, stomatologues, gastro-entérologues, cardiologues, chirurgiens et ophtalmologues réalisent plus d'actes techniques que de consultations et de visites. La contribution de ces actes techniques à leurs honoraires est toujours largement majoritaire, sauf pour les ophtalmologues où elle avoisine 50 %. En 2007, les revenus libéraux de ces spécialités dites « techniques » varient de 74 400 euros pour les pneumologues à 202 800 pour les radiologues ; ainsi, cinq de ces spécialités dépassent la moyenne des spécialistes (soit 107 500 euros) et quatre autres se situent en dessous.

Entre 2000 et 2007, les revenus libéraux moyens de chacune de ces spécialités augmentent en moyenne chaque année au-delà de l'inflation : + 1 % pour les oto-rhino-laryngologues (ORL), beaucoup plus pour les anesthésistes (+ 3,8 % par an).

Entre 2000 et 2004 l'activité moyenne de toutes les spécialités augmente chaque année, alors que les tarifs conventionnels baissent. À partir de 2005, l'effet-prix a cependant été moteur pour la majorité des spécialités.

Les dépassements représentent en 2007 en moyenne 16 % des honoraires moyens des spécialistes, avec de grandes différences selon les spécialités : 4 % des honoraires des radiologues, des cardiologues et pneumologues, mais 30 % pour les chirurgiens et 43 % pour les stomatologues. Entre 2000 et 2007, la part des dépassements augmente pour toutes les spécialités, et c'est dans les spécialités où ils représentent déjà une part significative des honoraires qu'elle augmente le plus. Les taux de charges sont stables pour l'ensemble des spécialités.

En 2007, les revenus libéraux d'un chirurgien-dentiste sont en moyenne de 81 400 euros, ceux d'un infirmier s'élèvent à 40 900 euros et ceux d'un masseur-kinésithérapeute à 37 500 euros (figure 12).

Un chirurgien-dentiste gagne pratiquement ce que gagne un médecin libéral en moyenne, soit 23 % de plus qu'un médecin omnipraticien, 26 % de moins qu'un spécialiste, mais davantage que la plupart de ceux qui pratiquent une majorité de consultations.

12. Revenu libéral annuel moyen des chirurgiens-dentistes, des infirmiers et des masseurs-kinésithérapeutes

	Revenu d'activité libérale 2007 (euros)	Taux de croissance annuel moyen		
		2000-2004	2004-2007	2000-2007
		(% et en euros constants)		
Chirurgiens-dentistes	81 400	4,6	-0,8	2,2
Infirmiers	40 900	5,1	0,5	3,1
Masseurs-kinésithérapeutes	37 500	2,6	1,3	2,1
Médecins¹	86 300	2,7	0,7	1,8

1. Médecins = omnipraticiens + spécialistes.

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

Sources : Cnamts, fichiers Snir, version provisoire pour 2007 ; DGI-Insee, exploitation Drees, BNC 2035.

Entre 2000 et 2007, les revenus libéraux moyens des chirurgiens-dentistes augmentent chaque année en euros constants de 2,2 %. Les revenus libéraux des masseurs-kinésithérapeutes, corrigés de l'inflation, augmentent en moyenne de 2,1 % par an depuis 2000, moins que ceux des infirmiers (3,1 %).

Des revenus plus élevés dans les régions où la densité de médecins est la plus faible

Si la spécialité influe fortement sur le revenu libéral des médecins, le territoire où ils opèrent joue également. Ainsi, en 2007, un omnipraticien exerçant en Picardie ou dans le Nord - Pas-de-Calais gagne en moyenne 78 000 euros de revenu libéral, net de charges et de prélèvements sociaux, soit un tiers de plus que son confrère de Provence - Alpes - Côte d'Azur (Paca). En effet, le revenu moyen que les professionnels de santé tirent de leur activité libérale diffère substantiellement selon la région dans laquelle ils exercent et oppose globalement le nord, où il est le plus élevé, et le sud de la France. C'est pour les chirurgiens-dentistes que l'écart de revenus entre régions est le plus marqué, le praticien installé en Bourgogne gagnant en 2007 près de 50 % de plus que celui qui exerce en Corse ou en Midi-Pyrénées. Dans les régions où le nombre de médecins est élevé, les revenus sont ainsi nettement plus faibles que dans le reste du territoire métropolitain, comme si l'activité totale s'y répartissait sur un plus grand nombre de professionnels.

LE REVENU DES EXPLOITANTS AGRICOLES EN 2006

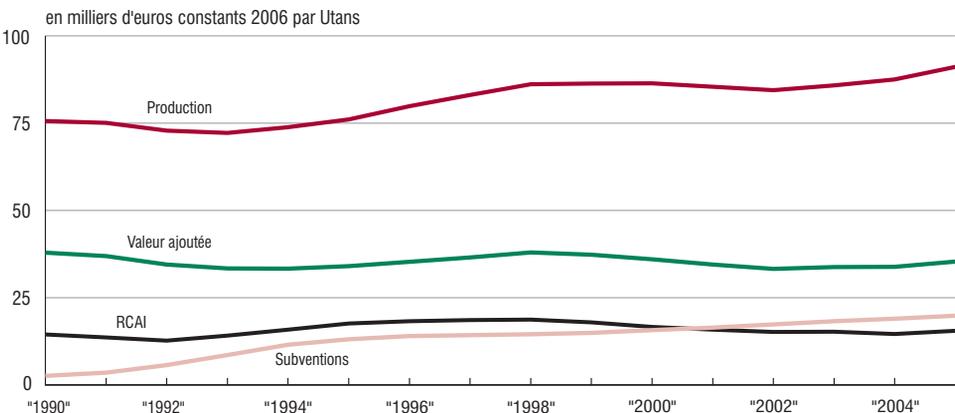
Les 359 000 exploitations agricoles dites « professionnelles » assurent 95 % de la production agricole française. Depuis 2000, leur nombre diminue de 1,5 % par an, soit une baisse un peu moins rapide que sur la période 1988-2000 (les mesures de préretraite des agriculteurs prises en 1994 et 1995 avaient alors accéléré le mouvement de repli). Cette diminution du nombre d'exploitations s'accompagne d'une croissance de leur taille. De 2000 à 2006, la surface agricole utilisée (SAU) moyenne continue d'augmenter au rythme de + 1,5 % par an. Sur la même période, l'emploi agricole de ces exploitations professionnelles diminue de 1,4 % par an. Cette baisse touche particulièrement l'emploi non salarié, en recul de 2,1 % par an en moyenne, alors que l'emploi salarié est quasiment stable.

En 2006, le résultat courant avant impôts (RCAI)² par unité de travail non salarié (Utans) de l'ensemble des exploitations professionnelles est de 17 100 euros en moyenne, en hausse de 25 % en valeur réelle par rapport à 2005 (voir annexe Sources et méthode). Après une légère baisse entre 1990 et 1993, année de la réforme de la politique agricole commune (Pac), il avait progressé en moyenne de 7 % par an jusqu'en 1998. Il s'est ensuite orienté à la baisse (figure 13).

La valeur de la production par actif, autrement dit l'unité de travail non salarié (Utans), est de 91 100 euros en moyenne en « 2005 » (moyenne des années 2004 à 2006), soit une augmentation de près de 1 % par an en euros constants depuis le début de la décennie. En effet, après avoir baissé en 2001 et 2002, la production est repartie à la hausse sur la fin de la période. La valeur ajoutée par Utans recule en moyenne de 0,3 % au cours de la même période. Depuis la réforme de 1993, le montant moyen des subventions versées aux exploitations est en hausse continue. En 2005, ce montant s'établit à 19 800 euros en moyenne par Utans, en hausse de 4,8 % par an par rapport à 2000 en euros constants.

Au total sur la période « 2000-2005 », en euros constants, alors que la production par Utans a crû en moyenne de 1,1 %, la valeur ajoutée dégagée s'est tassée (- 0,3 %) et le résultat courant avant impôts par Utans a reculé (- 1,4 %) malgré une forte croissance des subventions (+ 4,8 %).

13. Évolution des principaux soldes intermédiaires de gestion des exploitations professionnelles toutes orientations confondues



Champ : France métropolitaine, exploitations professionnelles.

Note : les soldes intermédiaires de gestion sont lissés en moyenne mobile triennale pour atténuer les variations de nature conjoncturelle, "1999" correspond à la période 1998-2000.

Source : Agreste, Réseau d'information comptable agricole (Rica).

2. Résultat courant avant impôt (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.

Par grande orientation, pour les exploitations de bovins-viande, le RCAI progresse (15 900 euros par Utans en « 2005 » contre 12 700 en « 2 000 »). Ce résultat a été obtenu notamment grâce à une croissance sensible des subventions. Le RCAI des exploitations bovins-lait a, quant à lui, été plutôt stable sur l'ensemble de la période, malgré une baisse en milieu de période, imputable à la crise de la vache folle. Cette orientation a aussi bénéficié d'une croissance de ses subventions. Pour les grandes cultures, le RCAI par Utans est stable. Dans cette orientation, les subventions, traditionnellement importantes, n'ont pas augmenté sur la période « 2000-2005 ». Après la grave crise de 2002 dans le secteur hors-sol (porcins et volailles), la situation s'améliore continûment, même si le RCAI ne retrouve pas encore son niveau de début de période.

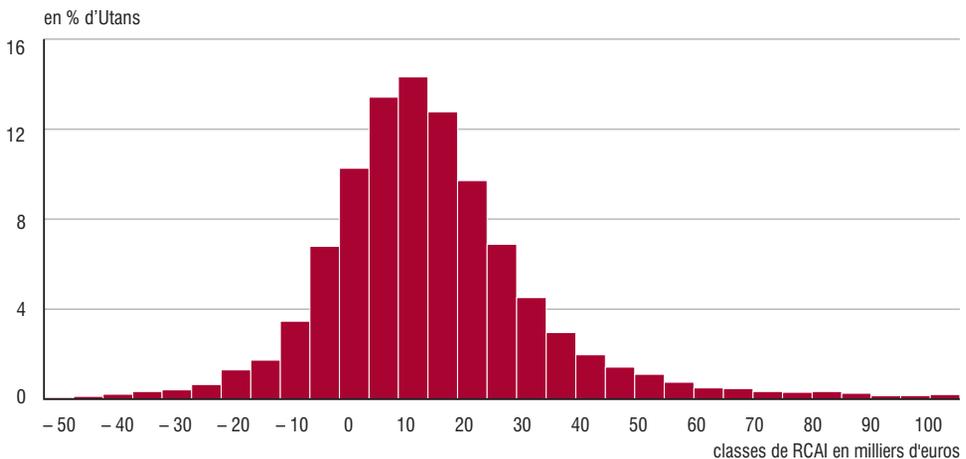
Des revenus individuels plus élevés dans les exploitations végétales qu'animales

En 2006, un quart des exploitations professionnelles dégage un RCAI par Utans supérieur à 24 300 euros, la moitié un résultat inférieur à 13 700 euros, tandis qu'un autre quart ne dépasse pas 4 600 euros (figure 14). Au sein de ce dernier quart, on compte 54 300 exploitations qui dégagent un résultat par Utans négatif cette année, soit 16 % des exploitations professionnelles françaises.

Cette dispersion importante peut s'expliquer par des éléments conjoncturels (nombreux aléas, climatiques et économiques), mais aussi par des facteurs structurels comme la taille économique de l'exploitation ou sa « catégorie » que l'on qualifie aussi d'« orientation » ou d'« orientation technico-économique ».

En règle générale, les exploitations végétales obtiennent des résultats supérieurs à ceux des exploitations animales. Ainsi, en moyenne en 2006, le RCAI par Utans s'échelonne entre 13 000 euros pour les élevages de bovins-lait et 27 100 euros pour les exploitations spécialisées en viticulture d'appellation. Les situations peuvent être dispersées entre les orientations technico-économiques, mais également au sein-même de celles-ci. C'est surtout le cas dans les orientations à dominante végétale (figure 15). La viticulture d'appellation arrive par exemple en tête : l'écart de revenus entre les 25 % d'exploitations qui ont le mieux réussi cette année, et celles qui ont le moins bien réussi, s'élève à 39 800 euros. En ce qui concerne les orientations animales, cet écart est le plus faible pour l'élevage de bovins-lait (14 000 euros) et le plus élevé pour l'élevage de porcins et de volailles (23 600 euros).

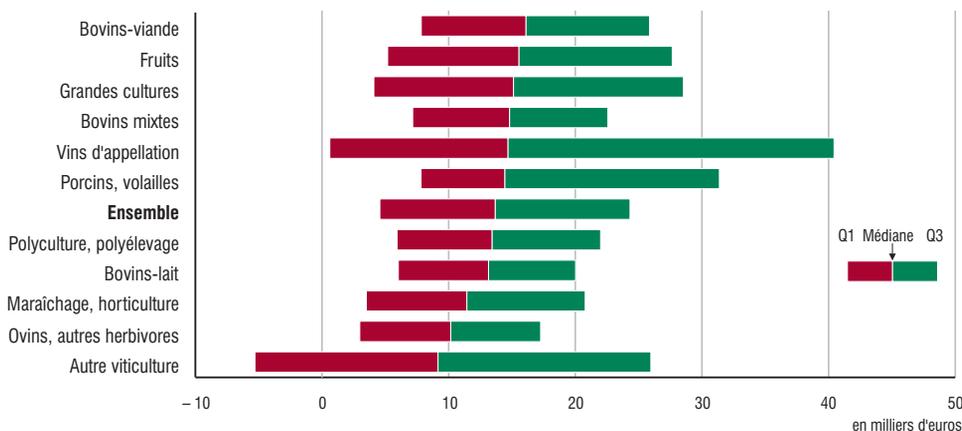
14. Distribution du résultat courant avant impôts des exploitations professionnelles en 2006



Champ : France métropolitaine, exploitations professionnelles.

Source : Agreste, Réseau d'information comptable agricole (Rica).

15. Dispersion du revenu courant avant impôts par unité de travail annuel non salarié selon l'orientation de l'exploitation en 2006



Champ : France métropolitaine, exploitations professionnelles.

Lecture : un quart des exploitations de bovins-viande a réalisé un résultat courant avant impôts par unité de travail annuel non salarié inférieur à 7 800 euros (Q1), la moitié a réalisé un RCAI inférieur à 16 100 euros (Médiane) et les trois quarts un RCAI inférieur à 25 900 euros (Q3).

Source : Agreste, Réseau d'information comptable agricole (Rica).

Un cinquième des exploitations se partage la moitié des subventions

En 2006, le montant moyen par exploitation en primes et subventions d'exploitation se monte à 29 500 euros. Les paiements uniques à l'exploitation en représentent plus de la moitié (16 600 euros) (*voir dossier Le poids des aides directes dans le revenu des exploitations agricoles*). Une partie des aides est consacrée au secteur végétal (4 000 euros) et plus particulièrement aux céréales et plantes industrielles (3 300 euros). Le secteur animal obtient également une partie des aides en 2006, avec en moyenne 4 200 euros par exploitation. Parmi les autres primes, la prime herbagère agri-environnementale (PHAE) s'élève à 600 euros, les aides pour accident climatique à 800 euros. Si, au total, ces autres primes ne représentent, sur l'ensemble des orientations technico-économiques, que 16 % du total des primes et subventions, leur part est plus importante pour certaines d'entre elles (28 % pour les exploitations de bovins-viande).

Toutes orientations confondues, près de 29 200 exploitations, soit 8 % du total, ne perçoivent aucune subvention. La situation n'est guère différente pour les quelques 6 400 exploitations qui bénéficient d'aides d'un montant inférieur à 1 000 euros. Au total, pour 10 % des exploitations, les subventions sont nulles ou négligeables. À l'inverse, 16 % des exploitations les plus aidées, soit 56 900 d'entre elles, perçoivent des aides d'un montant supérieur ou égal à 50 000 euros.

Les disparités sont également fortes au sein des différentes orientations. Elles sont d'autant plus prononcées que les secteurs sont faiblement subventionnés. Ainsi, pour 60 % des exploitations spécialisées en viticulture d'appellation, les aides sont nulles ou faibles (moins de 1 000 euros). Le total des aides ne représente que 8 % du RCAI de l'ensemble des exploitations spécialisées en viticulture d'appellation.

En revanche, en grandes cultures, 31 % des exploitations bénéficient de subventions d'au moins 50 000 euros, contre 1 % dans les orientations maraîchage, horticulture. Pour les orientations de bovins-viande, ovins et autres herbivores, les subventions représentent 140 % du RCAI.

Toutes orientations confondues, les 20 % des exploitations bénéficiaires les plus soutenues se partagent 47 % du total des aides. 47 % des exploitations de grande dimension reçoivent au moins 50 000 euros. Les petites exploitations ne perçoivent jamais des subventions d'un tel montant, mais un dixième des grandes exploitations ne perçoit aucune aide. ■