

Les revenus des indépendants et dirigeants : la valorisation du bagage personnel

Dominique Rouault*

Les indépendants et les dirigeants de société, salariés ou non, constituent un groupe socio-économique homogène quelle que soit leur situation juridique au regard de la législation sociale ou fiscale. Mais leurs revenus professionnels prennent des formes diverses selon cette situation, et sont difficiles à comparer avec ceux des salariés non dirigeants. Leurs revenus d'activité rémunèrent parfois le travail de conjoints aides familiaux ou collaborateurs. Une partie des ressources qu'ils tirent de leur entreprise prend aussi la forme de revenus du capital. Leurs ménages constituent, peut-être plus que d'autres, une entité solidaire, où les revenus professionnels de chacun sont souvent impossibles à individualiser, contrairement à ceux de conjoints salariés.

Plusieurs indicateurs de revenus fiscaux, depuis le revenu brut d'activité déclaré individuellement jusqu'au revenu net par unité de consommation de chaque membre du ménage, doivent donc être utilisés pour comparer les revenus des indépendants et dirigeants et des salariés occupés « à part entière ». L'éventail des revenus est beaucoup plus ouvert parmi les premiers. Leurs revenus fiscaux bruts moyens sont, en général, plus élevés que ceux des salariés pour un même niveau de diplôme, mais la redistribution familiale et fiscale réduit fortement l'écart en termes de revenus fiscaux nets par unité de consommation. Le statut d'indépendant ou de salarié de l'individu joue beaucoup moins sur son niveau de revenu que le bagage personnel dont il dispose.

Pour les indépendants et dirigeants, le rendement de l'expérience professionnelle ne continue à croître aux âges élevés qu'avec l'appoint des revenus du capital, car, à la différence des salariés, le revenu d'activité plafonne après la quarantaine. Les diplômes supérieurs sont mieux valorisés dans une activité indépendante, surtout les diplômes universitaires longs et les diplômes paramédicaux et sociaux. En revanche, hériter de son père un statut de non-salarié ne confère pas d'avantage particulier en termes de revenu. Les écarts entre hommes et femmes sont proches dans les deux catégories d'actifs occupés, et s'inversent en passant des revenus professionnels aux revenus nets par unité de consommation. La répartition familiale des apports des deux conjoints s'opère en effet à l'avantage des femmes en couple, et généralement au détriment des hommes en couple, à bagage personnel identique, y compris si les deux conjoints travaillent. Cependant, une conjointe salariée procure un supplément net de revenus aux hommes indépendants ou dirigeants.

* Dominique Rouault appartient à la division Salaires et revenus d'activité de l'Insee. Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

De nombreuses études statistiques ont examiné le lien existant entre le niveau du salaire et les caractéristiques personnelles du salarié, comme son degré d'éducation, son ancienneté dans l'emploi, son expérience professionnelle antérieure, voire son origine sociale. Les écarts de rémunération entre hommes et femmes ont aussi fait l'objet d'un abondant corpus. En revanche, des analyses de ce type ont rarement été appliquées à l'autre catégorie d'actifs occupés que sont les employeurs et travailleurs indépendants. La littérature économique s'est généralement intéressée aux conditions d'installation des individus dans ce statut, et aux chances de pérennité de l'entreprise créée, davantage qu'au montant des revenus tirés de leur activité. Les études sociologiques ont insisté, de leur côté, sur les spécificités du groupe social des « non-salariés » en termes de transmission de statut, d'environnement familial, d'accumulation patrimoniale ou de conditions de vie.

Les indépendants et les dirigeants de sociétés, salariés ou non, constituent un groupe socio-économique homogène quelle que soit leur situation juridique au regard de la législation sociale ou fiscale. Mais leurs revenus professionnels prennent des formes diverses selon cette situation, et sont difficiles à comparer avec ceux des salariés. Leurs revenus d'activité rémunèrent parfois le travail de conjoints aides familiaux ou collaborateurs. Une partie des ressources qu'ils tirent de leur entreprise prend aussi la forme de revenus du capital. Leurs ménages constituent, peut-être plus que d'autres, une entité solidaire et les revenus professionnels de chaque membre du ménage sont souvent impossibles à individualiser, contrairement à ceux de conjoints salariés (cf. encadré 1).

Pourtant, la connaissance des revenus du groupe socio-économique des indépendants et dirigeants répond incontestablement à un besoin croissant des pouvoirs publics et des acteurs économiques. Plus encore, la « demande sociale » porte de façon insistante sur la comparaison avec les revenus des salariés. Une illustration en a été donnée récemment par le débat public qui s'est engagé à propos de l'instauration d'une « prime pour l'emploi » sous double conditions de ressources et d'exercice d'une activité professionnelle. L'octroi de cette prime, initialement envisagée pour les seuls salariés, a dû être étendu par le législateur aux non-salariés par décision du Conseil constitutionnel. Le rédacteur de l'instruction fiscale fixant les barè-

mes d'éligibilité et le calcul de cette prime s'est donc heurté à la mise en équivalence de revenus salariaux et de revenus non salariaux.

On se propose de fournir ici quelques éléments de description des revenus fiscaux des indépendants ou dirigeants, en tant que groupe socio-économique défini de façon extensive. On ne se donne pas pour objet l'analyse économique de la formation de ces revenus, mais seulement la mesure du « rendement » des différentes caractéristiques qui composent le bagage personnel de l'individu, c'est-à-dire l'impact qu'elles exercent séparément sur le montant de ses revenus. Après avoir examiné la propension à exercer une activité d'indépendant, on compare l'échelle des revenus des indépendants et dirigeants avec celle des salariés non dirigeants, la valorisation du bagage personnel dans chaque catégorie, enfin le rôle de la redistribution familiale et sociale.

Mettre en équivalence les revenus salariaux et non salariaux

On a renoncé à l'utilisation d'un concept unique de revenu, et préféré le recours à une batterie d'indicateurs pour vérifier la robustesse des principaux résultats à des concepts de plus en plus éloignés du revenu d'activité individuel, tel qu'il est défini dans l'instruction fiscale évoquée ci-dessus. Cette dernière effectue une mise en équivalence des bénéfices non salariaux avec les salaires ou rémunérations de gérants ou associés, en tenant compte du fait que les premiers sont nets de charges professionnelles, alors que celles-ci restent à déduire des seconds. Le revenu d'activité ainsi calculé, et désigné dans la suite par « revenu fiscal brut d'activité », est doté d'une certaine légitimité par son usage social, et constitue donc le point initial de l'analyse, effectuée à partir de déclarations à l'impôt sur le revenu des personnes physiques en 1998, enrichies par des données socio-démographiques.

En élargissant progressivement le concept de revenu, du revenu d'activité déclaré individuellement par l'individu jusqu'à la part de revenu fiscal familial (impôt déduit) dont il dispose potentiellement par la mise en commun des ressources, on adopte une approche plus respectueuse du caractère d'entité solidaire de son ménage. Les indicateurs successifs résultent d'une répartition raisonnée des types de revenus apportés par les différents membres du ménage, compte tenu de leurs statuts d'activité respectifs. Outre le « revenu fiscal brut d'activité », on a ainsi calculé

LES INDÉPENDANTS ET DIRIGEANTS : UNE POPULATION COMPOSITE AUX REVENUS MAL CONNUS

L'utilisation courante du terme de « non-salariés » indique assez qu'un flou subsiste sur les frontières que recouvre une telle population. Envisagée comme groupe socio-économique, elle ne saurait se réduire aux seuls « indépendants », mais devrait inclure les dirigeants d'entreprise, même si ceux-ci sont considérés comme salariés par la législation sociale ou fiscale. La quasi-totalité des indépendants ou dirigeants exploitent, seuls ou avec des associés, collaborateurs ou aides familiaux, de petites et même très petites entreprises (95 % ont moins de 20 salariés), dont la forme juridique dépend avant tout des avantages comparatifs offerts par cette législation, mais ne marque aucun clivage sociologique.

Des revenus mal connus

En effet, qu'un indépendant ou dirigeant soit agriculteur, artisan, commerçant, industriel, prestataire de services ou professionnel libéral, le revenu qu'il dégage personnellement de son activité principale prend des formes très diverses selon la catégorie juridique adoptée pour son (ses) entreprise(s) : bénéfiques (agricole, industriel ou commercial, non commercial), salaires, rémunérations de mandataire social, dividendes, plus-values ou combinaison composite de tous ces types de rémunération. Ce revenu, envisagé dans sa globalité, n'est pas, d'un point de vue économique, l'équivalent d'un salaire.

Les sources statistiques d'information sur les revenus des indépendants ou dirigeants sont, par ailleurs, moins nombreuses et probablement moins fiables que sur les salaires. Seules les déclarations fiscales permettent de cumuler les revenus perçus individuellement. Ce type de source introduit une nouvelle dissymétrie entre salariés, dont les déclarations sont « contrôlées par des tiers » puisqu'également déclarées par leurs employeurs, et indépendants, pour qui elles reposent le plus souvent sur la comptabilité de leur propre entreprise, voire revêtent parfois un caractère forfaitaire.

Une rémunération mixte travail/capital...

Le salaire rémunère exclusivement le travail d'un employé pour le compte d'un employeur vis-à-vis duquel il est placé dans un « lien de subordination ». C'est l'existence d'un tel lien qui définit un salarié pour la législation sociale. À l'inverse, le revenu d'un indépendant ou dirigeant rémunère généralement, non seulement son travail, mais aussi le capital qu'il a investi dans l'entreprise. La rémunération du capital, sous forme de dividendes ou plus-values, n'est théoriquement disjointe de celle du travail, sous forme de salaire ou de rémunération de mandataire social, que pour les dirigeants des sociétés de capitaux. La rémunération des entrepreneurs individuels et associés de sociétés de personnes, sous forme de bénéfices, revêt indissolublement un caractère mixte de revenu du travail et de revenu du capital.

La législation fiscale considère les bénéfices des entrepreneurs individuels et associés de sociétés de personnes comme des « revenus d'activité » au même titre que les salaires. En dépit d'une appellation identique, un tel revenu n'a pourtant pas le même sens économique que pour un salarié. Quant au partage des rémunérations des

dirigeants de sociétés de capitaux entre salaires ou rémunérations de mandataire social d'une part (revenus d'activité), et dividendes ou plus-values d'autre part (revenus du capital), il s'opère en pratique davantage sous la contrainte de l'optimisation fiscale que selon une logique fonctionnelle. Il est vrai que la rémunération des salariés non dirigeants a pris récemment des formes de plus en plus diversifiées (participation, intéressement, stock options, etc.) qui rendent floue, dans ce cas également, la distinction entre revenus d'activité et revenus du capital, mais ces « compléments » de rémunération sont le plus souvent exclus dans les études sur les salaires.

... plus difficilement individualisable

Au surplus, alors qu'un salaire rémunère le travail d'une seule personne, le revenu dégagé par l'activité d'un indépendant rémunère parfois le travail de conjoints aides familiaux ou collaborateurs, salariés ou non, qui concourent à la marche de l'entreprise. Cette configuration est plus fréquente dans des secteurs spécifiques comme l'agriculture ou l'artisanat commercial, et induit notamment une dissymétrie marquée entre hommes et femmes. Si l'on veut comparer entre eux les revenus dégagés par des individus de statut, de secteur d'activité ou de sexe différents, il est souhaitable de rapporter ces revenus à une unité de travail annuel.

Néanmoins, l'individu figurant comme bénéficiaire de revenus d'activité sur ces déclarations n'est pas toujours l'unique source du travail que ces revenus rémunèrent, lorsqu'il appartient à des catégories socioprofessionnelles où la contribution du conjoint peut demeurer invisible ou être modulée en fonction de la seule législation sociale. Quant aux revenus du capital, ils sont déclarés à l'échelle du ménage, et peuvent provenir d'un patrimoine familial dont on ne peut distinguer *a priori* les parts de propriété parmi les membres du ménage, et qui peut n'avoir aucun lien avec leur activité professionnelle principale. Il n'en demeure pas moins que les indépendants, porteurs d'une stratégie spécifique d'accumulation de patrimoine (Malpot et Missègue, 1997), considèrent massivement les revenus générés par leur capital comme une composante d'un revenu permanent susceptible d'amortir les fluctuations conjoncturelles de revenus d'activité. Plus encore, l'activité salariée de nombreux conjoints d'indépendants exerce elle-même un effet stabilisateur sur les revenus du ménage, qui joue un rôle parfois décisif dans la dynamique de développement du projet entrepreneurial (Missègue, 1998).

Ainsi, à ne considérer que les revenus d'activité individuels, on méconnaîtrait qu'un certain nombre d'arbitrages en termes d'activité et de flux financiers ne sont pas effectués par les individus mais par les couples. Cette gestion des ressources est probablement plus poussée au sein des ménages qui comptent au moins un indépendant, mais elle déborde largement ce cadre, comme le suggèrent les études sur l'offre de travail des femmes. On pourrait ainsi avancer, à titre d'hypothèse extrême, qu'un ménage, se vivant comme une « entité solidaire », serait davantage attentif au revenu global qu'il draine qu'à la part perçue respectivement par chacun de ses membres.

un « revenu d'activité par unité de travail », qui tient compte de la participation éventuelle du conjoint, un « revenu d'activité et du capital », qui y ajoute les gains imposables générés par le patrimoine, enfin un « revenu fiscal net par unité de consommation », qui résulte de la redistribution familiale et fiscale (cf. encadré 2).

Dans un souci de simplification, seuls sont retenus les actifs occupés « à part entière » sous le même statut en 1998, c'est-à-dire ayant travaillé toute l'année à temps complet et en situation « normale », sous un statut unique, soit d'indépendant ou dirigeant, soit de salarié non dirigeant. Mais les biais de sélection occasionnés par cette restriction de champ par rapport à la population en âge de travailler ont été pris en compte dans l'analyse (cf. encadré 3).

Opter pour le statut d'indépendant

Parmi les adultes en âge de travailler (ici âgés de 21 à 65 ans et sortis du système de formation initiale), hommes et femmes ne se positionnent pas dans les mêmes termes face à cette double alternative : participer ou non au marché du travail et être indépendant ou salarié, compte tenu de leurs rôles sociaux. À la moindre présence « à part entière » des femmes sur le marché du travail

s'ajoute une moindre probabilité d'y occuper un statut d'indépendant ou dirigeant. Comptant seulement 22 % de femmes, la population des indépendants ou dirigeants (à part entière) est ainsi nettement moins féminisée que celle des salariés (à part entière), qui en compte 37 %.

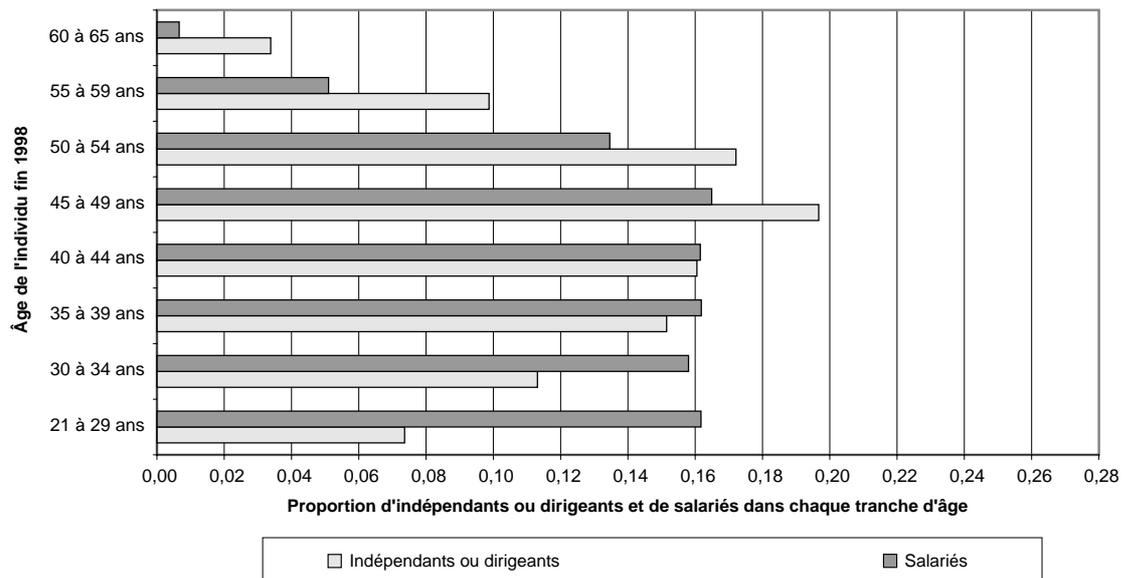
L'âge joue aussi un rôle important dans le statut occupé. Se mettre à son compte ou devenir chef d'entreprise constitue souvent une seconde étape de la vie professionnelle, après un passage par le salariat. En revanche, l'âge auquel on se retire des affaires est souvent plus élevé que celui du départ à la retraite d'un salarié. La population des indépendants ou dirigeants est ainsi plus âgée que celle des salariés. Un peu plus de la moitié des premiers a atteint ou dépassé 45 ans (contre seulement 36 % des seconds). Seulement 19 % (contre 32 %) sont des jeunes de 21 à 34 ans tandis que 13 % (contre 6 %) sont des seniors de 55 ans ou plus (cf. graphique I).

Une forte hérédité sociale

L'origine sociale (ici résumée par la catégorie socioprofessionnelle du père) exerce une influence encore plus déterminante sur le statut d'activité. La possibilité de disposer d'un capital transmis au départ, comme la familiarité avec les affaires ou avec une clientèle, constituent autant d'atouts pour l'exercice d'une profession indépendante, qui ont les plus fortes chances d'être

Graphique I
Structures des populations des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière en 1998

A - Âge

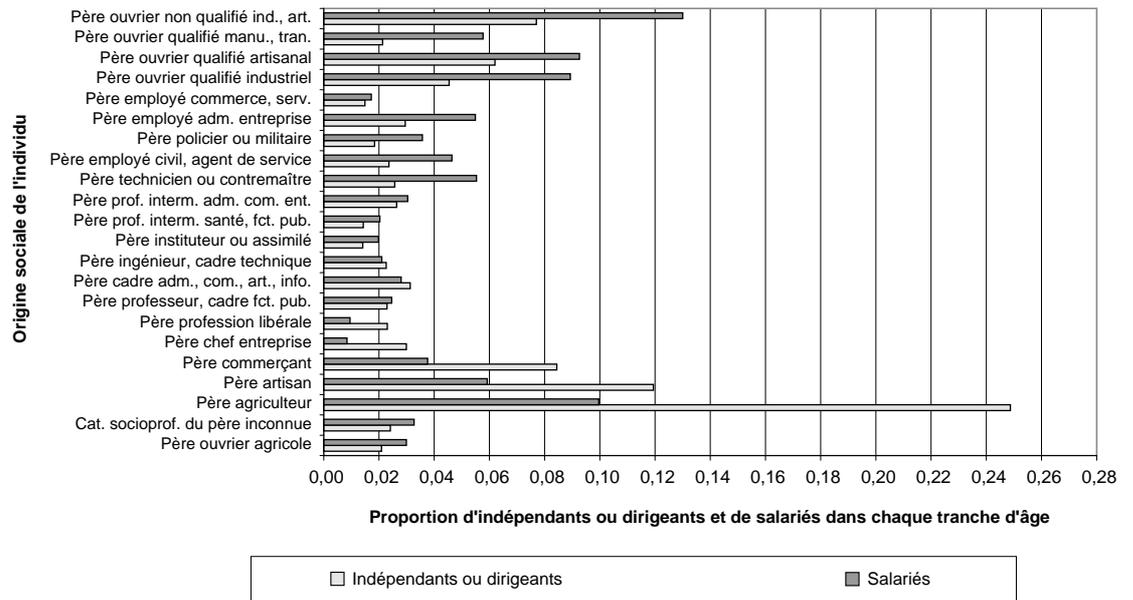


réunis lorsque le père est ou était lui-même indépendant. L'hérédité sociale de ces catégories est de fait particulièrement élevée, puisque un peu plus de la moitié (51 %) des indépendants ou dirigeants sont enfants d'un père agriculteur, artisan, commerçant, chef d'entreprise ou professionnel libéral, contre seulement 21 % des salariés. Ils ne sont que 34 % (contre 59 %) à avoir un père ouvrier ou employé.

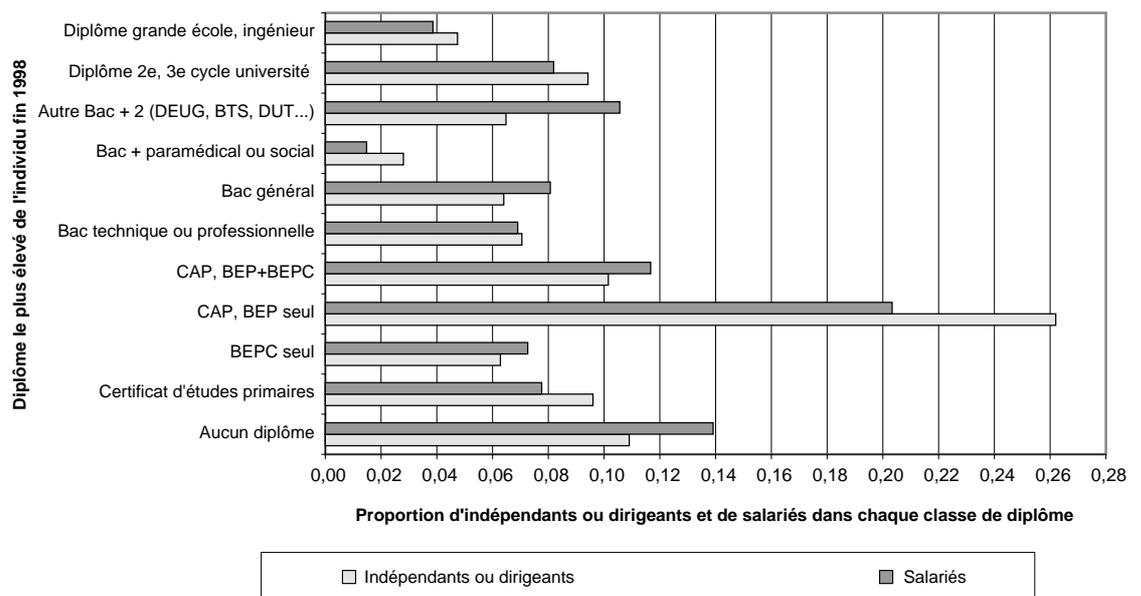
En revanche, le niveau de formation, s'il exerce un rôle prépondérant sur la participation au marché du travail, laisse *a priori* davantage ouvert le « choix » du statut parmi les actifs occupés à part entière. Au regard du grand clivage qu'institue le baccalauréat, les indépendants ou dirigeants ne semblent pas plus diplômés que les salariés (37 % des premiers en sont titulaires contre 39 % des seconds). Néanmoins, ils sont à

Graphique I (suite)

B - Origine sociale



C - Diplôme



Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

SOURCES, CHAMP ET DÉFINITIONS DU REVENU

L'enquête *Revenus fiscaux* et l'enquête *Emploi*

L'enquête *Revenus fiscaux*, réalisée conjointement par l'Insee et la Direction Générale des Impôts (DGI), est fondée sur l'exploitation d'un échantillon anonymisé de déclarations de revenus à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) couvrant l'ensemble des ménages ordinaires. Depuis 1997, l'échantillon est tiré de l'enquête *Emploi* de l'Insee. L'enquête *Emploi* utilisée pour cet article s'est déroulée en janvier 1999, et les déclarations portent sur les revenus fiscaux de l'année 1998.

Cette enquête permet de connaître simultanément les caractéristiques sociodémographiques personnelles de chaque personne du foyer fiscal, son origine sociale, éventuellement les caractéristiques de son emploi, et la composition de son ménage.

Le « statut » des actifs occupés lors de l'enquête *Emploi* distingue les « non-salariés » des salariés sur un critère sociologique plus large que celui retenu généralement par les organismes sociaux. En particulier, les dirigeants de sociétés de capitaux (sociétés anonymes, sociétés à responsabilité limitée ou sociétés d'exercice libéral à responsabilité limitée, sociétés civiles, etc.) y sont considérés comme des non-salariés, même s'ils ne détiennent qu'une part minoritaire ou nulle du capital de l'entreprise, et sont donc en lien de subordination vis-à-vis d'un employeur au sens de la législation de la Sécurité sociale. Parmi les « non-salariés », le statut distingue les « aides familiaux » des « indépendants ou employeurs ». Ce dernier ensemble regroupe les personnes se déclarant spontanément « à leur compte » ou « salarié chef de leur entreprise », à quelques reclassements près dus à la profession déclarée (le statut doit être cohérent avec la catégorie socioprofessionnelle). Les « indépendants ou employeurs » comprennent donc aussi bien les entrepreneurs individuels que les dirigeants, gérants de société, associés, co-exploitants ou collaborateurs. Pour cette étude, et à la différence de l'enquête, les salarié(e)s employé(e)s par leur conjoint ont aussi été considéré(e)s comme des « aides familiaux » non salarié(e)s, et non comme des salarié(e)s.

Deux populations : les « indépendants ou dirigeants » et les salariés « à part entière »

L'ensemble des deux catégories d'indépendants ou employeurs et d'aides familiaux (au sens large), est désigné dans le texte par le terme générique d'« indépendants ou dirigeants », pour marquer son acception sociologique. Les « indépendants ou dirigeants » désignent donc l'ensemble des « entrepreneurs » (agriculteurs, artisans, commerçants, industriels, prestataires de services ou professionnels libéraux) et leurs aides familiaux ou conjoints collaborateurs, quels que soient leur catégorie juridique et le type de revenus qu'ils se versent (salaires ou parts de bénéfices).

L'enquête permet d'isoler certaines catégories de salariés en situation particulière (jeunes de moins de

20 ans, apprentis, stagiaires) pour qui le salaire est difficilement comparable à celui des autres salariés en situation « normale ». Dans le texte, les « salariés » désignent l'ensemble des salariés du secteur privé comme du secteur public (y compris fonctionnaires et agents publics) à l'exception des apprentis et stagiaires.

Les questions supplémentaires sur l'ancienneté dans l'emploi et l'exercice éventuel d'une activité secondaire, comme le montant des revenus d'activité déclarés en 1998, permettent de sélectionner plus finement à la fois les indépendants ou dirigeants « à part entière » et les salariés « à part entière », c'est-à-dire les actifs âgés de 21 à 65 ans fin 1998 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut et en situation « normale ». Les salariés ayant déclaré moins de 9 757 euros ou 64 000 francs (douze fois le Smic mensuel net fiscal) de revenus d'activité en 1998 ont été considérés d'office comme n'étant pas des salariés à part entière.

Aucune borne inférieure n'était *a priori* assignable aux revenus d'activité des indépendants ou dirigeants à part entière : ils peuvent être nuls dans le cas des aides familiaux, et même négatifs dans le cas des indépendants ou employeurs, si leur exercice est déficitaire cette année-là. Lorsqu'on cherche une mise en équivalence des revenus non salariaux avec les revenus salariaux, il paraît néanmoins pertinent de définir un critère de « situation normale » pour les indépendants ou dirigeants. C'est ce qu'a prévu le rédacteur de l'instruction fiscale du 15 juin 2001 de la loi du 30 mai 2001 instituant une prime pour l'emploi. Dans cette instruction, les revenus fiscaux considérés comme revenus d'activité professionnelle sont uniquement les salaires et les bénéfices non salariaux (industriel ou commercial, non commercial ou agricole) n'ayant pas un caractère accessoire. Dans le calcul du revenu annuel d'activité professionnelle, les bénéfices non salariaux sont corrigés d'un coefficient 1,11 pour tenir compte du fait que, à la différence des salaires, ils sont nets de frais professionnels. Ne sont pas considérés comme ayant exercé une activité professionnelle normale, et sont pour cette raison inéligibles à la prime pour l'emploi, les individus dont le revenu d'activité professionnelle annuel est inférieur à un certain seuil. On a retenu le même critère normatif dans cet article : les indépendants ou dirigeants ayant déclaré un revenu fiscal d'activité professionnel inférieur à 3 075 euros ou 20 171 francs en 1998 (équivalent en francs constants du plancher d'éligibilité à la prime pour l'emploi 2001) ont été considérés d'office comme n'étant pas des indépendants ou dirigeants à part entière.

Dans l'échantillon figurent ainsi 5 081 indépendants ou dirigeants à part entière, et 34 943 salariés à part entière qui représentent respectivement 1 726 000 et 12 233 000 personnes. Les calculs sont effectués sur ces deux populations d'actifs occupés à part entière.



Encadré 2 (suite)

Les définitions du revenu : la rémunération de l'activité, celle du capital et l'apport du conjoint

On désigne par « **revenu fiscal brut d'activité** » le revenu individuel d'activité professionnelle calculé selon l'instruction fiscale pour la prime pour l'emploi, soit la somme des salaires (y compris rémunérations des gérants ou associés), et des bénéfices industriels et commerciaux, des bénéfices non commerciaux, et des bénéfices agricoles déclarés à titre individuel dans la notice 2042N de l'IRPP, les bénéfices non salariaux étant multipliés par un coefficient 1,11. Les dividendes et autres revenus du capital perçus, de même que les bénéfices « accessoires », ne sont pas considérés, selon cette instruction, comme des revenus d'activité. L'utilisation de cette définition a l'avantage de s'appuyer sur une définition légale doublée d'un usage social, mais n'assure pas une comparabilité individuelle parfaite des revenus des indépendants ou dirigeants avec les revenus des salariés.

Alors que le salaire d'un salarié rémunère le travail d'une seule personne, le revenu dégagé par l'activité d'entrepreneur rémunère parfois le travail de conjoints familiaux ou collaborateurs salariés qui concourent à la marche de l'entreprise (c'est en particulier souvent le cas dans l'agriculture ou dans l'artisanat commercial). Pour ne pas biaiser les comparaisons, on a donc calculé un « **revenu d'activité par unité de travail annuel** » : lorsque le ménage contient un couple de référence constitué de deux non-salariés de même secteur d'activité (au niveau le plus fin de la nomenclature NAF d'activité économique), on a considéré conventionnellement que chaque conjoint fournit une unité de travail annuel dans la même entreprise, et on a réparti le revenu d'activité du couple également entre chacun des conjoints. La répartition des revenus perçus par chacun des membres du ménage sur la notice 2042N obéit en effet davantage dans ce cas à des considérations conventionnelles ou fiscales qu'elle n'est le résultat d'une activité individuelle. L'opération conduit à corriger à la baisse les écarts de revenus d'activité entre hommes et femmes indépendants, qui étaient à l'origine exagérément amplifiés par la plus forte propension des couples à doter l'homme du statut légal de représentant de leur entreprise. À cause de la plus forte proportion d'hommes parmi les indépendants ou dirigeants à part entière, les revenus d'activité moyens par unité de travail sont ainsi inférieurs aux revenus fiscaux bruts d'activité moyens dans presque toutes les catégories étudiées. En revanche, pour les salariés à part entière, le revenu d'activité par unité de travail annuel est par définition égal au revenu fiscal brut d'activité.

Si le salaire rémunère exclusivement le travail d'un employé pour le compte d'un employeur vis-à-vis duquel il est placé dans un « lien de subordination », le revenu d'activité d'un entrepreneur peut rémunérer, outre le « facteur travail », le capital investi par l'exploitant (c'est le cas dans une entreprise individuelle) ou par l'associé (c'est le cas dans une société de personnes). La rémunération du capital, sous forme de dividendes, n'est théoriquement disjointe de celle du travail, sous forme de revenu d'activité, que pour les dirigeants des

sociétés de capitaux. Mais alors l'agrégation des deux types de rémunérations n'est plus possible à l'échelon individuel à partir du formulaire de déclaration à l'IRPP, puisque les dividendes perçus sont, comme tous les revenus de capitaux, déclarés à l'échelle du foyer fiscal, et peuvent, en outre, rémunérer les parts de capital d'entreprises détenues en tant que propriétaire ou associé par l'un quelconque des membres du foyer sans qu'il les gère ou dirige personnellement.

À l'opposé de cette analyse, on peut avancer que les revenus du patrimoine des indépendants sont en bonne partie le fruit de revenus d'activité antérieurs et constituent un élément de lissage des fluctuations conjoncturelles de revenus courants, à prendre en compte pour apprécier un revenu « permanent » à caractère plus structurel. Dans cette optique, on a défini, pour chaque individu, un « **revenu d'activité et du capital** » en ajoutant à son revenu d'activité par unité de travail annuel une part conventionnelle de l'ensemble des revenus du capital de son ménage (intérêts, loyers, dividendes, revenus fonciers, etc.) : lorsque la personne de référence ne vit pas en couple, les revenus du capital du ménage lui ont été intégralement attribués ; lorsque le couple de référence est constitué d'un non-salarié et d'une personne de statut différent, les revenus du capital du ménage ont été intégralement attribués au non-salarié ; dans toutes les autres configurations, les revenus du capital du ménage ont été répartis également entre les deux conjoints du couple de référence. Alors que le revenu d'activité par unité de travail annuel constitue plutôt une estimation par défaut du revenu qu'un non-salarié tire de son entreprise, la convention ainsi adoptée pour le revenu d'activité et du capital est censée en constituer une estimation par excès, à travers la désignation préférentielle des non-salariés comme apporteurs de ressources de ce type (même si peuvent ne pas y figurer certains revenus du patrimoine soumis à prélèvement libératoire, voire non imposables).

Enfin, on a calculé un « **revenu fiscal net individuel par unité de consommation** », en rapportant le total du revenu déclaré du ménage (avant tous abattements), amputé de l'impôt sur le revenu à payer, au nombre d'« unités de consommation » de ce ménage : le premier adulte du ménage compte pour 1, les autres personnes de 14 ans ou plus pour 0,5 et les enfants de moins de 14 ans pour 0,3. Avec cette dernière définition, on privilégie la logique de la solidarité économique familiale, puisque le revenu est réparti également entre chacun des membres du ménage, quels que soient le(s) apporteur(s) de ressources. Outre les différents types de revenus envisagés plus haut, le revenu ainsi calculé prend en compte les retraites ou pensions perçus par le ménage, et surtout tient compte du prélèvement opéré par l'impôt lui-même, via toute la gamme des abattements légaux différenciés. Il diffère cependant du « revenu disponible » calculé par les comptables nationaux, puisqu'il y manque notamment les prestations sociales (non imposables). Il ne constitue donc pas un bon indicateur de « niveau de vie » de chaque individu, mais a probablement, pour les actifs occupés à part entière, valeur de revenu de référence dans le choix de leur statut.

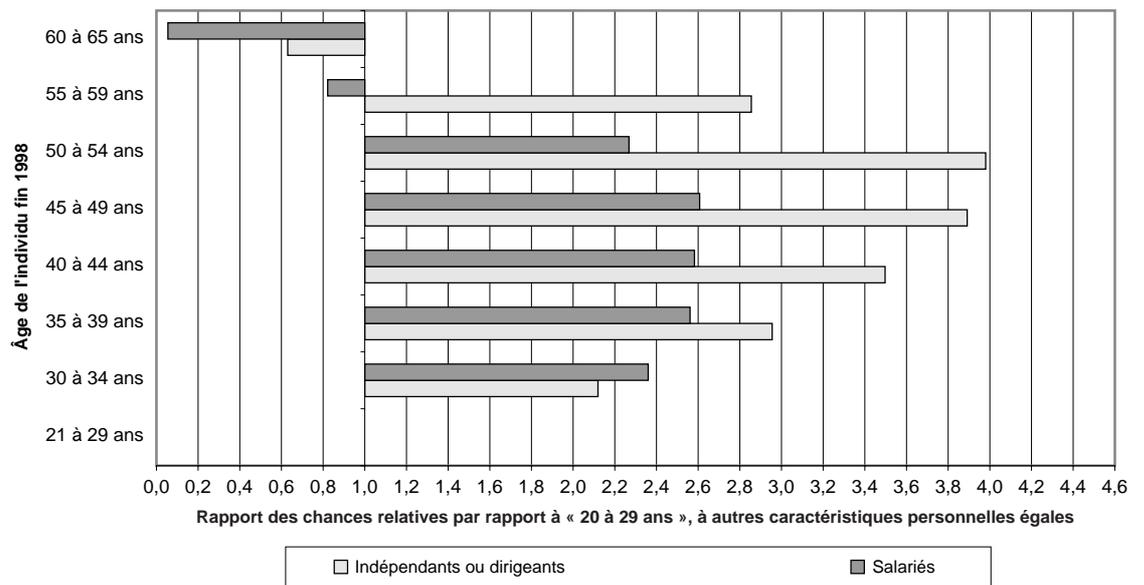
la fois un peu moins souvent privés de tout diplôme (11 % contre 14 %) et un peu plus souvent détenteurs d'un diplôme supérieur long (14 % contre 12 %). Surtout certaines filières de formation leur sont plus spécifiques : plus souvent munis de CAP ou BEP sans BEPC (26 % contre 20 % des salariés), ils sont, toutefois, moins fréquemment diplômés du supérieur court (9 % contre 12 %).

Le rôle essentiel du « bagage » personnel...

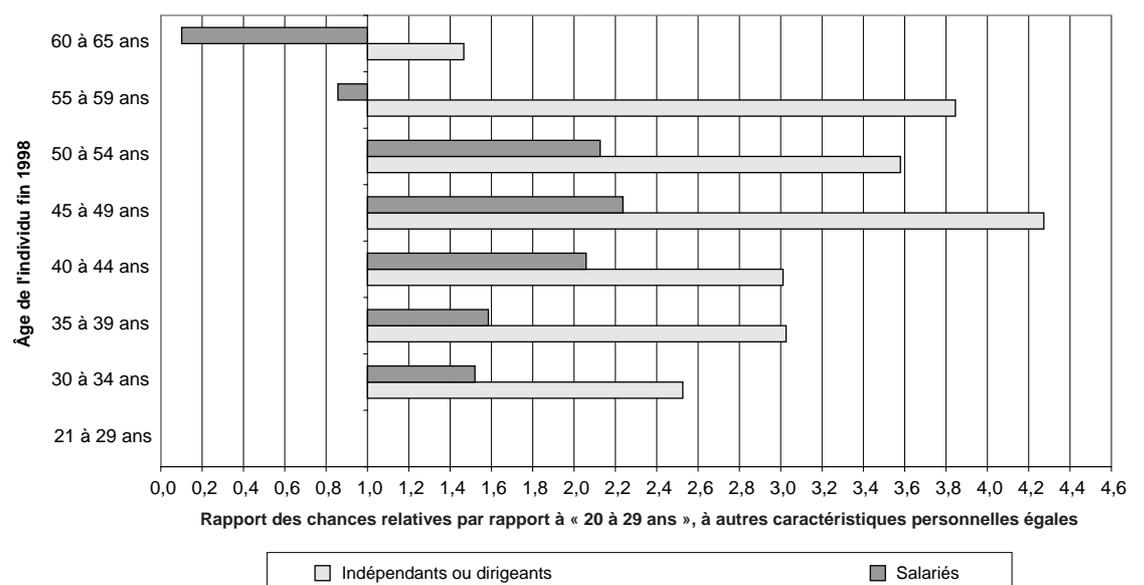
La probabilité d'occuper un emploi d'indépendant ou dirigeant (respectivement de salarié) à part entière plutôt qu'une autre situation dépend donc de l'ensemble des caractéristiques personnelles précédentes, qui peuvent s'interpréter en termes de « bagage » de l'individu, à la fois bagage initial à l'entrée dans la vie profession-

Graphique II
Propension relative à devenir indépendant, dirigeant ou salarié à part entière selon l'âge et le sexe*

A - Hommes



B - Femmes



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).
 Champ : adultes de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98, sortis du système de formation initiale.
 Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

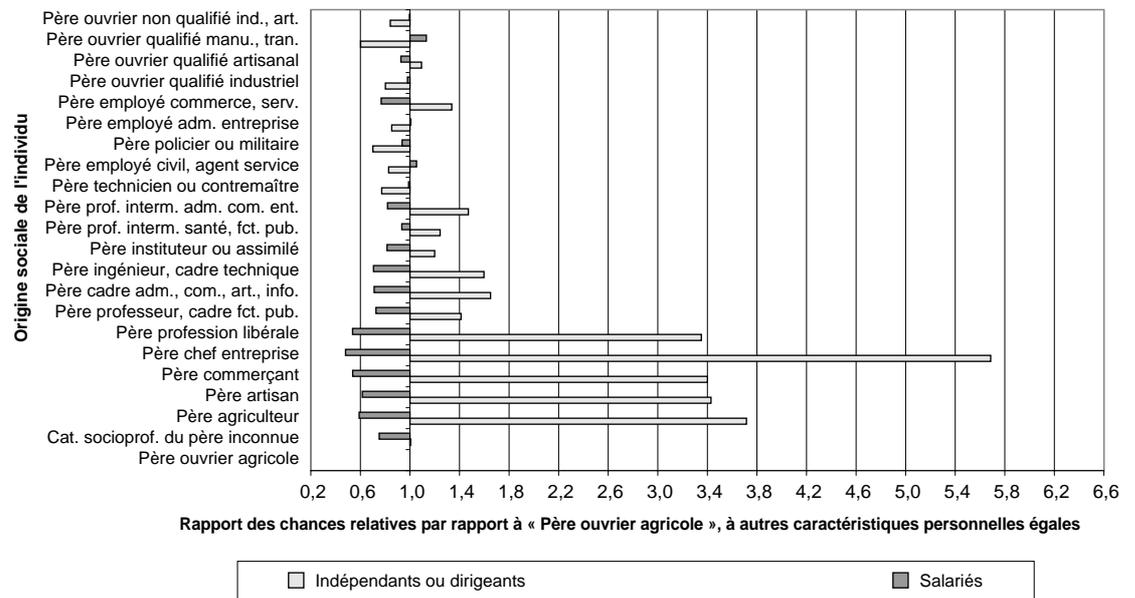
nelle (sexe, capital scolaire et origine sociale), et enrichi au cours du cycle de vie (expérience globale). Cette probabilité doit être introduite dans le calcul du rendement de chacune de ces caractéristiques sur le montant du revenu des indépendants ou dirigeants (respectivement salariés) à part entière, pour tenir compte de la sélection opérée préalablement dans la popula-

tion en âge de travailler. Ce calcul est effectué séparément pour les hommes et pour les femmes, car leurs probabilités d'accéder à un statut plutôt qu'à un autre diffèrent largement.

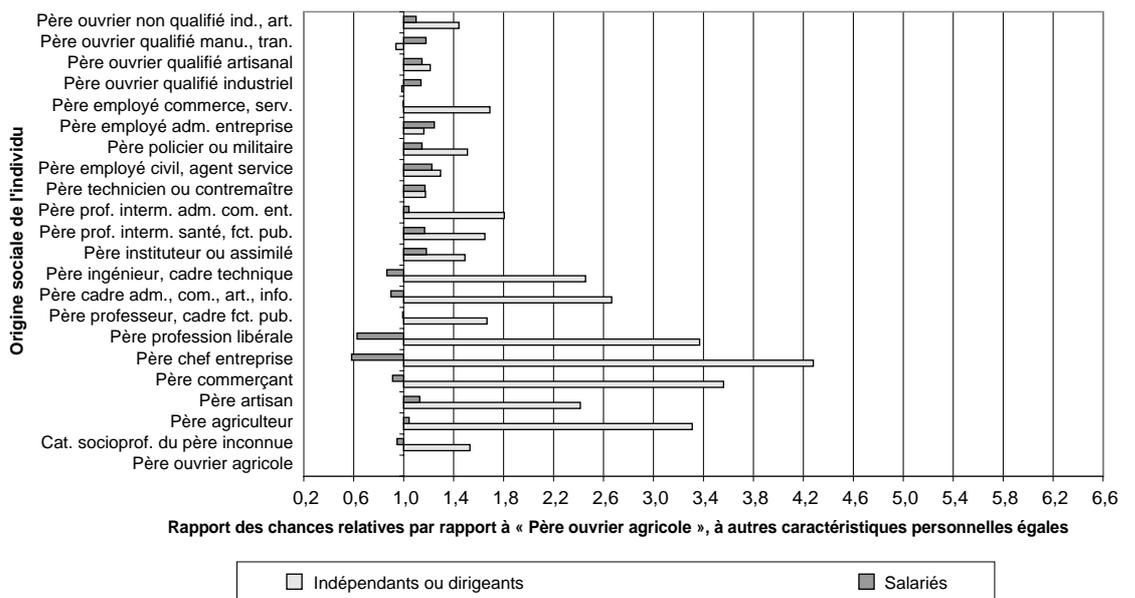
Le rapport des chances relatives d'être indépendant ou dirigeant entre un senior de 55 à 59 ans et un jeune de 21 à 29 ans, toutes autres caracté-

Graphique III
Propension relative à devenir indépendant, dirigeant ou salarié à part entière selon le sexe et l'origine sociale*

A - Hommes



B - Femmes



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).
Champ : adultes de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98, sortis du système de formation initiale.
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

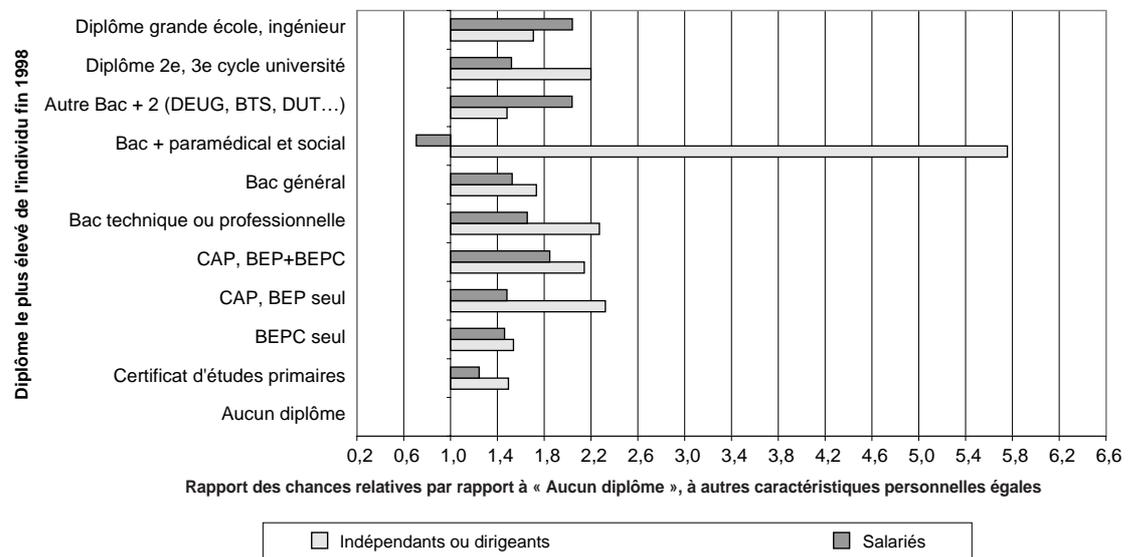
ristiques égales (les précédentes plus la zone géographique de naissance), est ainsi de l'ordre de 2,8 pour un homme, mais de 3,8 pour une femme (cf. graphique II). Pour les hommes, les probabilités d'être indépendant ou dirigeant augmentent régulièrement jusqu'à 55 ans, puis diminuent fortement après 60 ans. Pour les femmes, la progression, moins régulière, n'a lieu que jusqu'à 50 ans, puis marque un palier entre 50 et 59 ans, avant de connaître la même décélération. La probabilité d'être salarié en fonc-

tion de l'âge revêt un profil en U inversé assez analogue, mais l'écart entre les adultes et les plus jeunes se creuse nettement moins avant 60 ans, en particulier chez les femmes. Globalement, les hommes de 30 à 54 ans sont davantage surreprésentés que les femmes du même âge parmi les actifs occupés à part entière.

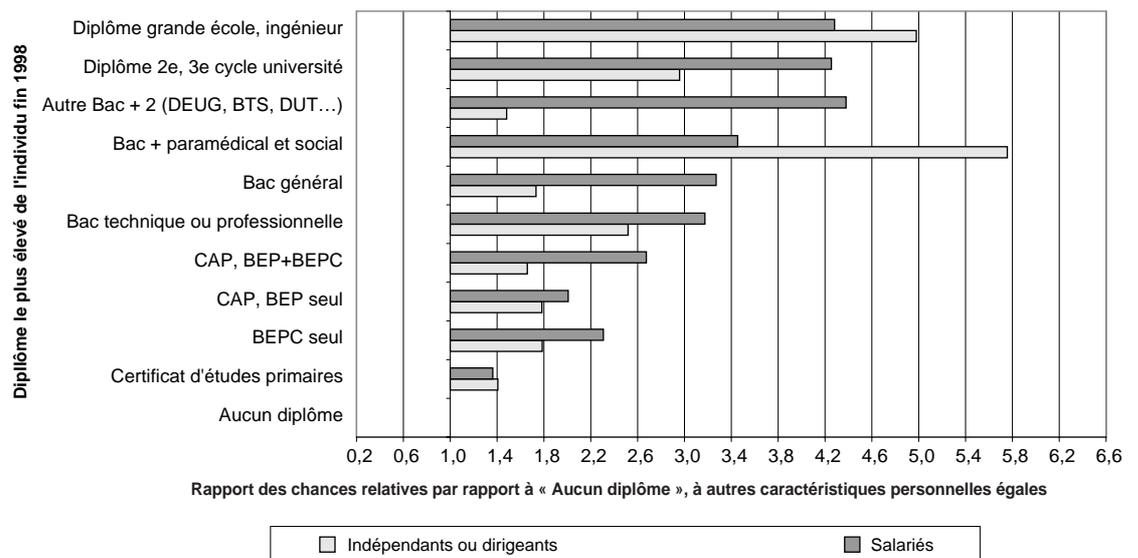
Le rapport des chances relatives d'être indépendant ou dirigeant, toutes autres caractéristiques égales, entre un enfant d'artisan et un enfant

Graphique IV
Propension relative à devenir indépendant, dirigeant ou salarié à part entière selon le sexe et le diplôme*

A - Hommes



B - Femmes



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).
Champ : adultes de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98, sortis du système de formation initiale.
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

d'ouvrier agricole est de l'ordre de 3,4 pour un fils, mais seulement de 2,4 pour une fille (cf. graphique III). Vis-à-vis des enfants d'ouvrier agricole, ce rapport est, en revanche, proche de 3,4 pour les fils et filles de commerçants, d'agriculteurs et de professionnels libéraux. Les filles de cadres du secteur privé se distinguent par de fortes chances relatives (rapport de l'ordre de 2,5). Seules les filles de chefs d'entreprise ou des membres de professions libérales ont nettement moins de chances que les autres d'occuper un emploi salarié, alors que c'est le cas des fils de tous les non-salariés. Finalement, la reproduction sociale est plus marquée pour les actifs que pour les actives occupé(e)s à part entière.

... et surtout de la formation initiale

Mais c'est surtout le type de formation, qui, en termes d'activité professionnelle, a des incidences très différentes sur le choix du statut pour les hommes comme pour les femmes. En comparaison d'un non diplômé, le rapport des chances relatives d'être indépendant ou dirigeant, toutes autres caractéristiques égales, d'un diplômé d'une grande école, est de l'ordre de 1,7 pour un homme, mais de 5,0 pour une femme (cf. graphique IV). Ce rapport est aussi plus élevé pour les femmes diplômées de l'enseignement supérieur long (2,9 contre 2,2) ou les bacheliers

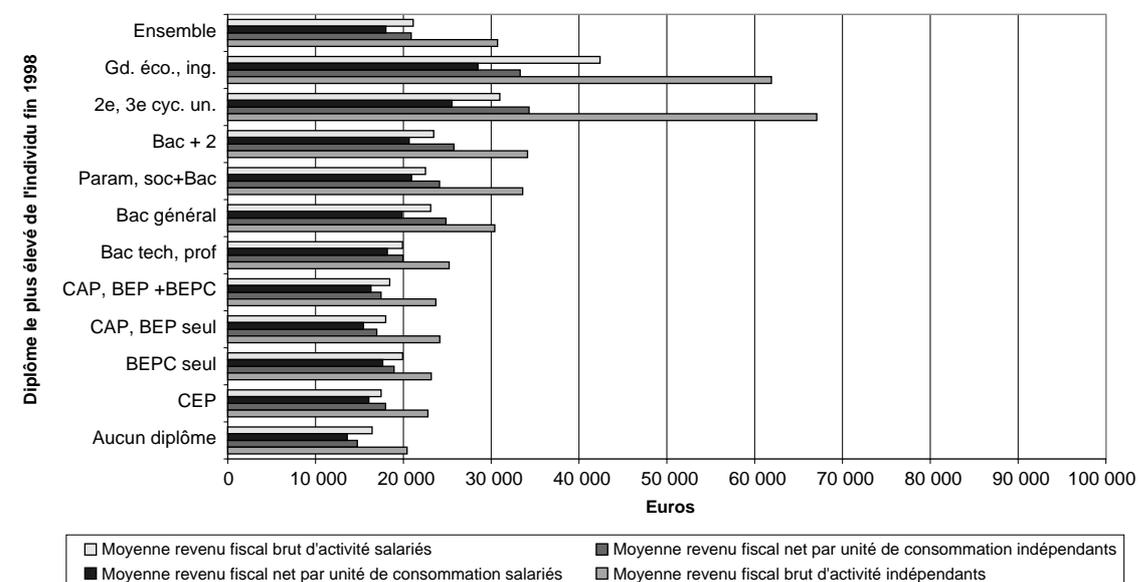
techniques ou professionnels, mais moins élevé pour les titulaires d'un CAP ou d'un BEP. La probabilité d'occuper un emploi d'indépendant ou dirigeant est la plus forte pour les diplômés du secteur paramédical ou social (kinésithérapeutes, infirmiers) (presque 5,8). Celle d'occuper un emploi salarié à part entière augmente très fortement avec le niveau de diplôme pour les femmes, tandis qu'elle dépend surtout de la filière de formation pour les hommes. Globalement, les femmes les mieux dotées en capital scolaire sont nettement surreprésentées parmi les actifs occupés à part entière, alors que leurs homologues masculins le sont moins.

L'échelle des revenus des indépendants

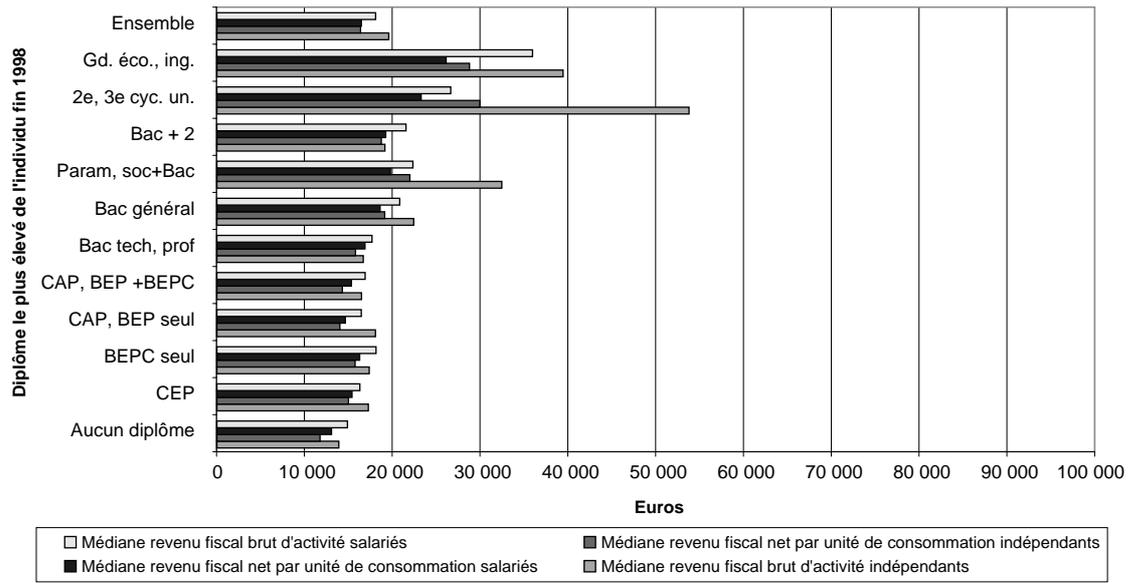
Le revenu fiscal brut d'activité des indépendants ou dirigeants « à part entière » au titre de l'année 1998 s'élève, en moyenne, à 30 716 euros, et celui des salariés non dirigeants « à part entière » à 21 115 euros, selon les déclarations effectuées en 1999 à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP). Le revenu fiscal d'activité par unité de travail annuel des indépendants ou dirigeants, qui tient compte de la participation de leurs conjoints,

Graphique V
Moyenne et quartiles des revenus fiscaux d'activité bruts et des revenus fiscaux nets par unité de consommation des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière en 1998 selon le diplôme

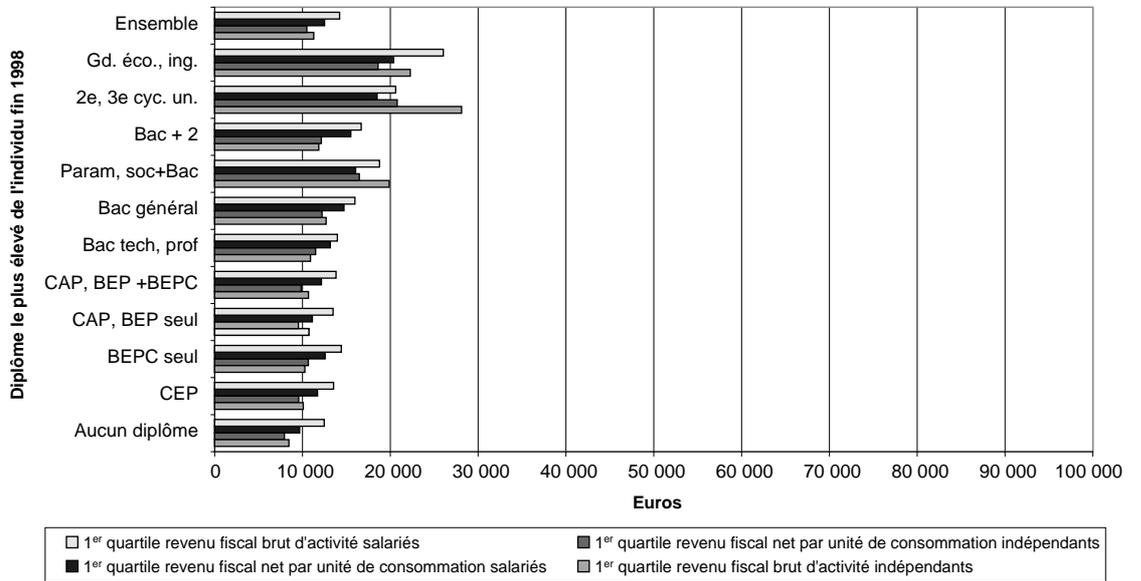
A - Moyenne



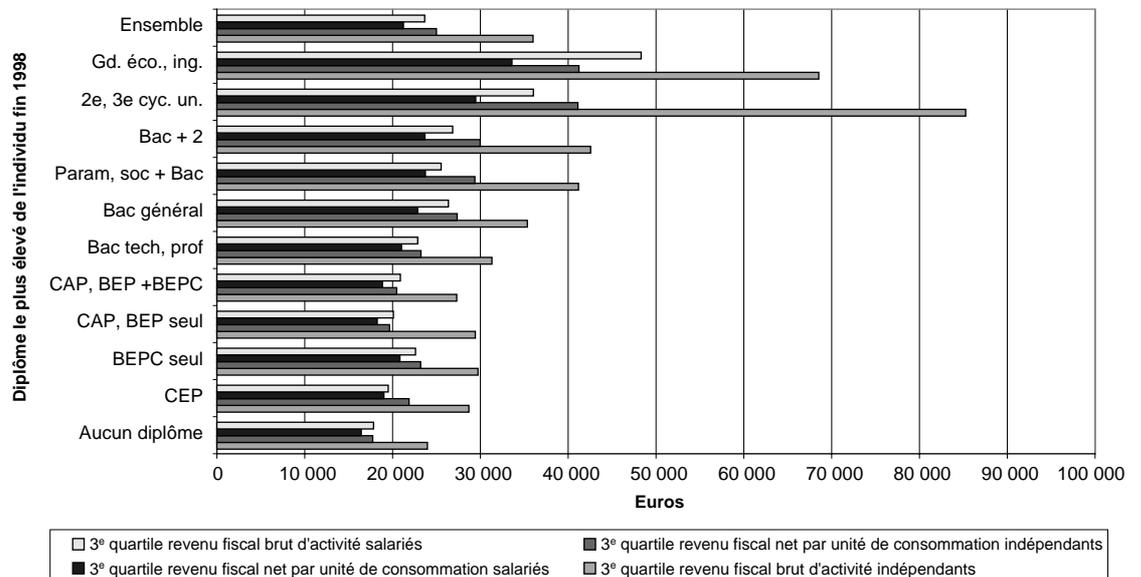
B - Médiane



C - Premier quartile



D - Troisième quartile



Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.

Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

peut être estimé à 28 500 euros, et leur revenu fiscal d'activité et du capital, qui y ajoute les gains imposables générés par leur patrimoine, à 31 500 euros, contre seulement 21 330 euros pour celui des salariés. Mais la redistribution familiale et fiscale réduit fortement l'écart entre les deux catégories d'actifs occupés, puisque le revenu fiscal net par unité de consommation des premiers ne s'établit plus qu'à 20 880 euros et celui des seconds à 18 000 euros.

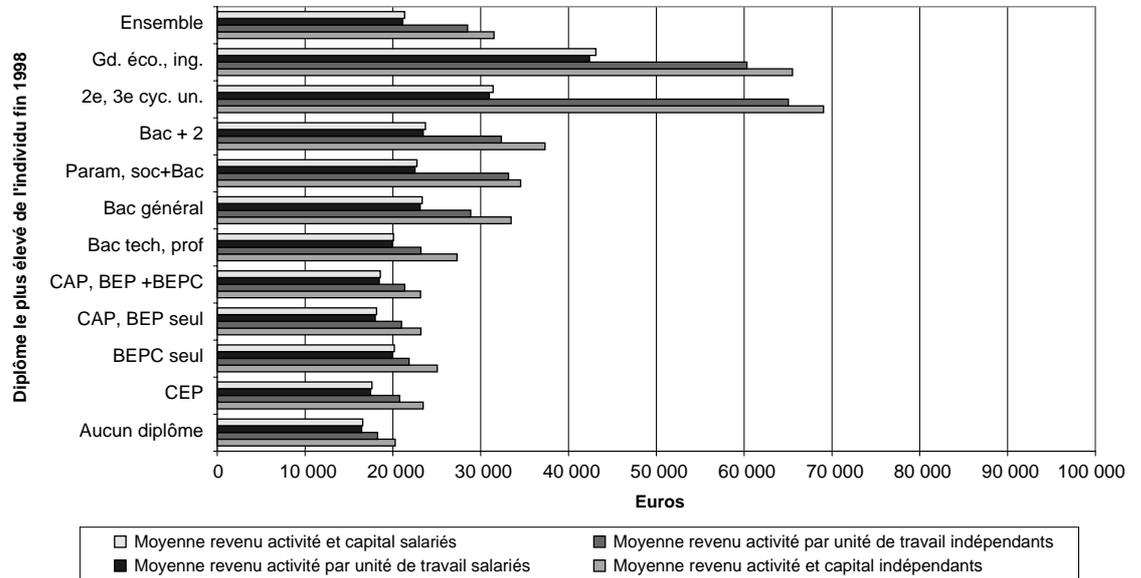
Une hiérarchie plus ouverte au bénéfice des plus diplômés

La dispersion des revenus des indépendants ou dirigeants est beaucoup plus forte que celle des salariés : quelle que soit la définition du revenu retenue, les troisièmes quartiles de revenus sont toujours nettement supérieurs à ceux des salariés, mais les premiers quartiles de revenus sont toujours inférieurs. La médiane est légèrement plus

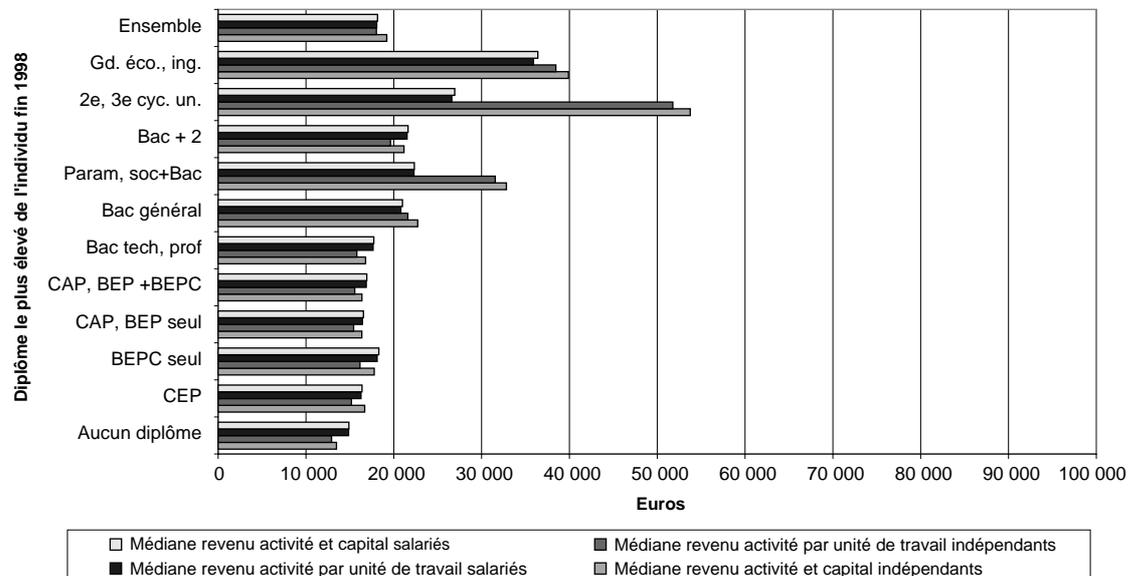
Graphique VI

Moyenne et quartiles des revenus fiscaux d'activité par unité de travail annuel et des revenus fiscaux d'activité et du capital des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière en 1998 selon le diplôme

A - Moyenne



B - Médiane



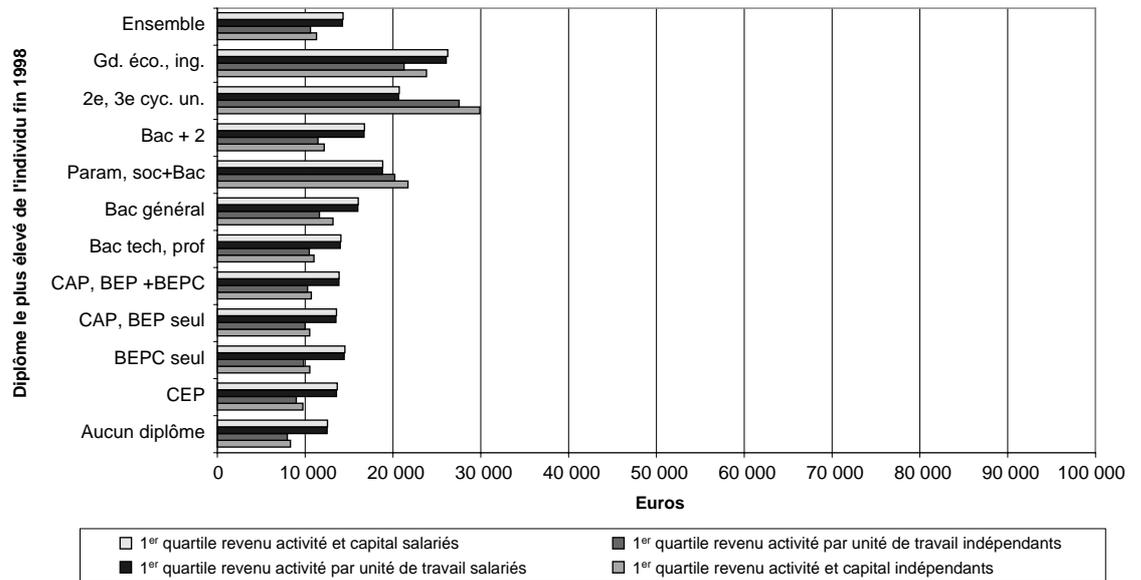
élevée au sein du premier groupe en ce qui concerne le revenu brut d'activité et le revenu d'activité et du capital, mais légèrement plus élevée au sein du second groupe en ce qui concerne le revenu d'activité par unité de travail annuel et le revenu net par unité de consommation. De tels constats restent le plus souvent valides parmi les actifs occupés de niveaux de formation homogènes : seuls les indépendants ou dirigeants détenteurs de diplômes universitaires longs ou de grandes écoles, ou encore de diplômes supérieurs

paramédicaux ou sociaux, l'emportent dans tous les cas sur leurs homologues salariés dès le premier quartile (cf. graphiques V et VI).

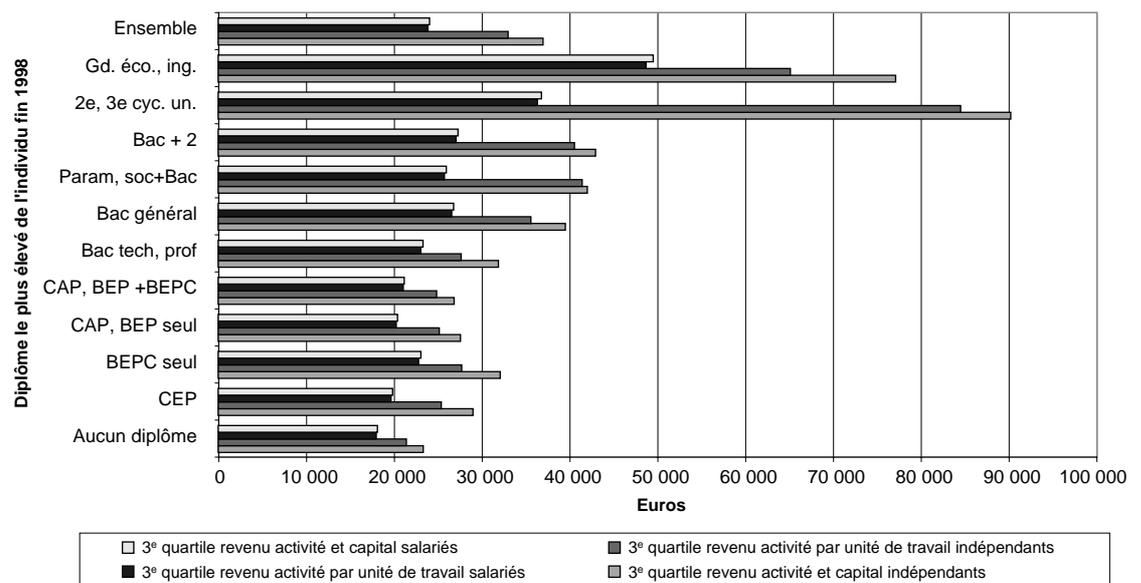
Les revenus des indépendants revêtent, en effet, un caractère très volatil, qui tient à la fois au risque d'entreprendre, à la réussite personnelle et aux effets de la conjoncture. Le plancher de revenu annuel que l'administration fiscale considère comme signe d'une activité professionnelle « normale » d'un indépendant « à part

Graphique VI (suite)

C - Premier quartile



D - Troisième quartile



Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

LES MODÈLES UTILISÉS

Pour expliquer la distribution de chacun des types de revenus annuels considérés, on a mis en œuvre les mêmes modèles de régression multiple explicatifs du revenu (équations de revenu), séparément puis conjointement, pour les deux populations d'actifs occupés « à part entière », c'est-à-dire âgés de 21 à 65 ans fin 1998 et ayant travaillé à temps complet toute l'année en situation « normale » sous le même statut, soit de salarié, soit d'indépendant ou dirigeant.

Les individus sortis du système de formation initiale et en âge d'exercer une activité professionnelle « normale » en 1998 (21 à 65 ans en fin d'année) n'ont pas tous la même probabilité d'appartenir aux populations sur lesquelles sont effectuées ces régressions. Ils constituent une population potentielle de référence à l'intérieur de laquelle l'appartenance aux sous-populations analysées constitue en soi une question importante et susceptible de générer des « biais de sélection » (cf. *infra*). Pour expliquer la probabilité d'appartenance à chacune des sous-populations parmi cette population potentielle de référence, on a mis en œuvre des modèles de régression qualitatifs (équations de participation). Les modèles présentés dans le texte sont des modèles de type *logit* d'interprétation plus intuitive. Mais on a parallèlement mis en œuvre des modèles de type *probit* pour corriger les biais de sélection.

Les équations de revenu : mesurer le « rendement » de chaque caractéristique individuelle

On a utilisé des modèles multiplicatifs du revenu, à l'image de ceux utilisés habituellement pour les études de ce type sur les salariés. Grâce à la fixation d'un plancher de revenu d'activité pour les indépendants ou dirigeants à part entière (cf. encadré 2), ces modèles s'ajustent correctement à la distribution des revenus de cette population. On postule que le revenu d'un individu donné peut se décomposer, à un terme résiduel près, en produit des effets propres à chacune de ses caractéristiques. Le modèle fournit le « rendement » de chacune des caractéristiques, c'est-à-dire de combien le revenu d'un individu est multiplié, toutes autres caractéristiques égales, lorsque la caractéristique considérée augmente d'une unité (dans le cas de variables quantitatives comme le nombre d'années d'études), ou de combien le revenu d'un individu de chacune des classes de la caractéristique considérée est multiplié, toutes autres caractéristiques égales, par rapport à la classe de référence (dans le cas de variables de classification comme le diplôme).

Les équations de participation : mesurer le rapport des chances relatives ou « odd ratios »

Ces modèles sont une généralisation des modèles de régression, dans lesquelles la variable expliquée est une fonction de la probabilité d'appartenance à une sous-population d'une population de référence (fonction de répartition de la loi logistique pour un modèle *logit*, de la loi normale centrée réduite pour un modèle *probit*).

Le modèle *logit* fournit, pour chaque caractéristique, le rapport des chances relatives (« odd ratio ») d'appartenir ou non à la population lorsqu'on augmente la caractéristique d'une unité (dans le cas de variables quantitatives) ou entre la classe considérée et la classe de référence (dans le cas de variables de classification), toutes autres caractéristiques égales.

Le modèle *probit* permet, entre autres, de calculer pour chaque individu l'inverse du ratio de Mills (*inverse Mills ratio*) qui intervient pour corriger le biais de sélection dû à la mise en œuvre des modèles explicatifs de revenu sur une population plus restreinte que la population potentielle (cf. *infra*).

Évaluer le rendement différentiel du statut d'indépendant par rapport à celui de salarié

Dans les équations de revenu, les variables explicatives utilisées pour chacune des deux sous-populations sont identiques ou analogues à celles retenues dans la plupart des équations de salaires de la littérature : le sexe, le diplôme le plus élevé obtenu, la tranche d'âge, la catégorie socioprofessionnelle du père. Ces caractéristiques personnelles peuvent s'interpréter en termes de « bagage » de l'individu, à la fois bagage initial à l'entrée dans la vie professionnelle (sexe, capital scolaire et origine sociale), et enrichi au cours du cycle de vie (expérience globale). Dans ce cas, on ne fait intervenir dans le modèle ni le parcours ultérieur de l'individu à la sortie du système scolaire, ni l'emploi précis qu'il occupe, ni son environnement familial, qui sont considérés comme dépendants des caractéristiques personnelles, et endogènes à l'analyse causale du revenu. En revanche, les caractéristiques personnelles peuvent être considérées comme des facteurs exogènes à une telle analyse, et revêtent, en outre, un caractère symétrique entre salariés et indépendants. Une fois les définitions de revenus harmonisées, il devient alors possible de mesurer le rendement différentiel du statut d'indépendant par rapport à celui de salarié en termes de revenus annuels, à caractéristiques personnelles égales, en introduisant une variable indicatrice du statut dans le modèle compilant les deux sous-populations.

Néanmoins, les individus sortis du système de formation initiale et en âge d'exercer une activité « normale » en 1998 (21 à 65 ans en fin d'année) n'ont pas tous la même probabilité d'appartenir aux populations sur lesquelles sont effectuées les régressions. Par exemple, la participation des hommes à une activité professionnelle « à part entière » est plus forte que celle des femmes, et davantage encore sous un statut d'indépendant. De plus, pour chacun des deux sexes, le niveau de diplôme, l'âge et l'hérité sociale influent sur la propension à être indépendant ou dirigeant ou salarié à part entière. Ne pas tenir compte de ces différences peut conduire à des estimations biaisées des rendements des caractéristiques individuelles, car la population dont on observe le revenu n'est pas un échantillon aléatoire de la population potentielle de référence.



entière » est environ trois fois inférieur au montant d'un Smic net annuel gagné par un salarié « à part entière ».

Malgré la plus grande sensibilité des revenus des indépendants à la conjoncture économique (à l'exception de ceux des professionnels de la santé, largement encadrés par les pouvoirs publics), la hiérarchie des revenus des indépendants ou dirigeants, comme celle des salariés, est très stable dans le temps. Certes, l'année 1998 correspond à une « année de franche reprise », qui reste néanmoins un peu en deçà des performances de moyen terme, pour le revenu des petits entrepreneurs de l'artisanat, du commerce et des services (Rouault, 2000), tandis qu'elle fait figure de « très bonne année » pour celui des agriculteurs. Mais l'échelle des revenus entre indépendants ne se déforme somme toute que très modestement au cours du temps (Insee, Scees et Drees, 2001) et demeure structurellement beaucoup plus ouverte que l'échelle des salaires.

La comparaison des niveaux de revenus entre indépendants et salariés dépend de l'année d'observation. Toutefois, les deux indicateurs de

« revenu fiscal d'activité et du capital » et de « revenu fiscal net par unité de consommation », y sont moins sensibles que les deux autres, dont ils lissent les fluctuations conjoncturelles. En tout état de cause, les distributions des quatre indicateurs concordent pour suggérer qu'en matière de revenus les avantages comparatifs du statut d'indépendant ou dirigeant par rapport à celui de salarié sont les plus substantiels pour les individus dotés d'un capital scolaire élevé. Le rendement du capital scolaire doit, cependant, s'apprécier sous le contrôle d'autres éléments du bagage personnel de l'individu, et sans exclure la possibilité qui s'offre à lui d'une non-participation au marché du travail ou d'une participation moins importante que sa présence « à part entière », sous l'un ou l'autre des deux statuts concurrents.

La valorisation du bagage personnel

Les données ne portant que sur une seule année de référence, le rendement de l'âge mêle des effets de génération et des effets de

Encadré 3 (suite)

La méthode de correction du biais de sélection consiste à estimer à l'aide d'une équation de participation de type *probit* la probabilité d'appartenance au groupe dont on observe le revenu, calculer l'inverse du ratio de Mills (IMR), puis l'inclure comme une des variables explicatives de l'équation de revenu.

On a estimé les équations de participation séparément pour les hommes et pour les femmes, avec comme variables explicatives les caractéristiques personnelles citées ci-dessus, et le lieu de naissance. On distingue les individus nés en France de ceux originaires de trois groupes de pays : un premier groupe de pays européens (Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Autriche, Suède) caractérisé par une proportion d'indépendants ou dirigeants plus importante que la moyenne dans la population active occupée à part entière, un deuxième groupe comprenant les autres pays européens et les pays nord-américains, un troisième groupe rassemblant le reste du monde (où la proportion d'actifs occupés à part entière parmi la population de référence est beaucoup moins importante que la moyenne).

Prendre en compte la configuration familiale

Une équation de revenu spécifique a été mise en œuvre sur la population des actifs occupés à part entière pour comparer le revenu des indépendants ou dirigeants et des salariés dans diverses configurations familiales. Dans ce modèle sont conservées les variables âge, diplôme, et origine sociale de l'individu, mais la variable sexe est remplacée par une variable croisant le sexe et

la configuration du ménage, la configuration du ménage rendant compte de la présence ou non d'un couple, d'enfants, du statut de l'individu (indépendant ou dirigeant ou salarié) et du statut de son éventuel conjoint (non-salarié, salarié, sans emploi). Ce modèle n'a qu'une visée descriptive et non explicative, puisque situation familiale et revenus de l'individu sont dans un rapport de causalité réciproque, et, compte tenu de son objet, n'est pas corrigé du biais de sélection.

Les performances relatives des différents modèles

Les performances des modèles sont à peu près deux fois moins bonnes pour les 5 081 indépendants ou dirigeants (« R² ajusté » de l'ordre de 0,20) que pour les 34 943 salariés (« R² ajusté » de l'ordre de 0,45, sauf celui du modèle expliquant le revenu fiscal net par unité de consommation, qui tombe à 0,28). Les revenus des indépendants ou dirigeants dépendent davantage de facteurs extérieurs à leur bagage personnel, comme les conditions d'exploitation de l'entreprise qu'ils dirigent et son environnement économique (sur le rôle de quelques uns de ces facteurs, voir par exemple (Cordellier, 1998)).

Les modèles compilés sur l'ensemble des 40 024 actifs occupés à part entière, avec indicatrice du statut, ont une performance intermédiaire : le « R² ajusté » est de l'ordre de 0,35, sauf celui du modèle expliquant le revenu fiscal net par unité de consommation, qui tombe à 0,25. Le modèle incluant la configuration du ménage augmente le « R² ajusté » pour ce dernier indicateur à près de 0,40.

cycle de vie, notamment d'expérience professionnelle : aux interruptions de carrière près, une année supplémentaire d'âge correspond pratiquement, à diplôme donné, à une année supplémentaire d'expérience professionnelle. Conformément à la théorie du capital humain, les années d'expérience sont supposées permettre des gains de productivité, au moins dans la limite d'un certain plafond, et donc un supplément de rémunération. La théorie du salaire d'efficacité y ajoute, pour les salariés, une possible volonté de fidélisation de la part de leur employeur (Lhéritier, 1992).

Les revenus du capital s'accroissent avec l'âge

Le profil observé du revenu d'activité des salariés s'harmonise parfaitement avec celui prévu par la théorie, le revenu du capital renforçant légèrement la progression avec l'expérience professionnelle, à autres caractéristiques personnelles égales (cf. graphique VII). Pour les indépendants ou dirigeants, un tel profil ne s'observe qu'en termes de revenu d'activité et du capital, le revenu d'activité par unité de tra-

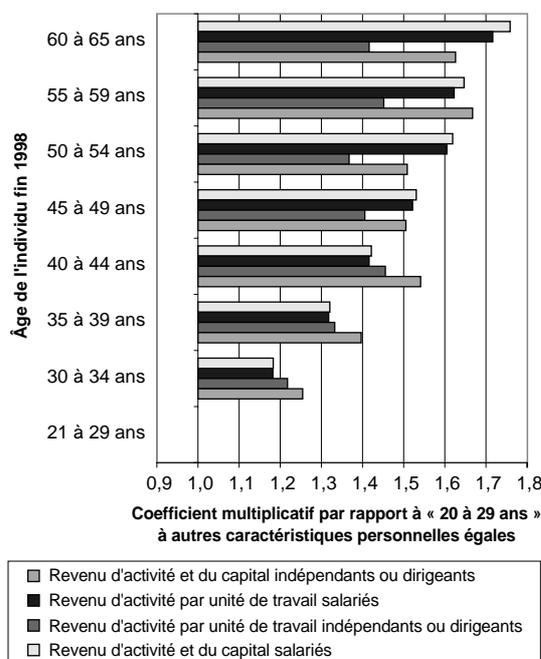
vail annuel plafonnant, au contraire, après 40 ans. Cela confirme le cycle d'accumulation des indépendants, pour qui les revenus du capital prennent après cet âge une importance croissante dans le revenu permanent (Blanpain, 2000). Pour les deux catégories d'actifs occupés, le supplément de ressources mesuré par le revenu fiscal net par unité de consommation n'apparaît cependant qu'à partir de 45 ans, et en dépit d'une accélération au-delà de cet âge, reste moins élevé que celui mesuré par le revenu d'activité. Sur les actifs les plus jeunes pèsent notamment les charges liées à la présence d'enfants, dont seule la compensation partielle par les abattements fiscaux, et non par d'éventuelles allocations, est prise en compte dans le revenu fiscal net calculé ici.

Le statut « s'hérite » plus que le niveau de revenu

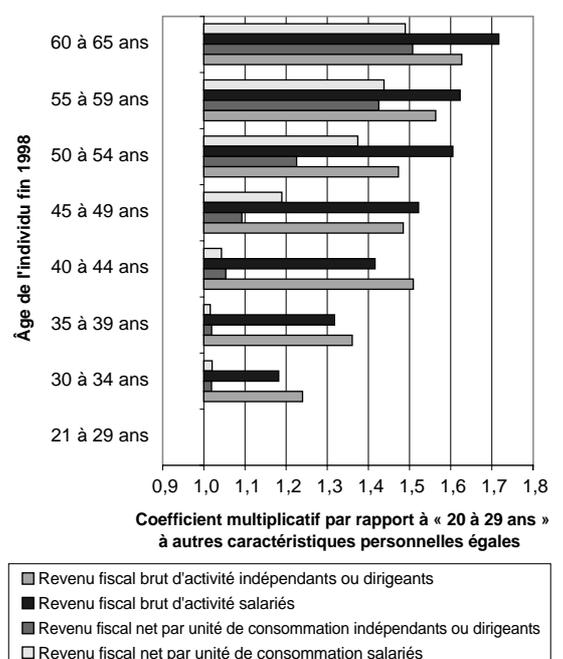
L'effet de l'origine sociale de l'actif occupé, plus précisément celui de la catégorie socioprofessionnelle du père, est évalué à autres caractéristiques identiques, notamment à diplôme égal. Il n'a donc qu'un caractère résiduel, car une partie du capital

Graphique VII
Rendement de l'âge sur les revenus des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière*

A - Revenu fiscal d'activité par unité de travail et d'activité et du capital



B - Revenu fiscal brut d'activité et revenu fiscal net par unité de consommation



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).

Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.

Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

hérité se cristallise sous forme de capital scolaire. Néanmoins, pour les salariés, les enfants des couches supérieures (cadres, professions intellectuelles supérieures, chefs d'entreprise) conservent un avantage comparatif sur ceux des couches moyennes (professions intermédiaires, commerçants) et surtout populaires (artisans, agriculteurs, employés, ouvriers) (cf. graphique VIII). À sexe, âge et diplôme donnés, le revenu d'activité des salariés s'accroît presque parallèlement avec la position du père dans la hiérarchie sociale, indice que le milieu d'origine a transmis un capital non scolaire (capital économique ou relationnel) qui « fait la différence » sur l'emploi occupé par des actifs à caractéristiques par ailleurs identiques. Ces avantages s'accroissent encore en termes de revenu fiscal net par unité de consommation, le milieu jouant aussi son rôle dans le « choix » d'un conjoint lui-même plus ou moins bien doté en capital, scolaire ou non.

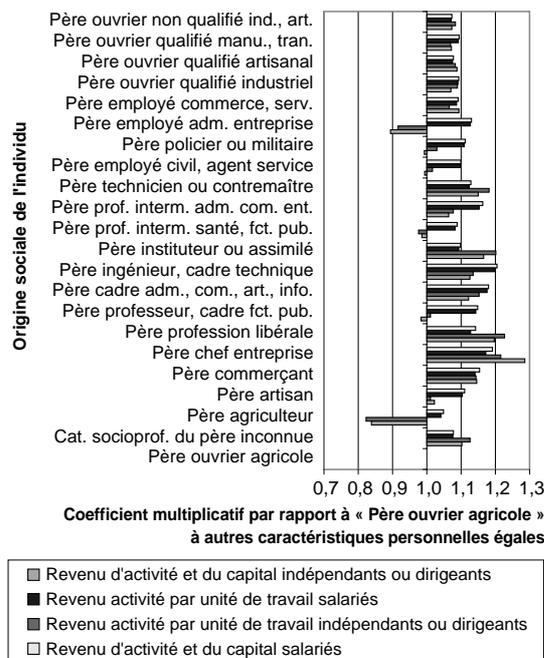
La position sociale des pères ne se reflète pas avec une aussi grande netteté dans les écarts de revenus entre indépendants ou dirigeants, écarts parfois peu significatifs eu égard à la taille réduite de l'échantillon. En particulier, les

enfants indépendants de pères appartenant à la Fonction publique (à l'exception notable des instituteurs) paraissent plutôt moins bien lotis, à autres caractéristiques personnelles égales, que ceux des pères occupant des positions équivalentes dans le secteur privé. Peut-être la « distance culturelle » au monde de l'entreprise constitue-t-elle, en l'occurrence, un handicap. Mais l'appartenance du père à une catégorie socioprofessionnelle non salariée n'offre pas de garantie particulière : si les enfants de chefs d'entreprise, de professions libérales et de commerçants figurent bien parmi les mieux lotis, les enfants d'artisans ne semblent pas avantagés par rapport à ceux des ouvriers agricoles, et les enfants d'agriculteurs perçoivent les plus faibles revenus, quel que soit l'indicateur retenu. Les enfants d'artisans ne peuvent généralement bénéficier que de la transmission d'un capital non scolaire relativement peu élevé (en particulier le capital professionnel du père n'est que faiblement transmissible). Quant aux enfants d'agriculteurs, fréquemment agriculteurs eux-mêmes, la base souvent forfaitaire de leurs revenus fiscaux pourrait ne traduire qu'imparfaitement leurs revenus réels. En tout état de cause, si le recrute-

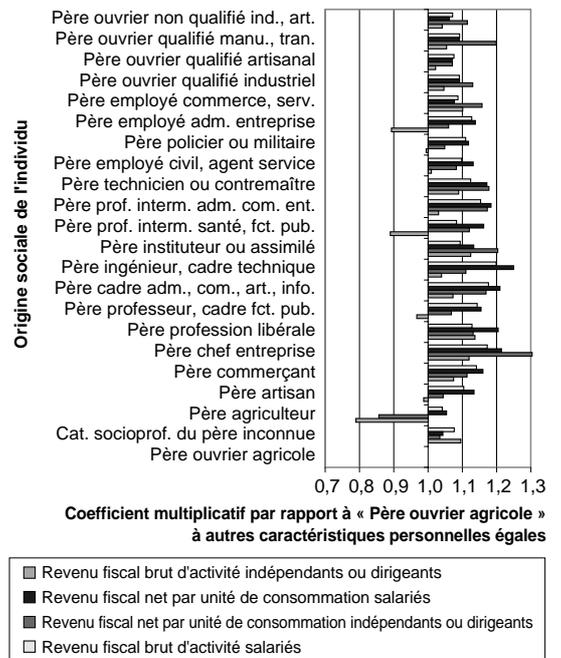
Graphique VIII

Rendement de l'origine sociale sur les revenus des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière*

A - Revenus fiscaux d'activité par unité de travail et d'activité et du capital



B - Revenu fiscal brut d'activité et revenu fiscal net par unité de consommation



* À autres caractéristiques individuelles égales (cf. encadré 3).

Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.

Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

ment social des indépendants et dirigeants est, on l'a vu, fortement sélectif, le montant de leurs revenus professionnels et familiaux n'est pas davantage « hérité » que celui des salariés.

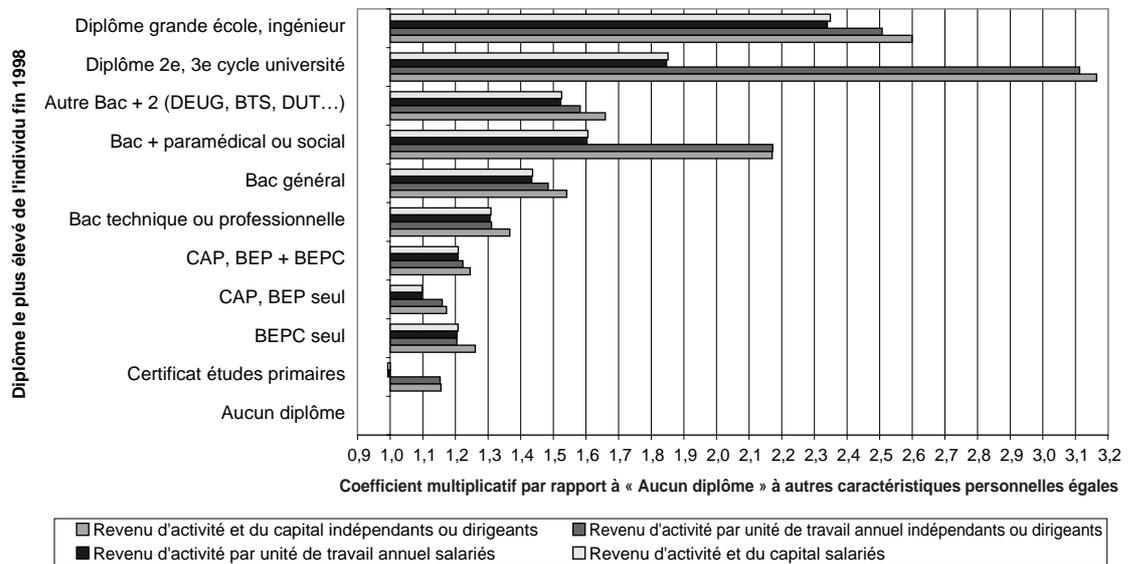
Les diplômes supérieurs sont mieux valorisés dans une activité d'indépendant

En termes de revenus professionnels (qu'on y inclue ou non les revenus du capital), l'échelle

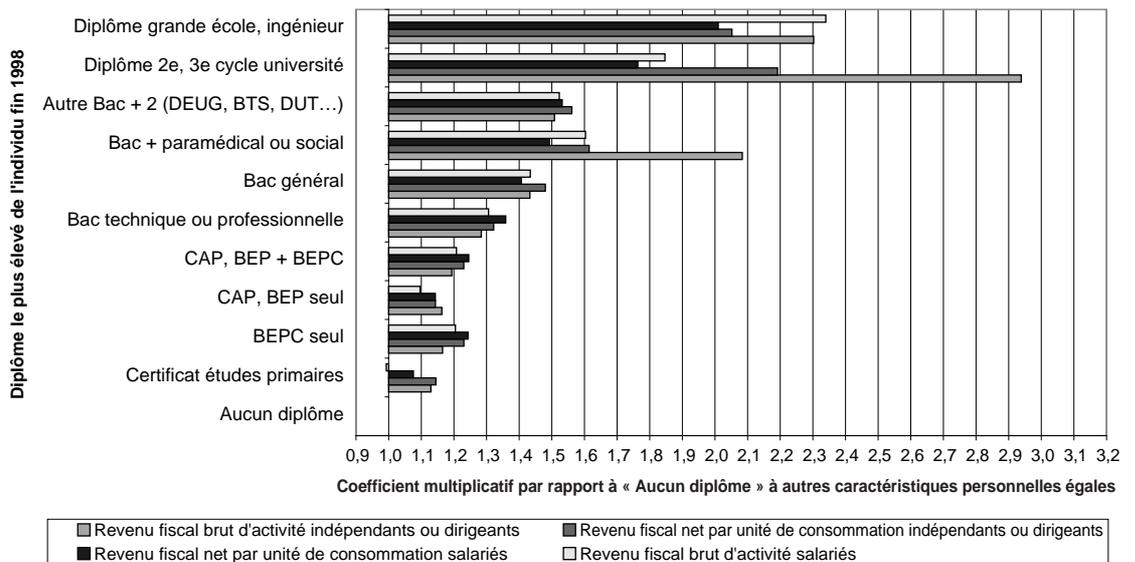
des rendements des diplômes est, pour les indépendants comme pour les salariés, sensiblement conforme à la hiérarchie scolaire, et donc à la théorie du capital humain, pour qui chaque année d'études supplémentaires est promesse de gains de productivité, donc gage d'une meilleure rémunération (cf. graphique IX). Cependant, le rendement des diplômes secondaires généraux (BEPC seul, baccalauréat général) apparaît plutôt supérieur à celui des diplômes secondaires profes-

Graphique IX
Rendement du diplôme sur les revenus des indépendants ou dirigeants et des salariés à part entière*

A - Revenu fiscal d'activité par unité de travail et d'activité et du capital



B - Revenu fiscal brut d'activité et revenu fiscal net par unité de consommation



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).
Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

sionnels (CAP ou BEP seul, baccalauréat technique ou professionnel) tant chez les indépendants que chez les salariés. Le rôle d'orientation par défaut que les filières de formation professionnelle jouent dans la tradition scolaire française en fournit sans doute un élément d'explication.

En règle générale, les diplômes de l'enseignement supérieur sont mieux valorisés dans une activité d'indépendant que dans une activité salariée : leur effet différentiel est accru par rapport aux diplômes du secondaire. C'est particulièrement le cas des diplômes paramédicaux et sociaux et des diplômes de l'enseignement universitaire long. Pour les simples salariés (non dirigeants), le rendement des diplômes paramédicaux et sociaux est comparable à celui des autres diplômes de niveau bac + 2 (DEUG, DUT ou BTS), mais il est nettement meilleur pour les indépendants ou dirigeants, statut à qui, on l'a vu, cette formation prédispose largement. De même, si le rendement des diplômes de l'enseignement universitaire long est nettement inférieur à celui des diplômes de grande école pour les salariés, c'est l'inverse pour les indépendants ou dirigeants, sans doute parce que l'Université française a gardé le monopole de certaines filières (droit, médecine) ouvrant seules l'accès à certaines professions libérales. Finalement, les diplômes supérieurs au baccalauréat offrent globalement des perspectives de revenus professionnels nettement plus attractives en exercice libéral qu'en exercice salarié.

Le pourcentage de gain supplémentaire procuré par les diplômes les plus élevés en termes de revenus professionnels diminue généralement en termes de revenu fiscal net par unité de consommation, sous l'effet de la redistribution familiale et fiscale, tout en demeurant conséquent (revenu multiplié par 2 environ par rapport aux non-diplômés, à autres caractéristiques personnelles identiques, contre 2,4 pour les revenus professionnels). Les écarts entre filières secondaires générales et professionnelles se maintiennent. En revanche, ils s'atténuent entre filière paramédicale et sociale et autres filières bac + 2, comme entre filière universitaire longue et filière grande école.

La redistribution familiale et fiscale

Le revenu professionnel des femmes salariées à part entière, à autres caractéristiques personnelles égales, est d'environ 15 % infé-

rieur à celui des hommes de même statut. Cet écart est proche de celui avancé dans d'autres études pour les salariés à temps complet, une fois contrôlées les caractéristiques individuelles observables. Il est « expliqué » dans des proportions variables par la durée du travail (les femmes travaillent habituellement moins longtemps), les différences de capital humain (formation initiale plus élevée mais moins bien adaptée au marché, expérience professionnelle effective plus réduite) et des handicaps spécifiques diversement interprétés : selon la théorie du dualisme du marché du travail, les femmes font partie d'un marché secondaire moins protégé ; selon les théories culturelles, les préjugés sociaux les poussent dans des situations moins valorisées ; selon la théorie du signal, être une femme serait interprété par l'employeur comme l'éventualité d'une implication potentielle plus faible dans le travail...

La redistribution familiale des revenus profite essentiellement aux femmes

Parmi les indépendants ou dirigeants à part entière, le désavantage féminin en termes de revenu professionnel, qui paraît important si l'on en juge par le seul revenu fiscal brut d'activité (25 %), n'est que faiblement supérieur à celui des salariés, une fois corrigé de l'asymétrie des situations juridiques et fiscales au sein des couples : 17 % pour le revenu d'activité par unité de travail annuel et 16 % pour le revenu d'activité et du capital (cf. tableau 1). Mais les explications théoriques avancées ci-dessus à ce désavantage paraissent ou inadaptées ou en tous cas moins convaincantes. En réalité, si l'hypothèse d'un couple comme « entité solidaire » est fondée, les disparités de revenus professionnels entre hommes et femmes sont difficiles à analyser indépendamment de leur situation familiale, et de l'interaction qu'elle exerce avec le statut des individus sur le marché du travail.

En effet, le revenu fiscal net par unité de consommation des femmes est, à autres caractéristiques personnelles égales, supérieur à celui des hommes de 12 % pour les salariés et de 15 % pour les indépendants ou dirigeants. Pour les deux catégories d'actifs occupés à part entière, la redistribution familiale profite essentiellement aux femmes. Elles vivent, pour la plupart, en couple, avec un conjoint lui-même actif occupé, qui contribue davantage aux ressources du ménage (cf. tableau 2). Les hommes vivent plus en couple que les femmes, mais souvent avec une conjointe qui apporte au ménage des revenus moins élevés, même si elle est active

occupée. En revanche, la redistribution fiscale peut être moins favorable aux femmes : les actifs vivant avec des enfants, et tout particulièrement les femmes seules avec enfant, sont pénalisés en termes de revenu fiscal net par

unité de consommation, puisque les allègements d'impôt liés au quotient familial ne compensent généralement pas le nombre plus élevé de membres de la famille qui doivent se partager les ressources du ménage.

Tableau 1

Effet du sexe sur le revenu annuel pour les diverses catégories d'actifs occupés à part entière*

Type de revenu fiscal →	Indépendants ou dirigeants à part entière				Salariés à part entière			
	Brut d'activité	Activité par unité de travail	Activité et capital	Net par unité de consommation	Brut d'activité	Activité par unité de travail	Activité et capital	Net par unité de consommation
Sexe ↓								
Homme	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Femme (1)	0,752	0,831	0,840	1,148	0,845	0,845	0,847	1,119
Autres variables ↓								
Constante (2)	14 431	11 683	11 319	12 652	11 057	11 057	11 055	10 120
IMR (<i>inverse Mills ratio</i>) (3)	<i>0,894</i>	<i>0,939</i>	<i>0,951</i>	<i>0,888</i>	<i>0,996</i>	<i>0,996</i>	<i>0,992</i>	<i>0,976</i>

1. Coefficient multiplicatif par rapport à un homme, toutes autres caractéristiques personnelles égales.
2. En euros après passage à l'exponentielle (revenu prédit des hommes, âgés de moins de 30 ans, sans diplôme déclaré, enfants d'ouvriers agricoles, sans perspectives de revenu particulières du fait de leur appartenance à la population concernée).
3. Coefficient multiplicatif corrigeant le biais de sélection : si ce coefficient est significativement supérieur à 1, les individus appartenant à la population concernée ont, à caractéristiques personnelles observées égales, des perspectives de revenu favorables au sein de la population potentiellement active (individus âgés de 21 à 65 ans fin 1998 sortis du système de formation initiale) ; s'il est significativement inférieur à 1, des perspectives défavorables. Les coefficients en italiques dans le tableau ne sont pas significativement différents de 1 au seuil de 5 %.

* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).
Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

Tableau 2

Répartition des hommes et femmes indépendants ou dirigeants et salariés à part entière selon leur situation familiale

En %

Statut ⇒	Indépendants ou dirigeants à part entière			Salariés à part entière			Ensemble actifs occupés à part entière		
	Ensemble	Femmes	Hommes	Ensemble	Femmes	Hommes	Ensemble	Femmes	Hommes
Situation familiale ↓									
Avec enfant(s) et conjoint sans emploi (1)	13,3	5,2	15,6	14,2	4,3	20,1	14,1	4,3	19,4
Avec enfant(s) et conjoint salarié	23,5	19,6	24,6	38,4	38,3	38,5	36,6	36,8	36,5
Avec enfant(s) et conjoint indépendant	21,8	25,5	20,8	2,3	4,1	1,3	4,7	5,7	4,2
Seul(e)s avec enfant(s)	2,3	7,0	0,9	4,7	10,1	1,4	4,4	9,9	1,3
Sans enfant, avec conjoint sans emploi (1)	7,1	8,1	6,8	5,8	5,1	6,3	6,0	5,3	6,4
Sans enfant avec conjoint salarié	8,5	8,5	8,5	15,2	17,0	14,1	14,4	16,3	13,3
Sans enfant avec conjoint indépendant	8,5	11,1	7,8	1,0	1,9	0,5	1,9	2,6	1,6
Seul(e)s sans enfant	15,0	15,1	14,9	18,4	19,3	17,8	18,0	19,0	17,4
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Avec conjoint	82,8	77,9	84,1	77,0	70,6	80,8	77,7	71,1	81,3
Avec conjoint actif occupé	62,3	64,6	61,7	57,0	61,2	54,4	57,6	61,5	55,5
1. Inactif ou chômeur									

Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

Le statut compte moins que le bagage personnel

Les disparités de revenus entre hommes et femmes gagnent donc à être examinées en fonction de la configuration de leur ménage, incluant sexe et statut de l'actif, statut du conjoint éventuel, présence ou non d'enfants. Dans cette optique, il n'est plus opportun de maintenir un cloisonnement analytique entre indépendants ou dirigeants et salariés, mais plus judicieux d'envisager globalement la population active occupée à part entière. Cependant, en agrégeant les deux populations, on est plus fortement confronté à la légitimité de la mise en équivalence des revenus salariaux et non salariaux opérée *a priori* dans la batterie d'indicateurs.

Si on explique les revenus des actifs occupés à part entière en fonction des seules caractéristiques personnelles comme ci-dessus, et du statut (indépendant ou dirigeant *versus* salarié) qu'ils occupent, après correction du biais de sélection par rapport à la population en âge de travailler, le revenu fiscal brut d'un indépendant ou dirigeant apparaît inférieur, toutes autres caractéristiques personnelles égales, de 0,8 % à celui d'un salarié, le revenu fiscal d'activité par unité de travail de 8,1 %, le revenu fiscal d'activité et du capital de 1,5 %, et le revenu fiscal net par unité

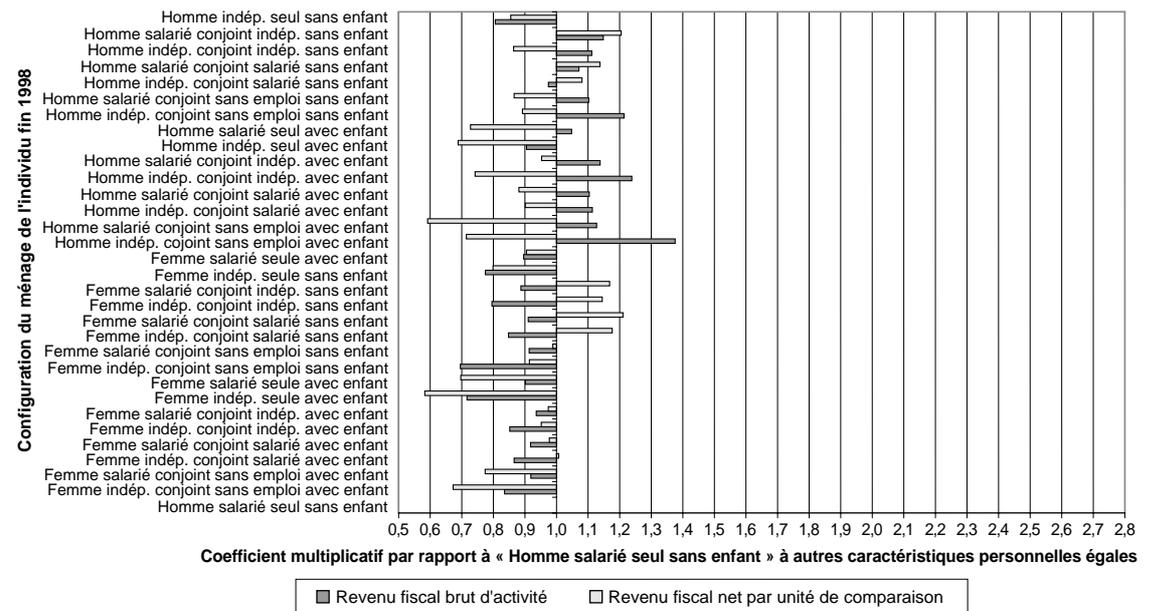
de consommation de 2,8 %. Des écarts aussi faibles signifient que le statut d'indépendant ou de salarié de l'individu joue beaucoup moins sur son niveau de revenu que le bagage personnel dont il dispose. Un tel résultat n'est pas contraire à la rationalité économique, et, sans légitimer *a posteriori* la mise en équivalence des revenus des deux populations, elle ne l'invalide pas.

Des revenus d'activité proches pour les hommes et femmes indépendants vivant seuls

Le bagage personnel constitue évidemment un atout ou un handicap dans la recherche d'un conjoint lui-même plus ou moins bien doté et plus ou moins « employable » sur le marché du travail. L'interaction complexe entre les caractéristiques personnelles de l'individu et la configuration de son ménage devrait donc faire l'objet d'un travail spécifique. Mais la simple observation de l'effet *apparent* (en négligeant cette interaction) de la configuration du ménage, à caractéristiques personnelles égales, sur les revenus fiscaux des individus, suffit à montrer son importance pour le complément qu'elle peut offrir aux revenus professionnels des actifs occupés (cf. graphique X).

Graphique X

Effet apparent de la configuration du ménage sur les revenus fiscaux bruts d'activité et les revenus fiscaux nets par unité de consommation des actifs occupés à part entière*



* À autres caractéristiques personnelles égales (cf. encadré 3).

Champ : actifs occupés âgés de 21 à 65 ans révolus au 31.12.98 ayant travaillé toute l'année à temps complet sous le même statut, soit comme indépendants ou dirigeants, soit comme salariés.

Source : enquête Revenus fiscaux 1998, Insee-DGI.

Si l'on prend comme revenu de référence celui des hommes salariés seuls sans enfant, les femmes salariées dans la même situation perçoivent, à caractéristiques personnelles égales, des revenus de l'ordre de 10 % inférieurs à la référence, les hommes indépendants ou dirigeants de 20 % en termes de revenu fiscal brut d'activité, de 15 % en termes de revenu fiscal net par unité de consommation, et les femmes indépendantes ou dirigeantes de l'ordre de 20 % quel que soit l'indicateur. On ne constate donc pratiquement pas d'écart entre revenus d'activité des hommes et femmes indépendants ou dirigeants vivant seuls, mais les hommes disposent de revenus du capital plus importants, soit qu'ils retirent plus de dividendes ou plus-values au titre de leurs fonctions, soit qu'ils aient été plus souvent bénéficiaires de transmissions par héritage. Le revenu fiscal net par unité de consommation des parents isolés est évidemment fortement amputé par rapport à celui des adultes seuls (de l'ordre de 30 % inférieur à la référence dans le cas des femmes salariées, qui sont la grande majorité des parents isolés).

Le salaire du conjoint : un apport net pour les hommes indépendants

Lorsqu'ils vivent en couple, les hommes indépendants ou dirigeants dégagent, à caractéristiques personnelles identiques, des revenus fiscaux d'activité bruts moins élevés lorsque la conjointe est elle-même non salariée que lorsqu'elle est sans emploi (inactive ou au chômage et donc peut-être bénéficiaire d'allocations de chômage ou de pensions). Néanmoins, ces deux situations conduisent à un revenu fiscal net par unité de consommation très proche (de l'ordre de 15 % inférieur au revenu de référence en l'absence d'enfant, de 25 % sinon). Seul l'apport du revenu d'activité d'une conjointe salariée profite réellement aux hommes indépendants ou dirigeants : en l'absence d'enfant, leur revenu fiscal net par unité de consommation (environ 15 % au-dessus de la référence) est supérieur à leur revenu professionnel (y compris en y incluant les revenus du capital), et en présence d'enfant il est au même niveau que celui des hommes actifs à part entière vivant sans enfant avec une conjointe non salariée ou sans emploi.

Les hommes salariés avec enfant et conjointe sans emploi disposent de revenus fiscaux nets par unité de consommation nettement plus bas que leurs homologues indépendants ou dirigeants (de l'ordre de 40 % en dessous de la réf-

rence), peut-être parce que leur famille est plus nombreuse. Dans les couples de salariés, les femmes perçoivent, à caractéristiques personnelles identiques, des revenus fiscaux d'activité bruts moins élevés que la référence (hommes salariés seuls sans enfant), mais c'est l'inverse pour les hommes. Pourtant la situation tourne à l'avantage des femmes en termes de revenu fiscal net par unité de consommation : ce dernier est supérieur d'environ 20 % à la référence (contre 15 % pour les hommes) lorsque le couple est sans enfant, proche de la référence (mais inférieur d'environ 10 % pour les hommes) lorsque le couple a des enfants. Les femmes salariées dont le conjoint est indépendant ou dirigeant disposent de revenus proches de celles dont le conjoint est salarié. En revanche, le revenu fiscal net par unité de consommation des femmes salariées dont le conjoint est sans emploi est proche de la référence lorsque le couple est sans enfant (éventuellement grâce à l'apport d'indemnités de chômage ou de pensions), et de près de 25 % inférieur lorsque le couple a un enfant.

Conjoint indépendant ou salarié : des apports nets proches pour les femmes

Les femmes indépendantes ou dirigeantes dont le conjoint est sans emploi dégagent des revenus d'activité bruts moins élevés et se trouvent dans une position un peu moins favorable en termes de revenu fiscal net par unité de consommation (5 % en dessous de la référence en l'absence d'enfant, 35 % sinon), mais néanmoins comparable à celle de leurs homologues masculins : leur complément de revenu est fourni par les pensions ou indemnités de chômage de leur partenaire davantage que par des revenus du capital. Le revenu brut fiscal d'activité des indépendantes ou dirigeantes dont le conjoint est non salarié peut, on l'a vu, être dépourvu de signification, mais leur revenu fiscal net par unité de consommation est peu différent de celui des femmes salariées dont le conjoint a un emploi : il se situe environ 15 % au-dessus de la référence lorsque le couple n'a pas d'enfant, et 5 % au-dessous lorsque le couple a un enfant. Pour les indépendantes ou dirigeantes, le partage des ressources avec un conjoint salarié est seulement un peu plus bénéfique qu'avec un conjoint non salarié.

En résumé, les indépendants ou dirigeants vivant seuls perçoivent des revenus plus faibles que ceux des salariés à part entière, à autres caractéristiques personnelles égales. La charge d'enfants et l'absence d'apport d'un autre

revenu d'activité par un conjoint réduisent fortement la part de revenu familial dont disposent les actifs à part entière, dans des proportions généralement proches quel que soit leur statut. En revanche, la présence d'un conjoint ayant un emploi n'a pas le même impact pour les hommes et pour les femmes : pour les femmes, le revenu fiscal net par unité de consommation est toujours supérieur à ce qu'il serait en l'absence de part-

naire, et relativement indifférent au statut des deux conjoints. Pour les hommes, il est toujours inférieur à ce qu'il serait en l'absence de partenaire, sauf pour les indépendants ou dirigeants dont la conjointe est salariée. L'apport d'un salaire par la partenaire constitue, pour les hommes indépendants ou dirigeants, un complément de revenu qui n'a pas d'équivalent lorsque la partenaire est elle-même non salariée. □

BIBLIOGRAPHIE

1) Sélection d'articles et documents sur les indépendants ou dirigeants, les revenus et le patrimoine des ménages

Audric S. et Roumigières È. (2000), « L'évolution du revenu libéral des médecins en 1998 », *Études et Résultats*, n° 89, Drees.

Blanpain N. (2001), « Les salaires des dirigeants de société », *Insee Première*, n° 784.

Blanpain N. (2000), « Le patrimoine des indépendants diminue fortement lors du passage à la retraite », *Insee Première*, n° 739.

Bourles L. et Courson J.-P. (2000), « Recensement de la population 1999 : 12,2 millions d'actives et 14,3 millions d'actifs », *Insee Première*, n° 749.

Chambaz C., Guillaumat-Tailliet F. et Hourriez J.-M. (1999), « Le revenu et le patrimoine des ménages », in *Données Sociales 1999*, pp. 274-282, Insee.

Chenu A. (1998), « De recensement en recensement, le devenir professionnel des ouvriers et des employés », *Économie et Statistique*, n° 316-317, pp. 127-149.

Cordellier C. et Missègue N. (1999), « Les disparités de patrimoine professionnel des indépendants », in *Données Sociales 1999*, pp. 301-311, Insee.

Cordellier C. (1998), « Dix ans de revenus des indépendants : effets temporels et individuels », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 53-88.

Delame N. et Lavigne M. (2000), « Le revenu non agricole des foyers agriculteurs : un montant significatif pour un foyer sur trois », *Insee Première*, n° 722.

Demoly E. (2000), « Les créateurs d'entreprise en 1998 : moins de chômeurs, plus de diplômés », *Insee Première*, n° 743.

Estrade M.-A. et Missègue N. (2000), « Se mettre à son compte et rester indépendant : des logiques différentes pour les artisans et indépendants des services », *Économie et Statistique*, n° 337-338, pp. 159-181.

Hamon-Cholet S. (1998), « Les conditions de travail des non-salariés sont proches de celles des salariés », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 113-126.

Insee, Scees et Drees (2001), « Les revenus d'activité non salariée jusqu'en 1998 », Collection *Synthèses du Système Statistique Public*, n° 48.

Insee (2001), « Revenus et patrimoine des ménages, édition 2000-2001 », Collection *Synthèses du Système Statistique Public*, n° 47.

Insee et Cserc (1999), « Revenus et patrimoine des ménages, édition 1999 », Collection *Synthèses du Système Statistique Public*, n° 28.

Laferrère A. (1998), « Devenir travailleur indépendant », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 13-28.

Lagarenne C. et Legendre N. (2000), « Les travailleurs pauvres », *Insee Première*, n° 745.

Lamontagne É. et Thirion B. (2000), « Création d'entreprises : les facteurs de survie », *Insee Première*, n° 703.

de Lapasse B. et Loiseau H. (1999), « Panorama des petites entreprises industrielles », *Insee Première*, n° 667.

- Malpot J.-J. et Missègue N. (1997)**, « Patrimoine des indépendants : une autre logique d'accumulation », *Économie et Statistique*, n° 296-297, pp. 91-112.
- Marchand O. (1998)**, « Salariat et non-salariat dans une perspective historique », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 3-12.
- Missègue N. (2000)**, « Le temps de travail des indépendants », *Insee Première*, n° 695.
- Missègue N. (1998)**, « L'activité des couples d'indépendants et de salariés », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 89-112.
- Rosenwald F. (1998)**, « Le financement de l'investissement des petites entreprises industrielles : la place prépondérante de l'autofinancement », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 127-136.
- Rouault D. (2000)**, « Entrepreneurs individuels : des revenus en forte baisse entre 1990 et 1997 », *Insee Première*, n° 732.
- Toulemon L. (1998)**, « Situation professionnelle et comportements familiaux des indépendants », *Économie et Statistique*, n° 319-320, pp. 29-52.
- 2) Sélection d'articles et documents sur les salaires et les hiérarchies salariales
- Anker R. (1997)**, « Ségrégation professionnelle hommes-femmes : les théories en présence », *Revue internationale du Travail*, vol. 136, n° 3, automne.
- Baudelot C. et Gollac M. (1997)**, « Le salaire du trentenaire : question d'âge ou de génération ? », *Économie et Statistique*, n° 304-305, pp. 17-35.
- Bayet A. (1996a)**, « Carrières continues, carrières incomplètes et salaires », *Économie et Statistique*, n° 299, pp. 21-36.
- Bayet A. (1996b)**, « L'éventail des salaires et ses déterminants », in *Données Sociales 1996*, pp. 190-198, Insee.
- Colin C. (1997)**, « La valorisation de l'éducation et de l'expérience professionnelle à travers le salaire : quelques différences entre hommes et femmes », *Les cahiers du Mage*, 1-4/1997.
- Fermanian J.-D. et Lagarde S. (1999)**, « Les horaires de travail dans le couple », *Économie et Statistique*, n° 321-322, pp. 89-110.
- Fermanian J.-D. et Baesa M.-P. (1997)**, « La durée du travail à temps complet », *Insee Première*, n° 545.
- GDR-Mage et CNRS-Iresco (1997)**, « Égalité, équité, discrimination : hommes et femmes sur le marché du travail », Actes des Rencontres européennes, Paris 1997, *Les cahiers du Mage*, 1-4/1997.
- Insee, Dares et Drees (2000)**, « L'évolution des salaires jusqu'en 1998 », Collection *Synthèses du Système Statistique Public*, n° 42.
- Kaukewitsch P. et Rouault D. (1998)**, « Les structures des salaires en France et en Allemagne en 1995 : une analyse statistique comparative des hiérarchies salariales », *Économie et Statistique*, n° 315, pp. 3-28.
- Lhéritier J.-L. (1993)**, « Les déterminants du salaire », in *La société française, Données Sociales 1993*, pp. 225-233, Insee.
- Lhéritier J.-L. (1992)**, « Les déterminants du salaire », *Économie et Statistique*, n° 257, pp. 9-21.
- Meurs D. et Ponthieux S. (2000)**, « Une mesure de la discrimination dans l'écart de salaire entre hommes et femmes », *Économie et Statistique*, n° 337-338, pp. 135-158.
- Rasolofoarison J. (2000)**, « Les écarts de salaires entre régions s'expliquent surtout par la structure des emplois », *Insee Première*, n° 738.
- Verger D. (1996)**, « Aux sources des carrières salariales et de l'emploi : les firmes et les salariés », *Économie et Statistique*, n° 299, pp. 3-20.