
Dossier



Avertissement

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, les fiches sectorielles et la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'**unités légales** et d'**entreprises profilées**.

Comme les autres instituts statistiques européens, dans une optique de meilleure analyse du système productif, l'Insee met en place la définition économique de l'**entreprise**. Les unités légales faisant partie d'un groupe sont rassemblées, puis le « profilage » consiste à identifier, au sein des groupes, la (les) entreprise(s) pertinente(s) pour l'analyse économique au sens du décret de 2008 et à reconstituer leurs comptes consolidés. Ces entreprises sont conformes à la définition donnée par la loi de modernisation de l'économie (LME) : « la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation des ressources courantes » et à la définition européenne de l'entreprise précisée dans le règlement 696/93.

Une unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

– une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;

– une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, sécurité sociale, DGFIP, etc.) pour exister. La catégorie juridique d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales. L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

Le champ de référence le plus large pour ces statistiques d'entreprises est celui des **secteurs marchands non agricoles**. Dans les analyses de cet ouvrage, il est généralement restreint à celui des **secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers** (voir annexe *Le champ des statistiques d'entreprises de cet ouvrage*).

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
sd	Résultat semi-définitif
r	Résultat révisé par rapport à l'édition précédente
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
K	Millier
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

Travail indépendant, patrimoine et contraintes financières : quelles évolutions au cours du temps ?

Arthur Bauer, Bertrand Garbinti, Simon Georges-Kot*

Sur les 40 dernières années, le travail indépendant a été marqué par plusieurs évolutions : baisse globale de la proportion d'indépendants, notamment d'aides familiaux, parmi les personnes en emploi, recul du secteur agricole et essor des services. Des différences émergent également entre les activités exercées par les hommes et les femmes indépendants, ces dernières étant davantage concentrées dans le secteur des services que les hommes, qui sont eux relativement plus présents dans la construction, l'agriculture ou l'industrie. Malgré ces contrastes, les indépendants, femmes comme hommes, sont surreprésentés parmi les individus ayant les patrimoines les plus élevés, de manière persistante depuis les années 1980.

La concentration d'indépendants parmi les individus les plus aisés reflète en partie l'existence d'un lien de cause à effet entre le patrimoine et le choix d'exercer une profession comme indépendant, qui peut s'interpréter comme le reflet de contraintes financières à l'installation à son compte. Ainsi, jusqu'au milieu des années 1990, lorsque leur patrimoine s'accroît, que ce soit à la suite de la réception d'un héritage ou de la hausse de la valeur d'un bien immobilier, la part d'hommes salariés qui deviennent indépendants l'année suivante augmente. Cependant, cet effet a diminué au cours du temps et n'est plus significatif depuis les années 2000. Chez les femmes, un tel effet ne semble pas exister.

L'existence de contraintes financières est souvent évoquée comme l'un des principaux obstacles à la création d'entreprise [Blanchflower et Oswald, 1998]. Parallèlement, plusieurs études montrent que le patrimoine privé moyen des ménages d'**indépendants** est nettement supérieur à celui des autres ménages, ce qui peut constituer une indication qu'un patrimoine conséquent est effectivement nécessaire pour s'installer à son compte [Lamarche et Romani, 2015 ; Evans et Jovanovic, 1989 ; Arrondel *et al.*, 2014]. Si la nature de l'emploi indépendant a profondément changé au cours du siècle dernier, le lien entre patrimoine et statut d'activité semble, lui, être resté inchangé alors que dans le même temps le système financier a connu d'importants bouleversements. Faut-il en déduire que les contraintes financières à la création d'entreprise sont toujours aussi importantes aujourd'hui que par le passé ? Après avoir dressé un tableau des grandes évolutions du travail indépendant sur les 40 dernières années, ce dossier analyse l'effet de variations de patrimoine sur la probabilité de devenir travailleur indépendant et les évolutions de ces effets au cours du temps, pour les femmes et les hommes.

* Arthur Bauer et Simon Georges-Kot, Insee-Crest ; Bertrand Garbinti, Banque de France-Crest. Les opinions exprimées sont exclusivement celles des auteurs et n'engagent pas la Banque de France.

La part des travailleurs indépendants parmi les actifs occupés a baissé tendanciellement de 1975 au milieu des années 2000 puis a rebondi légèrement

Selon l'enquête Emploi (*encadré 1*), les travailleurs indépendants représentaient environ 19 % des actifs occupés en 1975, chez les femmes comme chez les hommes (*figure 1*). Chez les hommes, cette proportion a été stable jusqu'au début des années 1990, avant de diminuer pour atteindre 14 % au milieu des années 2000 ; elle a ensuite légèrement augmenté à la suite de l'introduction du statut d'auto-entrepreneur en 2009 jusqu'à environ 16 % en 2016. Chez les femmes, la part d'indépendantes parmi les actives occupées a diminué très nettement jusqu'au milieu des années 2000, où elle était tombée à 7 %, avant de repartir en légère hausse pour atteindre 9 % en 2016.

Sur l'ensemble de la période 1975-2016, la proportion d'hommes **aides familiaux** (*encadré 1*) parmi les travailleurs indépendants est restée stable et très faible (entre 1 % et 2 %). À l'inverse, près de deux tiers des femmes indépendantes en 1975 étaient aides familiales, et cette proportion a fortement diminué pour atteindre environ 8 % en 2016. Si l'on exclut

Encadré 1

Sources et concepts

Les enquêtes Patrimoine

Depuis 1986, l'Insee produit tous les 6 ans des enquêtes permettant d'étudier le patrimoine des ménages. Intitulées « enquêtes Actifs financiers » en 1986 et 1992, elles sont devenues les « enquêtes Patrimoine » à partir de 1998. Elles comptent 12 000 ménages répondants. Tous les millésimes actuellement disponibles de ces enquêtes sont mobilisés dans cette étude : 1986, 1992, 1998, 2004, 2010 et 2014. Ces enquêtes permettent notamment de décrire le patrimoine immobilier, financier et professionnel des ménages, leur parcours familial (mise en couple, divorce, naissance d'enfants, etc.) et professionnel (début d'activité salariée, création d'entreprise, période de chômage, etc.) et les éventuels héritages ou donations perçus, grâce à un questionnement rétrospectif portant sur l'ensemble de la vie passée. Dans la partie de ce dossier consacrée à l'évaluation de la réception d'un héritage sur les transitions vers une activité non salariée, les enquêtes de 1986 et 1992 ne sont pas utilisées en raison d'un questionnement trop différent pour la partie de l'enquête relative au parcours professionnel. L'échantillon est restreint aux individus âgés de 20 à 64 ans qui déclarent avoir reçu un héritage, hormis ceux qui déclarent avoir hérité d'une entreprise ou de leur outil de travail.

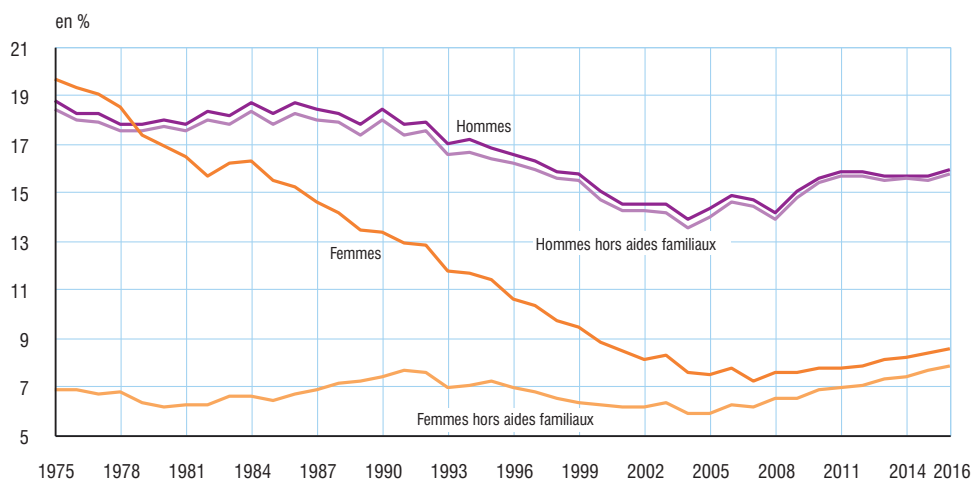
Les enquêtes Emploi

L'enquête Emploi est réalisée depuis 1950. Les données individuelles sont disponibles depuis 1968, mais l'information concernant le statut d'occupation du logement (propriétaire, propriétaire accédant, locataire, etc.) n'existe que depuis 1975. Cette information étant essentielle pour notre analyse (*encadré 2*), seuls les millésimes de 1975 à 2016 sont utilisés. Au-delà du statut d'habitation, ces enquêtes fournissent des informations sur les variables socio-démographiques habituelles telles que l'âge, le statut d'emploi, la profession, le fait d'être salarié ou indépendant, ainsi que la taille de l'unité urbaine de résidence des individus. Avant 2003, les logements de l'échantillon sont enquêtés trois fois à un an d'intervalle ; depuis 2003, ils sont enquêtés six fois à un trimestre d'intervalle. Ces ré-interrogations permettent de repérer les transitions du salariat vers le statut d'indépendant. Pour l'analyse, l'échantillon est restreint aux individus âgés de 20 à 64 ans, qui sont salariés ou chômeurs et que les enquêtes permettent de retrouver à un an d'intervalle.

DINA

Cette base de données provient des travaux de Garbinti *et al.* [2018] visant à produire des séries de revenus sur longue période, avant impôts et avant transferts et qui sont cohérentes avec la comptabilité nationale.

1. Part de travailleurs indépendants parmi les actifs occupés selon le sexe



Champ : actifs occupés âgés de 20 à 64 ans.
Source : Insee, enquêtes Emploi 1975-2016.

les aides familiales, la part des indépendantes parmi les femmes en emploi est restée très stable sur la période, oscillant entre 6 % et 8 %. Les aides familiaux sont exclus des analyses présentées dans la suite de ce dossier car leur activité professionnelle dépend directement de l'activité d'un autre membre de leur famille, ce qui rend l'analyse des contraintes financières moins pertinente.

Les secteurs d'activité des indépendants varient selon le sexe et ont évolué au cours du temps

Chez les hommes, la part d'indépendants exerçant une activité dans le secteur agricole a diminué de plus de moitié au cours des 40 dernières années, de 40 % en 1975 à 17 % en 2016 (figure 2). La part des indépendants exerçant une activité dans les services a suivi une évolution inverse, passant de 19 % à 42 % sur la même période. L'augmentation de la part des services concerne également les femmes : en 2016, 68 % d'entre elles exercent une activité d'indépendant dans ce secteur contre 39 % en 1975. Pour les femmes, cette période a aussi été marquée par la baisse de plus de moitié de la part d'indépendantes exerçant dans le secteur du commerce, cette proportion passant de 33 % en 1975 à 15 % en 2016.

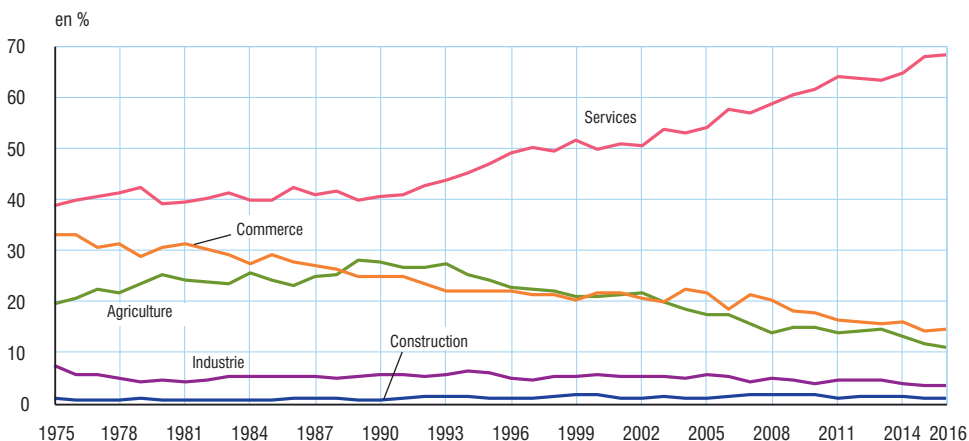
En 2016, la part des indépendants dans les services est plus importante chez les femmes que chez les hommes, alors que c'est le contraire dans la construction et, dans une moindre mesure, dans l'agriculture et l'industrie.

Les travailleurs indépendants, femmes comme hommes, sont surreprésentés parmi les hauts patrimoines, de manière stable depuis les années 1980

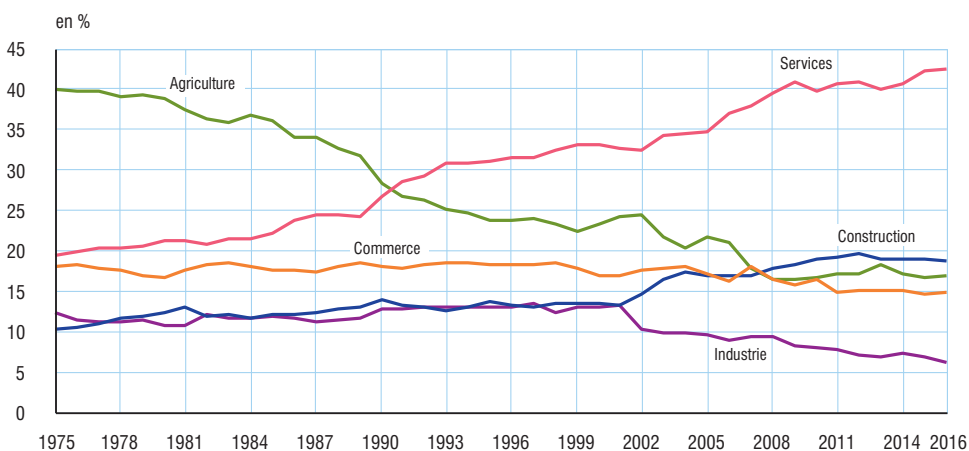
En 2014, parmi les 5 % de ménages ayant les patrimoines les plus élevés, presque la moitié (46 %) comprend au moins un travailleur indépendant (figure 3), alors que les ménages comprenant un travailleur indépendant ne représentent que 13 % de l'ensemble des ménages

2. Répartition des travailleurs indépendants selon le secteur d'activité

a. Femmes



b. Hommes



Champ : travailleurs indépendants âgés de 20 à 64 ans, hors aides familiaux.

Source : Insee, enquêtes Emploi 1975-2016.

3. Part de ménages comprenant un travailleur indépendant selon le niveau de patrimoine

en %

	Ensemble des ménages	Par niveau de patrimoine du ménage			
		Dernier quintile	Dernier décile	Dernier vingtile	Dernier centile
1986	17	27	29	31	41
1992	14	33	39	43	46
1998	14	29	36	39	36
2004	12	29	35	42	50
2010	12	33	42	49	58
2014	13	32	42	46	48

Champ : ménages dont la personne de référence est âgée de 15 à 65 ans.

Note : patrimoine brut de 2010 à 2014 et patrimoine déclaré de 1986 à 2004. Les inactifs et les chômeurs sont classés dans leur profession antérieure.

Source : Insee, enquêtes Actifs financiers 1986 et 1992, enquêtes Patrimoine 1998-2014.

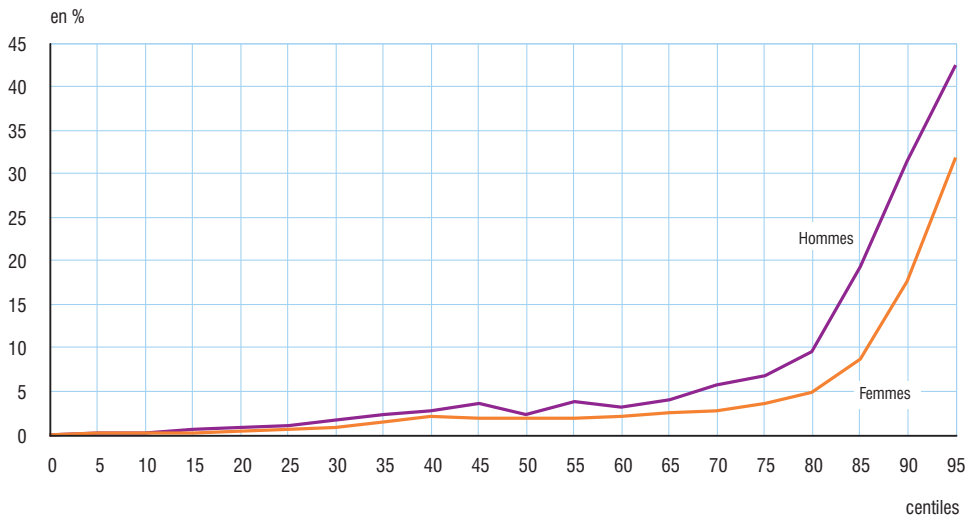
dont la personne de référence est âgée de 15 à 65 ans. Plus généralement, la concentration des indépendants est croissante avec la richesse en patrimoine. Ainsi, en 2014, les ménages comprenant au moins un travailleur indépendant représentent 48 % des 1 % de ménages ayant les patrimoines les plus élevés, 42 % des 10 % de ménages ayant les patrimoines les plus élevés et 32 % des 20 % de ménages aux patrimoines les plus élevés.

Malgré les évolutions marquées du poids des travailleurs indépendants parmi les personnes en emploi et de leurs secteurs d'activité du milieu des années 1980 à nos jours, les travailleurs indépendants sont restés surreprésentés parmi les ménages les plus aisés. En 1986 par exemple, les ménages comprenant au moins un travailleur indépendant représentaient déjà 41 % des 1 % de ménages ayant les patrimoines les plus élevés alors qu'ils ne représentaient que 17 % de l'ensemble des ménages. Au sein des 5 % de ménages ayant les patrimoines les plus élevés, 31 % déclaraient comporter au moins un indépendant et 27 % au sein des 20 % des ménages ayant les patrimoines les plus élevés.

En dépit de différences marquées de secteur d'activité entre les femmes et les hommes indépendants, la surreprésentation des travailleurs indépendants parmi les individus les plus aisés se retrouve aussi bien chez les femmes que chez les hommes (*figure 4*). En 2012 par exemple, les hommes indépendants représentaient environ 10 % des hommes actifs dans les centiles 81 à 85 de la distribution de richesse, 20 % dans les centiles 86 à 90, 30 % dans les centiles 91 à 95 et 40 % dans les centiles 96 à 100. Dans les mêmes catégories de patrimoine, les femmes indépendantes représentaient de leur côté respectivement environ 5 %, 9 %, 18 % et 30 % des femmes actives.

Le lien entre exercer une activité d'indépendant et avoir un patrimoine élevé est plus marqué chez les agriculteurs, les chefs d'entreprise et les professions libérales, que chez les artisans et les commerçants (*figure 5*). En 2014, les ménages d'agriculteurs représentaient 35 % des travailleurs indépendants du dernier centile de richesse tandis qu'ils ne représentaient que 15 % de l'ensemble des ménages d'indépendants. Les ménages de chefs d'entreprise et de professions libérales représentaient respectivement 5 % et 28 % des ménages de travailleurs indépendants du dernier centile de richesse tandis qu'ils ne représentaient que 2 % et 12 % de l'ensemble des ménages de travailleurs indépendants.

4. Part de travailleurs indépendants selon le centile de patrimoine et le sexe



Champ : individus actifs âgés de 20 à 64 ans. Les individus actifs sont ceux dont la somme des revenus d'activité ou du chômage excède les revenus des pensions de retraites.

Sources : Garbinti et al. (2018) ; base de données DINA (2012) ; calculs des auteurs.

5. Catégorie sociale des travailleurs indépendants selon le niveau de patrimoine

en %

	Ensemble des ménages	Par niveau de patrimoine du ménage		
		Dernier décile	Dernier vingtile	Dernier centile
Agriculteurs	15	30	28	35
Artisans et commerçants	52	37	35	27
Chefs d'entreprise	2	4	6	5
Professions libérales	12	19	22	28
Autres	19	10	9	4

Champ : ménages dont la personne de référence est âgée de 15 à 65 ans, et comprenant au moins un travailleur indépendant non retiré des affaires.

Note : cette figure présente la proportion d'indépendants par catégorie sociale et niveau de patrimoine. La catégorie sociale du ménage est déterminée selon la profession de la personne de référence du ménage si celle-ci est travailleur indépendant. Sinon, la profession retenue est celle du conjoint. Par exemple, au sein des 10 % de ménages indépendants les plus aisés, il y a 30 % d'agriculteurs.

Source : Insee, enquête Patrimoine 2014.

Pour les hommes, l'effet d'une hausse du patrimoine sur la probabilité de devenir travailleur indépendant a diminué au cours du temps

La corrélation observée entre le statut de travailleur indépendant et le niveau de patrimoine peut s'interpréter de plusieurs façons. Elle peut être due au fait qu'un patrimoine important aide à commencer une activité indépendante, ou bien au fait qu'exercer une activité indépendante permet d'accumuler davantage de patrimoine. Enfin, elle peut signifier que les individus qui disposent d'un patrimoine plus important sont également plus enclins à exercer des activités non salariées, sans qu'il existe de lien de cause à effet entre les deux. La suite de ce dossier cherche à estimer s'il existe un lien de cause à effet entre la détention de patrimoine et l'installation à son compte, en s'intéressant à l'effet d'une augmentation de patrimoine sur la probabilité de transition vers une activité non salariée (*encadré 2*).

La première augmentation de patrimoine considérée est la réception d'un héritage. Comparer la probabilité de transition vers une activité non salariée de personnes qui reçoivent un héritage avec celle de personnes qui n'en reçoivent pas ne permet toutefois pas de mesurer l'effet de la réception d'un héritage, ces deux populations pouvant avoir des caractéristiques différentes ayant une influence sur leur probabilité de devenir travailleur indépendant. Par exemple, avoir un parent indépendant est associé à la fois à une plus forte probabilité d'être soi-même indépendant et de recevoir un héritage. Pour s'affranchir de ces potentielles différences, on s'intéresse aux seules personnes ayant reçu un héritage, et on compare leur probabilité de transition vers une activité non salariée avant la réception de l'héritage avec celle de l'année même de la réception. Sur la période 1945-1964, la probabilité de passage du statut de salarié ou chômeur à celui de non-salarié est de 5 % l'année de réception de l'héritage, contre seulement 1 % dans les 5 années précédant cette réception (*figure 6*), et l'écart s'avère significatif. Cet écart décroît au cours du temps : il passe de 4 points de pourcentage entre 1945 et 1964 à moins de 2 points de pourcentage sur la période 1965-1974, puis de moins de 1 point entre 1975 et 1994 à 0,3 point de pourcentage (non significatif) sur la période récente. Néanmoins, entre 1945 et 2014, la probabilité de devenir non-salarié décroît elle aussi et cet écart, bien que décroissant, pourrait représenter une part constante de cette probabilité. Ce n'est pas le cas : entre 1945 et 1964, la hausse de la probabilité de devenir non-salarié l'année de réception d'un héritage représente une augmentation d'environ 360 % par rapport aux cinq années qui précèdent. Entre 1965 et 1974, elle n'est plus associée qu'à une hausse de 210 %, et autour de 70 % à 110 % entre 1975 et 1994. Pour la dernière période étudiée (entre 2005 et 2014), l'effet apparaît bien plus faible et ne représente plus qu'une hausse (non statistiquement significative) de 26 % de cette probabilité. L'analyse par régression linéaire permet de vérifier que ces résultats sont robustes à l'inclusion de variables de contrôle (partie haute de la *figure 8*).

Méthodes pour étudier l'effet d'une hausse du patrimoine sur l'installation à son compte

Savoir s'il est nécessaire d'avoir un collatéral important, que ce soit un actif financier ou immobilier, pour créer une entreprise est une question cruciale pour juger de l'efficacité du système bancaire et des politiques d'aide aux créations d'entreprise.

1^{re} méthode

Pour savoir si une hausse soudaine de patrimoine a un effet sur la création d'entreprise, l'effet de la réception d'un héritage sur le début de l'exercice d'une activité non salariée est étudié. Puisque la date de réception d'un héritage ne peut pas s'anticiper de façon précise, cette méthode permet d'évaluer l'effet d'un choc de patrimoine inattendu sur la création d'entreprise. Elle a par exemple été utilisée par Andersen et Nielsen [2012] et Holtz-Eakin *et al.* [1994]. Cependant, les personnes qui reçoivent un héritage ne sont pas comparées avec celles qui n'en reçoivent pas, car ces deux populations pourraient avoir des caractéristiques différentes susceptibles d'avoir une influence sur leur volonté de devenir travailleur indépendant (par exemple car leurs parents sont différents). Le champ est restreint aux personnes qui héritent à un moment de leur vie. Pour les personnes âgées de 20 à 64 ans, la probabilité de devenir travailleur indépendant des personnes qui viennent juste d'hériter est comparée avec celle des personnes qui vont hériter au cours des cinq prochaines années.

Économétriquement, le modèle suivant est estimé :

$$y_{it} = \alpha_i + \beta H_{it} + \gamma X_{it} + u_{it}$$

où y_{it} est une indicatrice désignant le fait de devenir travailleur indépendant pour l'individu i lors de l'année $t + 1$, H_{it} le fait de recevoir un héritage l'année t , X_{it} les caractéristiques de l'individu (âge, diplôme, nombre d'enfants, profession des parents et type d'actifs qu'ils possédaient) et u_{it} le terme d'erreur. Les héritages composés d'une entreprise ou d'un outil de travail sont exclus car,

pour ceux-ci, il ne s'agit pas seulement d'une simple hausse du patrimoine mais de la transmission directe d'une entreprise.

2^e méthode

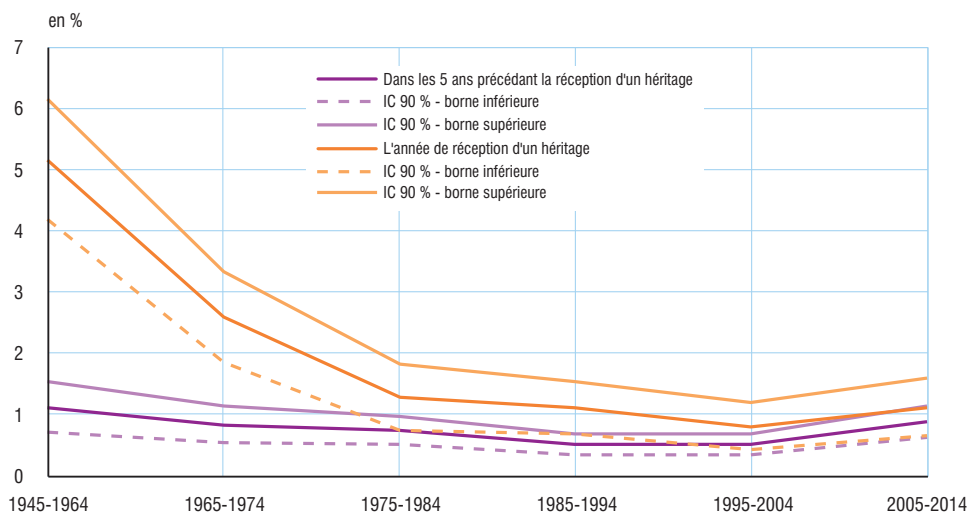
Une autre manière d'étudier l'effet d'une variation du patrimoine sur l'entrée dans l'activité non salariée est de regarder si les propriétaires dont la résidence principale a pris de la valeur seront plus susceptibles de devenir indépendants (car ils utiliseraient ce bien comme collatéral d'un prêt bancaire leur permettant de démarrer leur activité). L'idée est de comparer la probabilité de devenir travailleur indépendant des propriétaires qui n'ont pas de prêt en cours (et peuvent donc mettre en collatéral leur bien immobilier) avec celle des locataires (qui n'ont pas de résidence principale à mettre en gage) et des propriétaires ayant un prêt en cours (et qui ne peuvent pas mettre leur résidence principale en collatéral d'un autre prêt). Les personnes ayant un autre statut d'occupation de leur logement sont exclues de l'analyse. On utilise les variations de prix de l'immobilier par unité urbaine, classée en 5 catégories en fonction de leur taille (zones rurales, de moins de 20 000 habitants, de 20 000 à 200 000 habitants, de plus de 200 000 habitants, et Paris et sa banlieue). Les prix immobiliers moyens par tranche de taille d'unités urbaines sont obtenus à partir de enquêtes Logement de l'Insee. En s'inspirant du travail de Schmalz *et al.* [2017], l'équation suivante est estimée :

$$y_{iut} = \alpha + \beta \Delta p_u^{t-6-t-1} \times \text{prop}_{it} + \gamma X_{iut} + u_{iut}$$

où y_{iut} est une indicatrice désignant le fait de devenir travailleur indépendant pour l'individu i vivant dans une zone urbaine u lors de l'année $t + 1$, prop_{it} le fait pour cet individu d'être propriétaire (sans prêt en cours) l'année t , $\Delta p_u^{t-6-t-1}$ les variations des prix de l'immobilier au cours des 5 années entre $t - 1$ et $t - 6$, X_{iut} les caractéristiques de l'individu et u_{iut} le terme d'erreur.

La deuxième augmentation de patrimoine considérée est celle qui résulte d'une augmentation des prix immobiliers et concerne les personnes propriétaires de leur résidence principale. L'augmentation des prix immobiliers accroît en effet la valeur du bien que les propriétaires peuvent offrir en garantie à un établissement financier dans l'optique d'obtenir un crédit pour commencer une activité indépendante. Pour mesurer son effet, nous comparons les probabilités de transition vers une activité indépendante chez les propriétaires d'une part, et chez les locataires ou les accédants à la propriété d'autre part, selon la variation sur cinq ans des prix

6. Probabilité de transition vers un statut de non-salarié pour les hommes selon l'année



Champ : hommes salariés ou chômeurs âgés de 20 à 64 ans, ayant hérité, hors individus appartenant à un ménage dans lequel un des membres a reçu une entreprise en héritage.

Lecture : ces courbes représentent les probabilités moyennes de transition des hommes vers un statut de non-salarié dans les 5 ans qui précèdent leur héritage et l'année de leur héritage, en point de pourcentage.

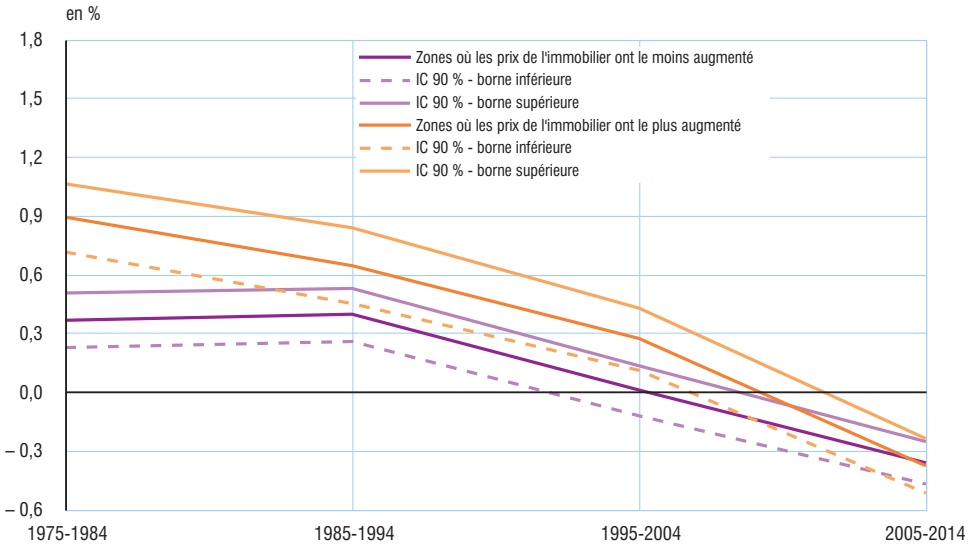
Source : Insee, enquêtes Patrimoine 1998-2014, données cumulées.

immobiliers dans leur zone de résidence (*encadré 2*)¹. Entre 1975 et 1984, le taux annuel de transition vers une activité indépendante est plus élevé de 0,37 point de pourcentage pour les propriétaires que pour les locataires et les accédants, dans les zones où la croissance sur cinq ans des prix immobiliers est la plus faible (*figure 7*). Sur la même période, cette différence est presque 2,5 fois plus élevée dans les zones où la croissance sur cinq ans des prix immobiliers est la plus forte (0,89 point de pourcentage). Cet écart entre les zones où les prix de l'immobilier ont le plus augmenté et celles où ils ont le moins augmenté a diminué au cours du temps. Plus précisément, entre 1975 et 1984, une hausse de 10 % des prix immobiliers sur cinq ans augmente la probabilité de devenir travailleur indépendant de 0,39 point, soit d'environ 30 % (*figure 8*). Entre 1985 et 1994, une même hausse de 10 % des prix de l'immobilier conduit à une augmentation de 17 % de cette probabilité. Cette augmentation n'est plus statistiquement significative pour les périodes ultérieures.

Les estimations fondées sur la réception d'un héritage et sur les variations des prix immobiliers mènent toutes deux au constat que les effets d'une augmentation de patrimoine sur la probabilité de devenir travailleur indépendant étaient significatifs avant le milieu des années 1990 et ne le sont plus depuis. En revanche, ces deux estimations ne concordent pas exactement quant à l'ampleur de cet effet avant 1995. En moyenne sur la période 1975-1984, une hausse de 1 000 euros de patrimoine consécutive à la hausse de la valeur de la résidence principale conduit à une augmentation de la probabilité de devenir travailleur indépendant de 2,6 %. Quand elle est consécutive à la réception d'un héritage, elle n'induit qu'une augmentation de 1,5 %. Ces différences ne sont guère surprenantes notamment car les deux populations concernées ne sont pas exactement les mêmes. La population des héritiers est, par exemple,

1. Les accédants à la propriété sont dans le même cas que les locataires car ils ne peuvent pas offrir leur bien immobilier en garantie pour un deuxième crédit. Ainsi, la valeur du patrimoine qu'ils peuvent offrir en caution n'est pas affectée par une augmentation des prix immobiliers.

7. Différence de probabilités de transition vers un statut de non-salarié entre les locataires et les propriétaires pour les hommes selon les variations de prix immobiliers



Champ : hommes salariés ou chômeurs âgés de 20 à 64 ans.

Lecture : ces courbes représentent les différences de probabilités moyennes de transition vers un statut de non-salarié entre les hommes propriétaires et les hommes locataires, en point de pourcentage.

La courbe orange représente la différence pour les hommes vivant dans des zones où les prix de l'immobilier ont le plus augmenté et la courbe violette la différence pour les hommes vivant dans des zones où les prix de l'immobilier ont le moins augmenté.

Source : Insee, enquêtes Emploi 1975-2015.

8. Effet d'un choc de patrimoine sur la probabilité de transition vers un statut de non-salarié pour les hommes selon la période

	1945-1964	1965-1974	1975-1984	1985-1994	1995-2004	2005-2014
Panel A : réception d'un héritage						
Année de la réception	0,0413*** (0,0155)	0,0180** (0,00839)	0,00548 (0,00442)	0,00614* (0,00322)	0,00285 (0,00257)	0,00281 (0,00395)
Nombre d'observations	1 462	2 668	4 931	7 794	8 268	3 929
Taux de transition moyen	0,017	0,011	0,008	0,006	0,006	0,009
Montant médian hérité (en euros constants 2010)	30 000	49 899	47 910	38 359	45 000	43 532
Effet pour une augmentation de 1 000 euros (en %)	8,1	3,3	1,4	2,7	1,1	0,7
Panel B : variation de prix immobiliers						
Taux de croissance * propriétaire			0,0355** (0,0169)	0,0257** (0,0130)	0,00466 (0,00692)	-0,00584 (0,00723)
Nombre d'observations			161 118	164 702	168 569	94 459
Taux de transition moyen			0,013	0,014	0,008	0,009
Prix moyen au m ² (en euros constants 2010)			1 389	1 376	1 617	2 299
Effet pour une augmentation de 1 000 euros (en %)			2,2	1,5	0,4	-0,3

Champ : hommes salariés ou chômeurs âgés de 20 à 64 ans.

Lecture : cette table présente les résultats d'estimation des équations présentées dans l'encadré 2 après l'inclusion de variables de contrôle.

Les variables de contrôle incluses dans le panel A sont un ensemble d'indicatrices d'âges quinquennaux, de l'occupation des parents, de leur patrimoine et d'autres caractéristiques individuelles comme l'éducation, le genre, le nombre d'enfants ou le diplôme relatif. Les variables de contrôle incluses dans le panel B sont des termes interactifs années* taille de l'aire urbaine, année* propriétaire, propriétaire* taille de l'aire urbaine.

Note : significativité des coefficients : *** au seuil de 1 %, ** au seuil de 5 % et * au seuil de 10 %. L'écart type est indiqué entre parenthèses.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 1998-2014, enquêtes Emploi 1975-2015, données cumulées.

plus âgée, ce qui peut expliquer que l'effet soit plus faible pour eux, puisqu'ils sont plus avancés dans leur vie active.

Les changements sectoriels au cours de la période (figure 2) pourraient être à l'origine de la décroissance des effets de l'augmentation du patrimoine sur la probabilité de s'installer à son compte pour les hommes. Cette décroissance de l'effet n'est cependant pas liée aux entrepreneurs exerçant dans le secteur agricole. Elle reste marquée sur le sous-échantillon qui exclut les agriculteurs.

Pour les femmes, une hausse de patrimoine n'augmente pas la probabilité de devenir travailleur indépendant

L'analyse précédente a été reproduite pour les femmes (figure 9). Pour celles-ci, quelle que soit la période considérée, on ne trouve pas d'effet statistiquement significatif de la réception d'un héritage sur la probabilité pour les salariées ou chômeuses de devenir non-salariées. De même, les femmes propriétaires de leur logement n'ont pas plus de chance de devenir non-salariées que les femmes locataires ou accédant à la propriété, dans les zones où les prix immobiliers ont davantage augmenté dans les cinq années précédentes. Une explication possible serait que les femmes utilisent un capital moins important quand elles se mettent à leur compte. En effet, en moyenne, les femmes utilisent un capital de départ 10 % plus faible que celui des hommes (jusqu'à 14 % plus faible quand on tient compte des différences sectorielles dans les activités exercées par les femmes et les hommes). Une autre explication serait que les femmes font face à d'autres barrières à la création d'entreprise qui sont plus prégnantes que les contraintes financières. L'aversion au risque, différenciée selon le genre, peut ainsi être une barrière supplémentaire à la création d'entreprise pour les femmes. Des normes socioculturelles, relatives à l'utilisation du patrimoine par les membres du ménage selon leur genre, pourraient aussi ériger des contraintes supplémentaires à la création d'entreprise pour les femmes. ■

9. Effet d'un choc de patrimoine sur la probabilité de transition vers un statut de non-salarié pour les femmes selon la période

	1945-1964	1965-1974	1975-1984	1985-1994	1995-2004	2005-2014
Panel A : réception d'un héritage						
Année de la réception	0,0033 (0,0089)	0,0082 (0,0069)	0,0048 (0,0040)	0,0000 (0,0021)	-0,0006 (0,0015)	-0,0010 (0,0025)
Nombre d'observations	839	1 733	3 748	7 105	7 796	3 645
Taux de transition moyen	0,006	0,005	0,004	0,004	0,003	0,005
Montant médian hérité (en euros constants 2010)	50 939	73 859	52 112	32 518	41 677	38 883
Effet pour une augmentation de 1 000 euros (en %)	1,1	2,2	2,3	0,0	-0,5	-0,5
Panel B : variation de prix immobiliers						
Taux de croissance * propriétaire			0,0103 (0,0131)	-0,0108 (0,0085)	-0,0070 (0,0044)	-0,0060 (0,0068)
Nombre d'observations			113 119	145 469	167 773	101 555
Taux de transition moyen			0,005	0,006	0,003	0,004
Prix moyen au m ² (en euros constants 2010)			1 414	1 397	1 633	2 304
Effet pour une augmentation de 1 000 euros (en %)			1,6	-1,4	-1,6	-0,7

Champ : femmes salariées ou chômeuses âgées de 20 à 64 ans.

Lecture : cette table présente les résultats d'estimation des équations présentées dans l'encadré 2 après l'inclusion de variables de contrôle.

Les variables de contrôle incluses dans le panel A sont un ensemble d'indicatrices d'âges quinquennaux, de l'occupation des parents, de leur patrimoine et d'autres caractéristiques individuelles comme l'éducation, le genre, le nombre d'enfants ou le diplôme relatif. Les variables de contrôle incluses dans le panel B sont des termes interactifs années* taille de l'aire urbaine, année* propriétaire, propriétaire* taille de l'aire urbaine.

Note : l'écart type est indiqué entre parenthèses.

Source : Insee, enquêtes Patrimoine 1998-2014, enquêtes Emploi 1975-2015, données cumulées.

Définitions

Indépendant : désigne les individus exerçant une activité professionnelle qui ne se déclarent pas salariés ainsi que les dirigeants salariés de leur entreprise. L'enquête Patrimoine ne permettant pas de repérer les salariés dirigeants de leur entreprise, la partie du dossier s'appuyant sur cette enquête définit les indépendants comme les individus exerçant une activité professionnelle qui ne se déclarent pas salariés. Dans l'enquête Emploi comme dans l'enquête Patrimoine, les **aides familiaux**, exclus des analyses de ce dossier, sont des individus qui travaillent en aidant un membre de leur famille sans être salarié.

Pour en savoir plus

Andersen S., Nielsen K. M., "Ability or Finances as Constraints on Entrepreneurship? Evidence from Survival Rates in a Natural Experiment", *The Review of Financial Studies*, 25, 3684-3710, 2012.

Arrondel L., Garbinti B., Masson A., « Inégalités de patrimoine entre générations : les donations aident-elles les jeunes à s'installer ? », *Économie et Statistique* n° 472-473, 2014.

Blanchflower D. G., Oswald A. J., "What Makes an Entrepreneur?" , *Journal of Labor Economics*, 16, 26-60, 1998.

Evans D. S., Jovanovic B., "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, 97, 808-27, 1989.

Garbinti B., Goupille-Lebret J., Piketty T., "Income inequality in France 1900-2014: evidence from Distributional National Accounts (DINA)", *Journal of Public Economics*, 2018.

Holtz-Eakin D., Joulfaian D., Rosen H. S., "Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints", *RAND Journal of Economics*, 25, 334-347, 1994.

Lamarche P., Romani M., « Le patrimoine des indépendants », in *Emploi et revenus des indépendants*, coll. « Insee Références », édition 2015.

Schmalz M. C., Sraer D. A., Thesmar D., "Housing Collateral and Entrepreneurship", *The Journal of Finance*, 72, 99-132, 2017.
