

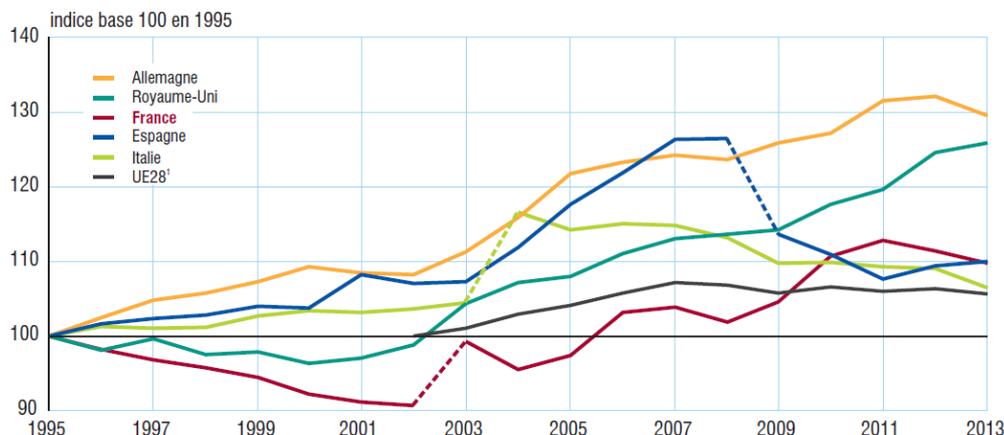
LE PATRIMOINE DES INDEPENDANTS

Dans le prolongement de l'étude sur les contrats Madelin réalisée par Jacques Barthélémy et Philippe Crevel, le Cercle poursuit son décryptage des travailleurs non-salariés. A partir des différents travaux publiés récemment par l'INSEE et la Commission européenne, nous vous proposons une cartographie des indépendants (revenus, patrimoine).

L'Union européenne comptait à la fin de l'année 2012, 33,1 millions de travailleurs indépendants soit 15 % de la population active. Ce taux atteint 30 % en Grèce et 20 % en Italie. Il est inférieur à 10 % en Estonie, au Luxembourg, au Danemark et en Lituanie. Avec un taux de moins de 11 %, la France est nettement en-dessous de la moyenne européenne. Les différences entre pays européens s'expliquent par le poids occupé par l'agriculture. Ainsi, les pays d'Europe du Sud et de l'Est ont une population agricole plus importante que les pays d'Europe de l'Ouest ou du Nord. Le travail indépendant est plutôt un travail d'homme. Un homme sur cinq travaille en tant que TNS en Europe contre une femme sur dix. Le poids des activités agricoles, de l'artisanat explique cet écart tout comme le fait qu'il y a encore peu de femmes dirigeantes d'entreprise.

Dans tous les pays européens, une double évolution est en cours, la baisse du travail indépendant agricole et l'émergence de nouvelles formes de TNS (consultants, auto-entrepreneurs, auto-employés, freelance...). De 2002 et 2013, l'emploi indépendant a augmenté de près de 20 % en France, en Allemagne et au Royaume-Uni. Un très grand nombre de pays européens ont adapté leur législation afin de favoriser le développement du travail indépendant. Cette adaptation permet de contourner les rigidités du contrat de travail des salariés. Cette croissance des TNS aboutit à un transfert de risques des grandes entreprises sur les prestataires. Elle correspond également à une recherche d'une plus grande indépendance des actifs.

Evolution des TNS dans certains pays européens



1. Indice base 100 en 2002.

Champ : travailleurs indépendants âgés de 15 ans ou plus, hors travailleurs familiaux.

Source : Eurostat, Labour force survey.

Le patrimoine des indépendants

En 2010, le patrimoine moyen des indépendants est de 595 600 euros contre 197 400 pour les autres ménages. Le patrimoine brut médian est de 329 500 euros contre 124 600 euros pour l'ensemble des autres ménages. Cet écart s'explique en partie par l'existence d'un patrimoine professionnel. Néanmoins, l'écart demeure abstraction faite de l'outil professionnel. Le patrimoine privé brut est de 84 % supérieur à celui des autres ménages. Il faut souligner que les indépendants sont plus souvent propriétaires de leur résidence principale que la moyenne des Français. Les TNS disposent d'un patrimoine financier plus élevé que la moyenne mais sa structure diffère peu même si le poids des valeurs mobilières y est un peu plus élevé.

Le patrimoine professionnel représente 30 % du patrimoine des indépendants. Pour les agriculteurs, ce taux est de 44 % contre 25 % pour les chefs d'entreprise et les professions libérales. Les commerçants se caractérisent par un patrimoine professionnel plutôt faible (129 000 euros en moyenne) mais d'un patrimoine privé plus important (386 000 euros).

Parmi les 10 % de l'ensemble des ménages possédant le patrimoine brut le plus élevé, 46 % sont des indépendants. Ils ne représentent que 15 % des ménages. Parmi les 1 % les mieux dotés, plus des deux tiers sont des indépendants. En retirant les biens professionnels, les ménages d'indépendants représentent 36 % des 10 % des ménages les mieux dotés et plus de 50 % des 1 % les mieux dotés. Le patrimoine professionnel des indépendants est détenu à 81 % par l'intermédiaire d'une société. Au niveau du patrimoine privé, l'écart entre les moins bien et les mieux dotés est légèrement plus faible que pour le reste des ménages ; en revanche, la concentration sur les 10 % les plus riches est plus importante.

Le patrimoine plus important des indépendants est le fruit d'un processus d'accumulation durant la vie professionnelle et par le fait qu'ils ont un âge moyen plus élevé que le reste des ménages. Néanmoins, à âge égal, il y a un avantage pour les indépendants. Ces derniers, par nature, sont plus épargnants que la moyenne de la population. Par précaution, afin de faire face à des variations d'activité, ils ont tendance à épargner davantage. La logique de la transmission de l'outil de travail comme des biens privés est plus développée chez les indépendants ce qui pourrait expliquer en partie leur propension à épargner.

Les indépendants sont, du fait de leur activité, traditionnellement plus endettés que la moyenne. 49,9 % des indépendants sont endettés contre une moyenne pour les autres ménages de 46,5 %. L'écart est néanmoins faible. En revanche, les montants des emprunts contractés sont plus élevés. Ils s'élèvent à 126 900 euros contre 49 100 euros pour les autres ménages. De même, les indépendants s'endettent plus fortement à titre privé. Leurs dettes privées atteignent 87 800 euros contre 48 000 euros pour le reste des ménages. La pratique de l'endettement, pour des raisons de revenus, est plus fréquente chez les chefs d'entreprise et chez les professionnels libéraux. En revanche, 10 % des ménages artisans et 13 % des ménages commerçants se sont vus refuser l'accès au crédit durant les trois années précédentes. Ils ne sont que 2 % chez les chefs d'entreprise et les professions libérales.

Près de 8 indépendants sur 10 (77 %) sont propriétaires de leur résidence principale pour une moyenne nationale de 57 % (54 % pour les ménages non TNS). Ce taux monte à 90 % pour les chefs d'entreprise et les agriculteurs.

Les indépendants possèdent deux fois plus souvent des biens immobiliers en plus que la résidence principale, 33 % contre 16 % pour le reste de la population. 40 % des chefs d'entreprise et des professions libérales détiennent un bien immobilier de rapport.

Le patrimoine financier des indépendants

Les ménages indépendants détiennent plus d'actifs financiers que la moyenne des autres ménages. En revanche, l'allocation est identique. Les comptes courants représentent 6 % de leur patrimoine financier contre 8 % pour les autres ménages. Cette plus faible proportion pourrait paraître irrationnelle du fait de l'incertitude qui pèse sur les revenus des indépendants. Les meilleures connaissances financières des indépendants et des relations plus étroites avec les banques peuvent expliquer ce plus faible taux.

L'épargne retraite représente 5 % du patrimoine des indépendants contre 2 % pour le reste de la population. Les indépendants sont par nature plus sensibilisés à la question des retraites et ont accès à une couverture spécifique avec les Contrats Madelin. L'épargne retraite est avant tout présente dans les classes moyennes des indépendants du 3^{ème} au 8^{ème} quintile.

Les indépendants possèdent davantage de valeurs mobilières que le reste des ménages (26 % contre 16 %).

Les indépendants bénéficient de dons plus fréquemment que le reste de la population (probabilité supérieure de 15 points par rapport aux autres ménages). Les ménages

indépendants réalisent également plus de donations. La donation fait partie de la logique entrepreneuriale et permet l'installation des jeunes générations. Les donations ne sont pas néanmoins que professionnelles. Dans 27 % des cas, elles concernent le logement. Les biens à usage professionnel représentent 37 % des donations. Du fait de patrimoines plus élevés que la moyenne, les indépendants bénéficient d'héritage plus important.

Les revenus des indépendants

Les disparités des revenus sont plus importantes chez les indépendants que chez les salariés. 10 % des indépendants classiques perçoivent un revenu d'activité nul ce qui signifie que leur exercice est déficitaire. Les revenus nuls se retrouvent plus fréquemment dans l'immobilier et dans les services aux entreprises. Ils sont plus rares dans la santé et la construction.

Parmi les indépendants ayant perçu un revenu, 10 % ont gagné moins de 440 euros nets par mois. Les 10 % les mieux rémunérés ont gagné plus de 7 470 euros par mois et 1 % plus de 22 340 euros par mois. Les revenus les plus importants concernent les juristes, les indépendants travaillant pour les entreprises, les professionnels de la santé et les ceux du secteur de l'assurance et de la finance. Le rapport entre les 10 % les plus modestes et les 10 % les plus aisés est de 17 contre 4 pour les salariés.

Les revenus des TNS sont plus importants comme pour les salariés en Ile-de-France (3 900 euros contre une moyenne de 3 120 euros par mois). Les revenus les plus faibles sont perçus dans le sud de la France.

Les indépendants ne sont pas également répartis sur le territoire. Ils sont plus nombreux dans le Sud et principalement dans trois régions, Provence-Alpes-Côte-D'azur, Languedoc Roussillon et Corse. Cette surreprésentation s'explique par le poids des professionnels de la santé, du bâtiment et du tourisme exerçant en indépendant. Les TNS pèsent plus de 12,5 % des emplois dans ces régions contre 7 % en Ile-de-France. La part des non-salariés est d'autant plus importante que l'âge moyen de la population est élevé. Les régions dites résidentielles sont des territoires à forte densité de TNS. Les régions faiblement industrialisées à vocation touristique ou agricole le sont également. Néanmoins, du fait de la répartition totale de la population française, 41 % des TNS travaillent en Ile-de-France (18,5 % dont près de 7 % à Paris), Rhône-Alpes (11,5 %) et Provence-Alpes-Côte-D'azur (10,7 %).

Les TNS exercent à 20 % dans les services aux entreprises et les services mixtes (particuliers et entreprises), 35 % dans le cadre des secteurs aux particuliers (dont santé), 19,7 % dans le commerce et l'artisanat et 13,8 % dans la construction. En Ile-de-France, la part des services aux entreprises atteint 35 % contre 12,9 % en Auvergne. Le bâtiment pèse 20 % en Corse contre 7,9 % en Ile-de-France. La proportion des TNS occupant des emplois de services aux personnes est assez homogène d'une région à une autre.