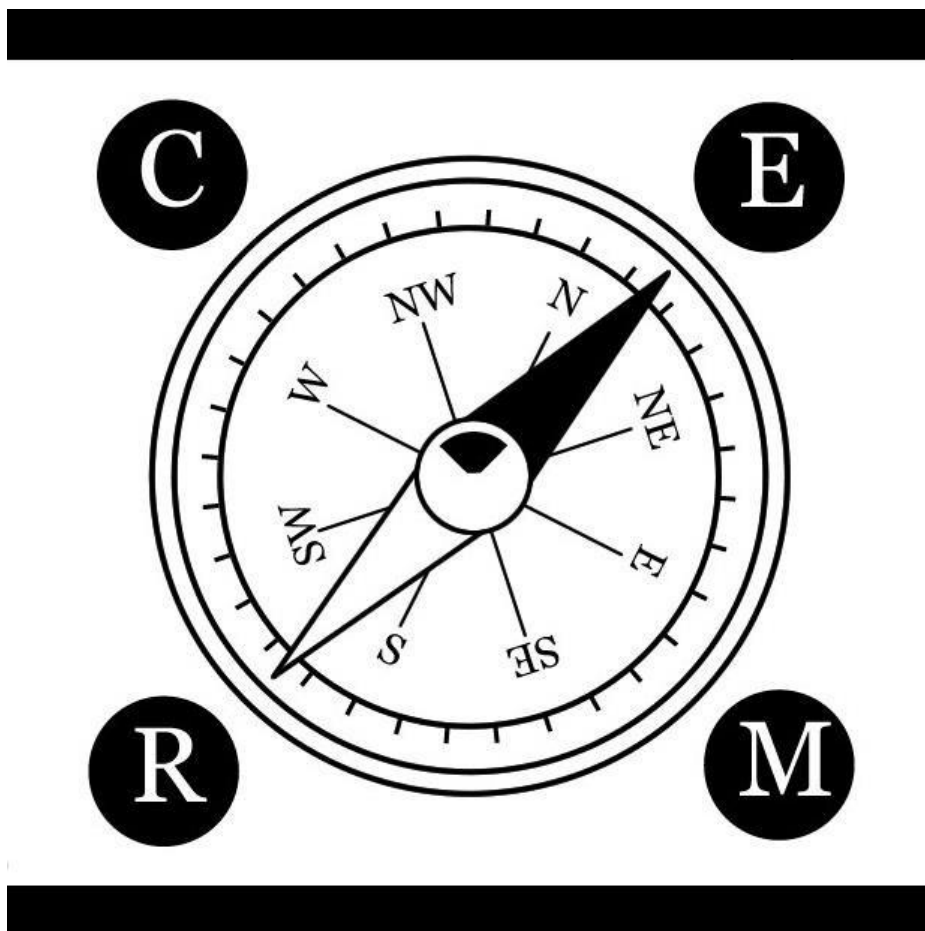


Dominique Michaut

Précis d'économie objective

Préface de Jacques Bichot



30/04/2018 11:00

ISBN : 979-10-227-4945-9 © 2015-2018

La présente édition est celle dont l'enregistrement informatique par l'auteur date **du 30/04/2018.**

Dominique Michaut,

Tous droits de commercialisation réservés

Table des matières

Contents

Table des matières	2
Avant-propos	21
Préface du professeur Jacques Bichot.....	23
Une très utile clarification conceptuelle	23
Le signal d'alarme de l'actionnariat individuel en France	24
Participer crée du lien	25
Le <i>fast-saving</i> lamine l'actionnariat individuel	25
Diagnostic	26
Que faire ?	27
Partie I – Introduction à l'économie définie	28
Délimiter le champ	28
Les échanges sociaux.....	28
Les échanges économiques	28
Les transferts économiques	29
Le champ défini de l'économie objective	30
La voie libératrice de l'économie objective	30
Aller à l'essentiel	32
Huit questions principales	32
Quatre astreintes scientifiques.....	33
Un jeu de propositions premières	35
Les deux régulateurs du générateur.....	37
L'avenue du plein échange	40
Comprendre et croire.....	42
Je vous comprends bien, mais.....	42
En l'attente d'arguments d'autorité.....	42
Le cap à tenir plusieurs générations durant	43
Les ouvrages majeurs de Paul Fabra.....	44
Refonder l'économie politique	44
Capitalism with Capital: The Recipe for Full Employment	45
Partie II – Propositions premières de science économique	46
Prologue	46

La science économique de base en douze chapitres	46
L'économie, la marchandise, l'entreprise	47
La comptabilité, le capital, le profit	47
L'emploi, la répartition, le salaire	47
L'intérêt, les prix, la monnaie	48
Chapitre 1 - L'économie.....	49
1.1 La pensée économique doit utiliser des définitions recevables en mathématique des ensembles finis.....	49
1.2. Disons marchand, ou économique, un échange d'un service ou d'un bien contre soit une quantité de monnaie soit un bien ou un service.	56
1.3. Tout don, volontaire ou forcé, d'une quantité de monnaie ou d'une autre chose ayant une valeur vénale, est un transfert d'un terme d'échange marchand.	57
1.4. L'économie définie a pour objet ce qui est spécifique aux échanges marchands et aux transferts de termes de ces échanges.....	59
1.5. Le champ de l'économie définie ne comporte que deux productions et aucune consommation.	60
1.6. L'économie définie doit être d'abord étudiée sous l'hypothèse de la perfection monétaire.....	61
1.7. Distinguons, en tant qu'échelles d'observation des phénomènes économiques, la mésonomie, la macronomie et la micronomie.....	62
Chapitre 2 – La marchandise.....	64
2.1. Toute marchandise est le produit d'une dépense d'énergie humaine.	64
2.2. Le travail en tant que dépense d'énergie humaine n'est pas une marchandise.....	65
2.3. La marchandise primaire est le travail en tant que produit d'une dépense d'énergie humaine.	66
2.4. Une marchandise comprend toujours la fourniture d'un service.	67
2.5. Une marchandise possède une valeur d'usage et une valeur d'échange.....	68
2.6 Les monnaies ayant cours ne sont pas des marchandises.	70
2.7. Les moyens élémentaires de toute production humaine sont du savoir accumulé, des ressources naturelles, du travail nouveau.....	71
2.8. Aucun des trois moyens élémentaires de production n'est une marchandise.....	72
2.9 Une marchandise est une fourniture qui a été mise en vente et qui n'a pas encore trouvé preneur.	73
2.10. Toute fourniture qui est une marchandise a donc cinq propriétés.	74
2.11 Le plus souvent par monnaie interposée, les marchandises ne sont échangées que contre d'autres marchandises.....	75

2.12. L'ensemble des marchandises comprend deux sous-ensembles : celui des marchandises élémentaires et celui des marchandises composées.	76
2.13. Il y a deux sortes de <u>marchandise élémentaire</u> , l'une fournie par les travailleurs, l'autre par les épargnants.....	77
2.14 Toute <u>marchandise composée</u> est produite au moyen de l'achat de plusieurs marchandises dont l'une est généralement l'ouvrage fourni par au moins un individu. ..	78
2.15. Les entreprises ne vendent que des marchandises composées.	78
2.16. Seuls les particuliers vendent les deux sortes de marchandise élémentaire.....	79
2.17 Seuls des particuliers et des associations non commerciales ont des revenus et épargnent.	80
2.18. L'ensemble des marchandises élémentaires qui sont des placements comporte deux sous-ensembles qui ont respectivement pour contreparties des intérêts et des profits.	81
2.19. Il y a deux sortes de marchandises composées : les marchandises rares et les marchandises industrielles.....	81
2.20. Les marchandises industrielles sont pour les unes produites en série et pour les autres dupliquées en série.	84
2.21. L'ensemble des marchandises comporte six sous-ensembles.	85
2.22. Les <u>catégories d'échange économique</u> sont les mêmes que les catégories de marchandises.	86
2.23. L'existence ou non d'un déterminant de tous les prix doit se déduire de l'étude des prix par catégorie de marchandise.	86
2.24. Différentier prix et coûts répond à une nécessité.	87
Chapitre 3 – L'entreprise	88
3.1. L'entreprise est la seule entité qui n'existe que pour la pratique d'échanges marchands.....	88
3.2 Les entreprises ne sont pas inéluctablement asservies à un maximum à l'avantage de leurs propriétaires ou dirigeants.	90
3.3. L'entreprise est un marché, organisé par une personne physique ou morale : l'entrepreneur.....	94
3.4. Les principales responsabilités des entrepreneurs sont économiques et, ce faisant, sociales.	96
3.5 Bien qu'elles servent à collecter des recettes fiscales, les entreprises ne sont pas des sujets fiscaux.	96
3.6 Seules les entreprises vendent des marchandises composées.	97
3.7 Une marchandise élémentaire n'est achetable que par les entreprises.	98
3.8. Quiconque met en location constitue une entreprise.	98

Chapitre 4 – La comptabilité	100
4.1. La théorie générale de la comptabilité économique est mésonomique.	100
4.2 La distinction entre stock et flux est un axiome de la comptabilité économique...	102
4.3. Les stocks des entités mésonomiques sont de financement et d'investissement.	104
4.4. Les stocks de financement comportent en général une part non empruntée et une part empruntée.....	104
4.5. Le stock des investissements d'une entité comporte souvent des placements et presque toujours des équipements.	105
4.6. Un bilan est la synthèse des comptes de stock.....	107
4.7. Un compte de résultat est la synthèse des flux de produits et de charges.	108
4.8. En comptabilité générale, les amortissements d'équipement n'ont de raison d'être que pour les entreprises.	110
Chapitre 5 – Le capital.....	113
5.1. N'appelons capital que le financement à proprement parler permanent fourni directement à une entreprise par un épargnant ou plusieurs.....	113
5.2. Est, à proprement parler, « permanent » ce qui dure jusqu'à la fin.	114
5.3. L'emploi univoque du substantif capital est possible et désirable.	115
5.4. Appelons quasi-capital un financement permanent d'entreprise lorsqu'il ne provient pas directement d'un épargnant.....	116
5.5. Crédit et capital sont sur plusieurs points des contraires.	116
5.6 Le taux de capitalisation d'une entreprise importe plus que le montant de son capital.	118
5.7 Un capital social est, en économie définie, exclusivement celui d'une société commerciale.....	119
5.8. Appelons actions restituables celles dont le seul mode de liquidation est leur remboursement par l'entreprise qui les a émises.	120
5.9. Appelons actions négociables celles dont le mode de liquidation le plus usuel est leur vente à un repreneur.	121
5.10 Des normes relatives au capital sont nécessaires à l'assainissement permanent de l'économie de marché.....	123
Chapitre 6 – Le profit	125
6.1. N'appelons profit que du bénéfice distribué en contrepartie d'une mise en capital ou quasi-capital.....	126
6.2. Le profit est le dividende dans le cas des sociétés commerciales de toute sorte.	126
6.3. Les profits sont l'une des affectations des bénéfices des entreprises.	128
6.4. Le profit est une nécessité objective.....	129

6.5. La distribution de la totalité des bénéfices des entreprises est sensée.....	130
6.6 Normaliser la publicité des taux de profit sur capital est possible et nécessaire. ..	132
6.7. Un taux de profit mesure une rentabilité ou une profitabilité.	133
6.8 La publicité des taux moyens de profit sur capital incombe aux pouvoirs publics.	134
Chapitre 7 – L’emploi.....	136
7.1 Les augmentations de capital sont le moyen le plus sain de création d’emplois par les entreprises.	136
7.2. La possibilité d’une relation étroite entre stock national de capital et état de l’emploi est certaine.....	137
7.3. Le niveau du stock national de capital peut être le principal déterminant de la hauteur du stock d’emplois.....	138
7.4. La variation du taux moyen de profit sur capital peut participer à la variation du stock de capital.....	138
7.5. Nation par nation, une relation entre l’état de l’emploi et le taux moyen de profit sur capital tend à s’établir.	139
7.6. L’activation de la rétroaction EPCE est un acte majeur de politique économique.	141
7.7. La rétroaction EPCE dote l’économie de marché d’un dispositif permanent de relance.....	142
7.8. L’activation de la rétroaction EPCE renforce la tendance à l’égalisation et à la suffisance des taux de profit sur capital.	143
7.9. En finances publiques, le non-respect de deux règles de gestion nuit à l’emploi.	144
Chapitre 8 – La répartition	147
8.1 Appelons revenu global la somme du revenu total des placements d’épargne et du revenu total du travail.....	147
8.2. Le revenu total des placements peut être rendu suffisant.	148
8.3. Deux refus d’évolution sur longue période gouvernent la répartition du revenu global.....	149
8.4 Le revenu total du travail (RT) est ce qui reste du revenu global (RG) après constitution du revenu total des placements (RP).....	149
8.5. Une autre équation que $RT = RG - RP$ règle la répartition du revenu global.	150
8.6 N’appelons rentabilité qu’un taux de revenu ou de marge sur stock.	150
8.7 N’appelons productivité qu’un rapport entre les montants monétaires d’un flux de ventes et d’un stock.	152
8.8. N’appelons profitabilité qu’un taux de revenu ou de marge sur flux.	154
8.9. Appelons relation RPP’ le fait que toute rentabilité est égale à une productivité multipliée par une profitabilité.....	155

8.10. Pays par pays, le revenu total du travail est déterminé par la rentabilité et la productivité des placements.....	156
8.11. La tendance normale de la rentabilité des placements est à la stabilité.	157
8.12. La tendance normale de la productivité des placements est à la hausse.....	157
8.13. La tendance normale de la profitabilité du revenu global est à la baisse.....	159
8.14. La dynamique de la répartition du revenu global se prête à la maximisation du revenu total du travail.....	160
8.15. Une retraite « par répartition » ne procure à ses bénéficiaires qu'un succédané de revenu car elle est en réalité par transfert.	163
8.16. Le revenu global vient au premier rang des agrégats économiques les plus significatifs.....	163
Chapitre 9 – Le salaire.....	167
9.1. Appelons salaire tout revenu du travail et rien que du revenu du travail.....	167
9.2. L'état de salarié n'est pas économiquement défini par un lien de subordination.	168
9.3. Le salaire horaire moyen varie par pays en fonction du revenu total du travail du pays considéré.....	168
9.4. La part patronale des cotisations qui ont pour assiette du salaire est une fiction dommageable.	169
9.5. Rendre les salaires comparables au sein d'un pays améliore le fonctionnement du marché de l'emploi.....	170
9.6. Les écarts de salaires horaires règlent la répartition du revenu total du travail....	172
9.7. Régir la répartition du revenu total du travail incombe à la subjectivité collective.....	173
9.8. L'ajustement par le prix de l'offre et de la demande d'emploi n'intervient que complémentirement dans la fixation des salaires.	173
9.9. La compensation de la faiblesse des bas salaires par de la redistribution est temporaire.	174
9.10. Les subventions à l'emploi renforcent des incapacités et faussent des prix particulièrement importants.....	175
Chapitre 10 - L'intérêt	176
10.1. Le prix de la fourniture d'un crédit s'acquitte par le versement d'intérêts.	176
10.2. Supposons établie la volonté collective d'un fort taux moyen national de capitalisation (TMNC).	177
10.3 Supposons instaurée la publication périodique du taux moyen national de profit (TMNP).	178

10.4. L'emprunt public au seul moyen d'un livret rémunéré à un taux inférieur au TMNP favorise un fort TMNC.....	178
10.5. Les intérêts versés aux épargnants à des taux inférieurs au TMNP favorisent un fort TMNC.....	179
10.6. Les intérêts facturés par les entreprises à des taux supérieurs au TMNP favorisent un fort TMNC.....	180
10.7. La centralisation du pilotage bancaire implique un renforcement de la réglementation financière.....	180
Chapitre 11 – Les prix.....	182
11.1. Ce chapitre ne traite que des prix, autres que des intérêts, auxquels les entreprises vendent.	182
11.2. Les rapports immédiats entre offre et demande ne régissent que certains de ces prix.	182
11.3. Une entreprise juridiquement constituée comporte presque toujours une arborescence d'entreprises dans l'entreprise.	184
11.4. Comme les entreprises juridiquement constituées, les entreprises dans l'entreprise ont des coûts directs et dégagent une marge directe.	186
11.5. La répartition des coûts directs d'un atelier interne au prorata de quantités physiques est objective.	189
11.6. Au sein des entreprises juridiquement constituées, les entreprises dans l'entreprise ont des coûts communs.	191
11.7. Les entreprises dans l'entreprise sont l'objet d'investissements directs, tous très exactement financés de la même façon.	192
11.8. Des rentabilités, productivités et profitabilités directes sont de même appartenance.	196
11.9. La concurrence est défailante quand elle ne réduit pas les inégalités des rentabilités directes de même appartenance.	198
11.10. La répartition la plus compétitive des marges directes, et ce faisant des coûts communs, est souvent au prorata des investissements directs.....	202
11.11. Les prix auxquels une entreprise vend sont suffisants quand, pour cette entreprise, les rentabilités directes de même appartenance sont égales.....	206
11.12. Tous les prix, salaires et profits inclus, n'ont en commun que d'être des valeurs d'échange marchand.....	208
Chapitre 12 – La monnaie	211
12.1. Instrument empirique et ne pouvant que le rester, la monnaie est serve.	211
12.2. La croissance liée premièrement aux placements directs en capital social est un point fort.	214

12.3. La croissance liée deuxièmement au respect de deux règles de gestion du prélèvement public est un point fort.	214
12.4. Le plein échange salarial et la répartition assumée du revenu total du travail sont deux points forts.	214
12.5. L'activation de la tendance à l'égalisation des rentabilités de même appartenance est un point fort.	215
12.6. Les taux de change entre les monnaies A, B, etc. varient d'autant plus lentement que dans les pays ou zones monétaires A, B, etc. les cinq points forts sont établis.	215
Partie III – Orientations majeures de politique économique.....	217
Préambule.....	217
Orientations majeures de politique économique.....	218
Renouer avec l'essentiel.....	219
1. Lier premièrement la croissance aux placements directs en nouveau capital social.	220
2. Lier deuxièmement la croissance au prélèvement public, soumis d'un commun accord à deux règles.	224
3. Faire varier le poids des investissements publics en fonction de la conjoncture.	227
4. Tenir le plus important résultat budgétaire chroniquement excédentaire.....	229
5. Ne plus lier la croissance et la compétitivité à la précarisation de l'emploi et à la baisse du coût du travail.	236
Assainir le marché du capital.....	240
6. Instaurer trois publicités et deux séries d'analyse statistique sur la rentabilité et le financement des entreprises.	240
7. Réduire le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices distribués jusqu'à rendre ce taux nul.....	242
8. Établir des plafonds de quasi-capital puis les abaisser progressivement.	249
9. Désagréger et prévenir les concentrations qui font obstacle à l'égalisation des rentabilités de même appartenance.....	250
Assainir le marché du travail.....	252
10. Abroger la fiction des cotisations patronales.....	253
11. Assumer le partage du revenu total du travail par les écarts de salaire.....	257
12. Ramener les retraites par transfert à un système unique par points.	261
Libérer la société civile.....	265
13. Ouvrir les privatisations à des sociétés par actions restituables.....	266
14. Poursuivre jusqu'à son terme la désétatisation des fournitures commercables de sécurités économiques.	267

Conclusion des trois parties	269
Les pionniers du plein échange.....	269
L'indispensable révision générale	269
L'offre académique	271
La rigueur conceptuelle	271
Annexes	273
What Is a Business?.....	273
Les atouts du capitalisme de rendement	276
Index des mots-clés.....	278
A	278
Aborescence_d_Appartenance	278
Actif.....	278
Actif_Circulant	278
Actif_Fixe	278
Action.....	278
Action_Gratuite	278
Action_Negociable	278
Action_Restituable	278
Action_Restituable_Liquidation	278
Action_Valeur_Exploitee_VEPA.....	278
Actionnaire	278
Actionnariat.....	278
Amortissement_Endettement.....	278
Amortissement_Investissement.....	279
Apports_en_nature	279
Article	279
Autofinancement.....	279
B	279
Benefice	279
Benefice_Imposition.....	279
Benefices_non_distribues	279
Bien.....	279
BornageLiberteOffrirParLiberteChoisir.....	279
C	279

Capital.....	279
Capital_Circulant	279
Capital_Dilution	279
Capital_Exploite.....	280
Capital_Fixe	280
Capital_Quasi_Capital	280
Capital_Social	280
Capitalisation_Boursiere	280
Capitalisme_de_plus_value.....	280
Capitalisme_de_rendement.....	280
Capitaux_Propres	280
Centralisme.....	280
Chiffre_Affaires.....	280
Classification_Homogene_des_Fournitures.....	280
CombinaisonDesFacteurEstProductive	280
Comptabilite_Analytique.....	280
Comptabilite_Associative	280
Comptabilite_Bilan	281
Comptabilite_Charge.....	281
Comptabilite_Compte_de_Resultat	281
Comptabilite_Encaisse	281
Comptabilite_Enregistrement_de_Quantites	281
Comptabilite_Fond_de_Roulement	281
Comptabilite_Investissement.....	281
Comptabilite_Investissement_Direct	281
Comptabilite_Investissement_Renouvelable.....	281
Comptabilite_PartieDouble	281
Comptabilite_Passif_d_Exploitation	281
Comptabilite_Personnelle	281
Comptabilite_Plan_Comptable	281
Comptabilite_Produit	281
Comptabilite_Resultat.....	282
Concentrations	282
concentrations_banque_universelle.....	282

Concurrence	282
contribuable	282
Contribution	282
Cout_Direct.....	282
Cout_du_Travail.....	282
Cout_Unitaire	282
Couts_Communs	282
Couts_Services_Generaux.....	282
Creance.....	282
Credit.....	282
Creditisme	282
D	283
David_Ricardo.....	283
Depense.....	283
Dividende.....	283
Dividende_Entier	283
Dominique_Michaut.....	283
Don	283
E.....	283
Ecart_de_salaires_horaires.....	283
Echange_Economique	283
Echange_Economique_Categories	283
Echange_Marchandises_contre_Marchandises.....	283
Echanges_Sociaux.....	283
Economie	283
Effet_de_levier.....	284
Emploi.....	284
Entite_Mesonomique.....	284
Entreprise	284
Entreprise_Atelier.....	284
Entreprise_Atelier_Interne.....	284
Entreprise_Centre_producteur_de_marge	284
Entreprise_Commerciale	284
Entreprise_Division.....	284

Entreprise_Fille.....	284
Entreprise_Juridiquement_Constituee	284
Entreprise_Mere.....	284
Entreprise_ServiceGeneral.....	284
Epargnant	284
EPCE.....	285
Equipement	285
F.....	285
Financement_Direct	285
FinancementNonEmprunte	285
Finances_Publiques_Effet_Eviction	285
Financiarisation	285
Flux_de_vente	285
Fonds	285
FondsPermanents.....	285
FondsPropres.....	285
Fourniture.....	285
G.....	285
Gain	285
Garantie.....	285
Generateur_de_revenus	286
Global_Domestic_Product_GDP	286
I.....	286
Immobilisation_Corporelle.....	286
Immobilisation_Incorporelle	286
Immobilisation_Nette.....	286
Immobilisation_Valeur_De_Exploitation.....	286
Impot	286
Impot_sur_revenus_Vs_Impot_sur_Benefices	286
Individu.....	286
IndividualismeMethodologique	286
Interessement.....	286
Interet.....	286
InteretGeneral_MaxComparaisonRemuneratio.....	286

InteretGeneral_MinConfiscationArbitrage.....	286
Intermediation_financiere.....	287
Inventaire_Permanent.....	287
J	287
Jacques_Bichot	287
Jacques_Rueff.....	287
Justice_Commutative	287
Justice_Distributive	287
K.....	287
Karl_Marx	287
Karl_Popper	287
L.....	287
Leon_Walras	287
Leveraged_buyout_LBO	287
Liberte_d_entreprendre.....	287
Liberte_du_travail	287
Lien_De_Subordination.....	287
LivretDuTresorPublic	288
Loi_d_Egalisation_des_Rentabilites	288
Loi_de_Offre_et_Demande.....	288
Loyer	288
LutteDesClasses	288
M	288
Macronomie	288
Manne	288
Marchandage.....	288
Marchandisation.....	288
Marchandise	288
Marchandise_Categories.....	288
Marchandise_Cinq_Proprietes	288
Marchandise_Composee.....	288
Marchandise_Elementaire	288
Marchandise_Industrielle.....	289
Marchandise_Industrielle_Dupliq_en_Serie.....	289

Marchandise_Industrielle_Prdt_en_Serie.....	289
Marchandise_Primaire	289
Marchandise_Rare	289
Marche_Du_Travail.....	289
Marge	289
Marge_Brute	289
Marge_Directe.....	289
Mark_Blaug	289
Maximisation	289
MaximumDePlusValue	289
MaximumDeProfit	289
Meme_Appartenance_Directe.....	289
Mesonomie.....	289
Micronomie	290
Monaie_est_Serve.....	290
Monnaie_Cours_Force	290
Monnaie_Cours_Legal.....	290
Montant_Monetaire_De_Stock	290
Montant_Monetaire_De_Vente.....	290
Moyen_de_production_Ressources_naturelle	290
Moyen_de_production_Savoir_accumule	290
Moyen_de_production_Travail_nouveau	290
MoyensDeProduction_Elementaires.....	290
Mutualisation_actuarielle	290
N.....	290
Nouveau_taux_de_capitalisation_NTDC.....	290
O.....	290
Objet_Economique.....	290
Obligations.....	291
P	291
PartSociale	291
Passif.....	291
Patrimoine_Economique	291
Paul_Fabra	291

Perte	291
Peter_Drucker.....	291
PIB.....	291
Pierre_Manent	291
Placement_en_Capital.....	291
Placement_en_Credit.....	291
Placement_Epargne.....	291
Plein_echange_Salarial.....	291
Plus_Value	292
Point_Mort	292
Politique_Eco_Budget_Exedentaire	292
Politique_Eco_Croissance_Invest_Public	292
Politique_Eco_Croissance_par_le_capital.....	292
Politique_Eco_Deconcentration	292
Politique_Eco_Emploi_Precarisation_Baiss	292
Politique_Eco_Plafonds_de_quasi_capital.....	292
Politique_Eco_Privatisation_Actions_Rest.....	292
Politique_Eco_Retraite_par_points.....	292
Pouvoir_d_achat.....	292
Pouvoir_d_achat_Croissance	292
Pouvoir_d_achat_Decroissance	292
Pprincipe_de_Subsidiarite.....	292
Prelevement_Public.....	293
Prelevement_Public_Deux_Regles.....	293
Price_Earning_Ratio_PER	293
PrincipalDunCredit	293
Prix.....	293
prix_de_revient_complet	293
Prix_de_Revient_des_Ventes	293
Prix_Suffisant.....	293
Productivite	293
Productivite_Des_Placements_PDP	293
Productivite_Directe.....	293
Profit	293

Profitabilite	293
Profitabilite_Directe	293
ProfitabiliteDuRevenuGlobalPprimeRG.....	294
Proposition_1_1	294
Proposition_2_11	294
Proposition_2_13	294
Proposition_2_17	294
Proposition_2_19	294
Proposition_2_4	294
Proposition_2_6	294
Proposition_2_9	294
Proposition_3_2	294
Proposition_3_6	294
Proposition_3_7	294
Proposition_4_2	294
Proposition_5_10	294
Proposition_5_2	294
Proposition_5_5	295
Proposition_5_6	295
Proposition_5_7	295
Proposition_6_6	295
Proposition_6_8	295
Proposition_7_1	295
Proposition_8_6	295
Proposition_8_7	295
Proposition_9_6	295
Proposition_Argument_2_20_1	295
Proposition_Argument_2_20_2	295
Proposition_Argument_2_6_4	295
Proposition_Argument_8_3_1	295
Proposition_Argument_8_3_2	295
Proposition_Argument_2_1_1	295
Propriete_Collective	296
R	296

Rarete	296
Raymond_Boudon	296
Reduction_dispersion_des_Taux_de_Profit.....	296
Regulateurs_economique.....	296
Remise_Quantitative	296
Remuneration_du_ravail	296
Rendement	296
Rentabilite	296
Rentabilite_des_Placements_RDP	296
Rentabilite_Directe.....	296
Rentabilite_Economique	296
Rentabilite_Finale.....	296
Rente.....	296
Rente_Par_Echange.....	297
Rente_Par_Transfert.....	297
Repartition_du_revenu_global	297
Repartition_du_Revenu_Total_du_Travail	297
Repartition_du_temps_de_travail	297
Rescrit_Fiscal	297
Retraite_a_la_carte_neutralite_actuariel	297
Retraite_Par_Capitalisation.....	297
Retraite_Par_Repartition.....	297
Revenu.....	297
Revenu_de_Placement.....	297
Revenu_du_Travail	297
Revenu_Global_RG.....	297
Revenu_Total_Des_Placements_RP	298
Revenu_Total_Du_Travail_RT	298
Revenus_Primaires	298
Revolution_Marginaliste	298
RPPprime	298
S.....	298
Salaire	298
Salaire_Horaire	298

Salaire_Horaire_Effectif	298
Salaire_Horaire_Maximal	298
Salaire_Horaire_Minimum_Legal	298
Salaires.....	298
Salaires_Entiers	298
Salaires_Fiction_Cotisations_Patronales.....	298
Salaires_Horaires_Coefficient_Ecart	299
Salaires_Horaires_Publicite	299
Salaires_medians.....	299
Salaires_Subjectivite_Collective	299
Salarie	299
Savoir	299
Secours_economiques	299
Securite_economique	299
Situation_Nette	299
Societaire	299
Societariat.....	299
Speculation_enrichissante	299
Speculation_non_enrichissante	299
Stock_d_investissement.....	299
Stock_de_Financements	299
Stock_National_De_Capital.....	300
Stock_National_De_Endettement.....	300
Subvention.....	300
Subvention_des_ventes	300
Subvention_Emploi	300
Surconsommation	300
T.....	300
Taux_annuel_de_dividende_TADD	300
Taux_Annuel_De_Interet.....	300
Taux_annuel_effectif_global_credit_TAEG.....	300
Taux_annuel_effectif_global_de_credit.....	300
Taux_de_Capitalisation	300
Taux_De_Interet	300

Taux_de_Profit_sur_Capital	300
Taux_De_Profit_Sur_Ventes	300
Taux_interne_de_dividende_TIDD	301
Taux_Moyen_National_Capitalisation_TMNC	301
Taux_Moyen_National_Profit_SCapital_TMNP.....	301
Temps_de_Travail	301
Theorie_Neoclassique	301
Transfert_Economique	301
Travail_Depense_Energie	301
Travail_Ouvrage	301
Travail_Productivite	301
Troc	301
U	301
Unite_d_Oeuvre	301
V	301
Valeur_Ajoutee.....	301
Valeur_d_Echange_Marchand	302
Valeur_d_Usage.....	302
Valeur_Venale.....	302
Vente_au_mieux_disant.....	302
Z.....	302
Zone_monetaire	302

Avant-propos

Le « foisonnant » (Raymond Barre, 1974) *Essai de réhabilitation de l'économie politique*¹ de [Paul Fabra](#) « ne vise à rien de moins qu'à un renversement de perspective de la pensée économique actuelle »². L'économie objective en ligne de mire de ce changement de cap a pour propriété d'être vraiment définissable. Bien davantage qu'il n'y paraît à première vue, c'est émancipateur de la tutelle née académiquement [néoclassique](#), devenue politiquement néolibérale.

Cette tutelle et d'autres influences idéologiques font que nous avons hérité du **refoulement de l'économie politique objective**, ce qui nous éloigne de vérités techniques et politiques de grande importance sociale.

1. En économie, la mathématisation trop peu astreinte à la catégorisation précise d'objets et d'actes repose sur l'insuffisance de l'analyse primitive des faits.

La théorie économique de base peut pourtant être construite au moyen de définitions recevables en logique des ensembles finis. Le négliger expose à des erreurs d'autant plus lourdes de conséquences qu'elles sont primordiales. *L'Introduction à l'économie définie*, première partie de mon ouvrage, puis le chapitre 1 de sa deuxième partie, *Propositions premières de science économique*, argumentent ce choix de méthode.

Les historiens de la pensée économique disposent d'une documentation surabondante pour débusquer les tentations qui ont détourné de ce choix et retardé des mises au point élémentaires. Quand, par exemple, il est question de [revenus](#) et de [transferts](#) ou de charges et d'investissements de quoi s'agit-il au juste ? Plus le vocabulaire commun à la pensée et à la pratique de l'économie est précis et concis, mieux il joue sa fonction de bien public.

2. Le propre de l'économie réside d'abord dans ce qui est spécifique aux échanges dont l'un des deux termes est de l'argent.

L'autre terme est évidemment constitué de services et de biens, mais tous ces derniers ne s'échangent pas contre de l'argent. Disposer pour cet autre terme d'une appellation générique aide à coller aux réalités pérennes que la pratique intensive des échanges

¹ Surtitré *L'anticapitalisme* dans ses deux premières éditions, en 1974 et 1979. Les ouvrages majeurs de Paul Fabra font l'objet d'une section du présent livre ([dernière de la première partie](#)). Sur le site [lecodemain.net](#) se trouvent : 1) le [compte-rendu de lecture par Raymond Barre](#) de *L'anticapitalisme* ; 2) le [téléchargement gratuit du livre principal de Paul Fabra](#) ; 3°) le [compte-rendu de lecture par Paul Valéry](#) des *Éléments d'économie politique pure* de Léon Walras.

² Première phrase du texte de quatrième de couverture. La déclaration par laquelle l'auteur ouvre sa *Préface* est : « Ceci n'est pas à proprement parler un livre d'économie politique bien qu'il propose, sur un certain nombre de points fondamentaux touchant cette matière, des solutions à des questions qu'on se posait depuis longtemps ». Plus avant, à la page 273 (sur 432) de la première édition, Paul Fabra dit de l'objet de son livre : « Il est de faire la critique de la doctrine économique régnante et d'indiquer les voies qu'il faudrait emprunter pour lui substituer une science ». Si j'en crois mon expérience, depuis les années 1990 et jusqu'à présent, intéresser à cette critique et à ces voies les diplômés d'études supérieures d'économie, de commerce et d'administration publique est devenu de plus en plus difficile, comme si la liberté de chercher en ce domaine des vérités primordiales devenait elle-même d'année en année de moins en moins nécessaire et tolérable.

économiques a en propre d'entretenir. L'usage tend à donner au substantif « marchandise » cette acception générique.

Toutefois, de la notion de marchandise ne s'extrait une définition, au sens de ce concept en logique des ensembles finis, que si elle conduit à l'inventaire exhaustif des catégories d'échange économique. L'installation dans les fondations de la science économique de la théorie de la marchandise pourvoit à cette nécessité, d'où ici le chapitre 2, sur la marchandise, des *Propositions premières de science économique*. L'évitement de plusieurs erreurs fondamentales s'en trouve facilité. Le travail en tant que dépense d'énergie humaine, les savoirs, les ressources naturelles et les monnaies ayant cours ne sont pas des marchandises, en dépit des assertions subjectivistes qui conduisent à soutenir le contraire.

3. Une autre erreur fondamentale s'en trouve plus difficile à perpétuer.

Son origine est dans la question, à première vue bien posée : d'où vient la cherté plus ou moins grande des services et des biens qui s'échangent contre de l'argent ou en nature (troc) ? Une réponse posée d'entrée de jeu afin d'en tirer une théorie des prix amorce une pétition de principe, cette faute qui consiste à tenir pour en définitive démontré ce qui ne l'a pas été.

La parade substitue à la question trop générale l'analyse des chertés par catégories homogènes de marchandise, en commençant par celles qui, primaires, procurent les revenus proprement dits. Mais, pour ce faire sans se laisser piéger par des contrevérités devenues des lieux communs, prendre appui sur une théorie de la marchandise ne suffit pas. Trois autres conceptions se prêtent en effet à des falsifications initiales : celle de l'entreprise, celle de la comptabilité, celle du capital.

4. La politique économique est l'enfant naturel de la science économique.

Les préalables qui viennent d'être indiqués ouvrent la voie au discernement de ce qui est de façon assurée vrai non seulement sur le profit et sur l'emploi mais aussi sur la répartition la plus globale des revenus, sur le salaire, sur l'intérêt, sur les prix auxquels les entreprises vendent, sur la monnaie. Une fois ce chemin fait, au moment de l'énoncé d'une politique économique l'essentiel de ce qui est spécifique aux échanges et aux transferts économiques se tient mieux ensemble, en même temps que se dégagent avec plus de clarté les raisons pour lesquelles les erreurs et les lacunes de la théorisation de base du système économique rendent le gouvernement de ce dernier dispensateur d'effets pervers et d'égarements collectifs.

Le lecteur qui aura bien voulu s'initier à l'économie objective en étudiant les deux premières parties de mon ouvrage le constatera au cours de son examen de la troisième et dernière partie, *Orientations majeures de politique économique*.

[1] Les **droits de commercialisation**, par quelque moyen et en quelque langue et sous quelque titre que ce soit, de tout ou partie du présent ouvrage sont **réservés**.

Préface du professeur Jacques Bichot

Jacques Bichot

Docteur en mathématiques et en économie

Professeur émérite à l'université Lyon 3

Une très utile clarification conceptuelle

Dominique Michaut a entrepris une œuvre de salut public : remettre de l'ordre, de la méthode, et surtout du bon sens, dans le foisonnement conceptuel anarchique qui caractérise aujourd'hui le discours économique, et même, dans une mesure hélas assez large, la science économique elle-même.

Les statistiques et les modèles qui les mobilisent sont pléthoriques. La capacité de traitement des données numériques ayant augmenté de façon exponentielle, les économistes – et d'autres personnes qui aiment dissenter sur des sujets économiques – s'en donnent à cœur joie. Mais la quantité des données ne marche pas toujours de pair avec leur qualité. Le prêt-à-porter du chiffre économique sort d'ateliers dont le nom souvent prestigieux dissimule le manque de professionnalisme aux yeux non avertis.

Pourquoi cela ? Parce que les chiffres n'ont d'intérêt que s'ils mesurent une réalité correctement conceptualisée. Or la réalité est hélas souvent mal conceptualisée. Les statisticiens calculent et diffusent fréquemment des sommes qui portent administrativement une certaine étiquette sans trop vérifier si cette étiquette correspond à une réalité bien définie, raisonnablement homogène, cernée par un concept clair.

Soit par exemple les comparaisons internationales relatives aux salaires, aux rémunérations, ou encore au coût du travail. Des organismes prestigieux, comme l'OCDE, repris très largement par les médias, se basent sur les salaires bruts, comme si les cotisations patronales de sécurité sociale ne faisaient pas partie de la rémunération des salariés. Cela parce que, administrativement, lesdites cotisations sont réputées être à la charge de l'entreprise, mais pas à celle du salarié. Cela conduit à des erreurs de diagnostic considérables, le financement de la sécurité sociale se répartissant selon les pays de façon très différente entre cotisations patronales, cotisations salariales et impôts. Il est donc de la plus haute importance que des voix s'élèvent pour appeler un chat, « un chat », même si des organismes réputés et des personnalités éminentes s'obstinent à le désigner comme étant un chien.

C'est à cette tâche immense et salubre que s'est attelé Dominique Michaut. Son *Introduction à l'économie définie*, première partie de son *Précis d'économie objective*, a précisément pour objet et pour mérite de définir soigneusement les mots employés pour analyser les phénomènes économiques. Il a pris au sérieux l'avertissement d'Albert Camus, qu'il prend soin de citer : « Ne pas nommer les choses correctement ajoute au malheur du monde ». Et il nous introduit dans un univers dans lequel les concepts, et leurs noms, servent à nommer les choses, au terme d'un raisonnement destiné à déterminer ce qui mérite d'être mesuré parce que cela a du sens et de la consistance.

Cet univers s'observe, pour une bonne part, à l'aide de la comptabilité. Cette discipline tient une grande place dans l'œuvre de [Dominique Michaut](#), parce que les données comptables sont notre source de renseignement numéro un : il importe grandement qu'en chaussant les lunettes comptables nous ne devenions pas daltoniens, myopes ou hypermétropes ! Quand on voit les absurdités commises dans le cadre de la comptabilité publique, où par exemple les dépenses d'un exercice sont calculées pour une part en comptabilité d'engagement, et pour une autre en comptabilité de trésorerie, on comprend à quel point il est important d'être parfaitement au clair sur cet outil qui est une partie centrale de la prunelle de nos yeux d'économistes.

Mais [Dominique Michaut](#) ne se borne pas à construire de bons instruments d'observation et d'analyse. Il préconise des règles de conduite – ce pour quoi sa troisième partie s'intitule *Orientations majeures de politique économique*. Et la plus centrale de ses préconisations, qui le rattache à [Paul Fabra](#), est le recours accru au capital comme moyen de financement de l'activité économique.

[Dominique Michaut](#) ne plaide pas pour le capitalisme de spéculation pour lequel nos contemporains semblent avoir, les uns une attirance extrême, et les autres une haine invétérée. Il propose un [capitalisme de rendement](#), dans lequel les apporteurs de [capitaux](#) propres seraient récompensés non par l'espoir d'une [plus-value](#), mais par la distribution quasi-totale du [bénéfice](#) réalisé. L'autofinancement, fortement réduit, serait remplacé par des émissions d'actions : les actionnaires seraient libres de réinvestir ou non le [dividende](#) perçu ; ils regagneraient ainsi le pouvoir qui leur a été confisqué par la technostructure et les affairistes. L'impôt sur les sociétés pourrait dès lors disparaître, remplacé par l'impôt sur le revenu des actionnaires.

Cette proposition originale, qui se situe à l'opposé des plaidoyers habituels en faveur d'une fiscalité des entreprises les incitant à s'autofinancer, est de même inspiration que le plaidoyer auquel [Dominique Michaut](#) se livre comme moi-même en faveur de la « fiche de paye vérité », c'est-à-dire de l'absorption des cotisations patronales de protection sociale (sécurité sociale et régimes complémentaires) par les cotisations salariales. Dans les deux cas, il s'agit de restituer aux personnes qui font fonctionner l'entreprise, actionnaires ordinaires et salariés, les responsabilités qui leur ont été en quelque sorte confisquées : assurer le financement des investissements nécessaires au développement de l'entreprise ; payer les primes d'assurance qui leur procurent une couverture sociale.

La partie analytique et conceptuelle de l'ouvrage de [Dominique Michaut](#) débouche donc, ainsi que ce devrait toujours être le cas, sur des propositions de réformes structurelles et surtout structurantes. En fondant ces projets sur une discipline intellectuelle stricte, elle confère à ces préconisations une cohérence et une solidité dont nous tirerions tous un grand profit si nos gouvernants et futurs gouvernants s'en inspiraient.

Jacques Bichot, août 2016

Le signal d'alarme de l'actionnariat individuel en France

[Trois mois après avoir écrit la préface du présent ouvrage, [Jacques Bichot](#) a saisi l'occasion d'une information pour publier la chronique que voici. DM]

Le nombre des personnes physiques détentrices d'actions, selon une information récente (*Les Echos* du 18 novembre 2016), semble avoir diminué de moitié depuis 2008. Parallèle à celle qui touche la confiance accordée aux responsables politiques, cette désaffection est inquiétante : elle montre que la population s'éloigne des institutions tant économiques que politiques.

Ne pas investir directement dans au moins une entreprise, c'est en effet un peu comme ne pas aller voter : on laisse à d'autres le soin de s'occuper de choix sur lesquels on estime n'avoir guère d'influence. Certes, la détention de quelques actions, comme un bulletin glissé dans l'urne, ne permet pas de changer à soi seul le cours des choses, mais les petits ruisseaux font les grandes rivières, et si les ruisseaux s'assèchent, les fleuves font vite pâle figure.

Participer crée du lien

Il s'agit là d'un problème d'action collective. Considérons une foule qui s'assemble pour crier son indignation après un grave attentat : chaque participant à la manifestation est, comme l'actionnaire, comme l'électeur, une simple goutte d'eau, mais il veut être cette goutte d'eau, il veut participer à ce courant. Pourquoi ? Parce que cette action a du sens, parce qu'elle crée du lien entre ces atomes humains qui aspirent à former une communauté, une société, voire même un peuple. Participer est une démarche gratifiante. Ressentir une solidarité est plus qu'un plaisir, c'est la satisfaction d'un besoin existentiel.

Moins de participation aux élections, moins de participation directe au capital des sociétés, moins de participation aux cérémonies religieuses, tous ces « moins » vont dans le même sens, celui d'un affaiblissement du lien. Ce qui réunit des êtres humains, c'est d'avoir quelque chose en partage, que ce soit un bien, un but, un sentiment, une action collective. Il arrive que ce « quelque chose » soit une idéologie, mais il s'agit plus souvent d'une réalité à la fois idéale et tangible, comme cette « patrie charnelle » célébrée par des hommes aussi différents que Charles Péguy, Marc Augier, Jean-Luc Mélenchon et Jean Raspail. Il faut que ce « quelque chose » ait une consistance, un attrait en quelque sorte palpable.

La finance désincarnée tue le lien

Le problème avec les actions est qu'elles sont devenues des abstractions. Les grands groupes ont pour la majorité d'entre eux perdu ce qui pouvait susciter chez les actionnaires comme chez les salariés une sorte de patriotisme d'entreprise. Lors de sa récente augmentation de capital, Air Liquide a vu affluer les demandes bien au-delà du montant proposé : pourquoi ? Ce n'est pas seulement parce que cette société est bien considérée par les agences de notation et par la majorité des analystes financiers ; c'est aussi parce qu'elle a depuis plusieurs décennies associé ses actionnaires à une histoire industrielle et commerciale à laquelle chacun d'eux peut être fier de participer, et que le but de l'opération

– acquérir une société américaine œuvrant dans le même secteur – correspondait à son image de compétence et de sérieux. Mais Air Liquide est hélas une exception.

Le *fast-saving* lamine l'actionnariat individuel

La règle qui régit de plus en plus le monde de l'entreprise est celle des marchés financiers abstraits, désincarnés. Sur ces marchés, on achète et on vend des « produits

financiers ». Peu importe à quoi correspondent ces produits, la seule chose qui importe est l'espoir de rendement, et surtout de plus-value, qu'ils suscitent. Comme dans la viande hachée que servent les fast-foods, le consommateur n'a pas à connaître les ingrédients. L'épargnant est dirigé sur du fast-saving où lui sera vendu un produit pas forcément mauvais, mais dépourvu de caractère, purement utilitaire, inapte à susciter un véritable attachement.

La chute de l'actionnariat individuel est due à l'essor irrésistible du fast-saving. Plus besoin de savoir ce que l'on finance, on est plongé dans un univers abstrait où les perspectives de rendement et de plus-value sont fournies par des modèles économétriques que le client ne va évidemment pas évaluer. Tout ce que vous avez besoin de savoir est ce qui vous est promis : à vous de choisir le plus avantageux, le plus approprié à vos besoins, sans vous préoccuper de ce à quoi sert votre argent.

Les marchands de fast-saving ont proliféré à la manière des McDo et autres Speed Burger, et il en est résulté un important remplacement de l'actionnariat direct comme des restaurants traditionnels. Mais là s'arrête la similitude. Car on peut converser agréablement, en famille ou entre amis, dans un McDo : la destruction du lien avec le producteur n'a pas entraîné celle d'un lien très important, celui qui unit des commensaux. Tandis que l'épargne Burger affaiblit, voire même détruit, le lien économiquement et socialement important entre les investisseurs et les entreprises.

Diagnostic

L'épargnant était un fournisseur de capitaux aux entreprises ; il est devenu un client de l'industrie financière qui lui vend des services. Cette inversion de la situation des épargnants est néfaste : si l'on entend redonner une chance réelle à l'actionnariat direct, c'est elle qu'il faut cesser de favoriser.

Commençons par examiner un cas très important d'actionnariat autre que la possession d'actions par des particuliers : celui des fonds de pension, institutions indispensables pour organiser les retraites par capitalisation. Ces fonds peuvent agir soit comme actionnaires stables, soit comme affairistes qui boursicotent. Ils ont hélas évolué, en moyenne, de la première formule vers la seconde, augmentant considérablement la vitesse de rotation de leurs portefeuilles. Pourquoi ? En grande partie parce que les gestionnaires sont jugés sur leurs résultats à court terme : il leur faut donc réaliser leurs plus-values rapidement, et se couvrir contre les moins-values, au lieu d'agir en actionnaires fidèles de sociétés avec lesquelles ils noueraient des relations durables. S'attaquer à ce problème du court-termisme des fonds de pension est une priorité, car ils ont la taille requise pour donner l'exemple.

Concernant l'actionnariat des ménages, il faut d'abord comprendre pourquoi il a périclité. Il n'est pas intrinsèquement moins performant que l'épargne canalisée par les institutions qui fabriquent des hamburgers financiers destinés à des épargnants transformés en consommateurs de services financiers. Pour accroître leur part de marché, ces institutions ont intérêt à ce que l'actionnariat direct soit moins performant ; et elles ont trouvé pour cela un moyen efficace : rendre les marchés compliqués techniquement, et très volatiles, ce qui va de pair. Ces deux caractéristiques éloignent les ménages de l'actionnariat direct et les amènent à devenir clients des intermédiaires, qui emploient des spécialistes et pratiquent des techniques de couverture.

Le cercle vicieux fonctionne très bien : plus de volatilité conduit à plus de couvertures, donc à plus de recours aux produits dérivés, donc à plus de complexité et à plus de mimétisme provoquant des engouements suivis de brusques désaffections, autrement dit à plus de volatilité.

Que faire ?

Pour briser ce cercle vicieux, il convient de s'attacher au [rendement](#) plutôt qu'aux [plus-values](#). Certes, les investisseurs dans les jeunes pousses, les start-up, sont obligés de miser sur les fortes plus-values de quelques entreprises, qui compensent des pertes nombreuses et souvent totales. Mais le ménage Dupont n'investit pas dans les start-up : il apporte des ressources à des sociétés d'assez grande taille, ou à une petite entreprise dont il s'occupe directement. La stratégie à suivre est alors de ne pas favoriser la plus-value par rapport au rendement.

Une société distribuant la majeure partie de son bénéfice, et faisant des émissions d'actions quand elle veut augmenter ses fonds propres, aura des actionnaires « tranquilles » et donc – si elle est cotée – un comportement boursier moins erratique que celles dont les actionnaires de référence misent sur la [plus-value](#), en privilégiant le recours à l'[autofinancement](#). La première chose à faire est donc d'instaurer une fiscalité qui ne défavorise pas le [dividende](#) par rapport à l'autofinancement, ni la distribution d'actions gratuites par rapport à l'espoir de [plus-values](#), ni les augmentations de capital par rapport à l'emprunt.

D'autres dispositions doivent être prises, notamment pour limiter le recours aux instruments dérivés, qui sont devenus en quelque sorte la drogue des marchés financiers et plus généralement des affaires. Sans entrer dans les détails techniques, disons que ces produits, de plus en plus sophistiqués, sont devenus en proliférant nettement plus nuisibles qu'utiles : ils créent globalement plus d'instabilité et de risque que de sécurité.

Le sevrage est toujours une opération difficile, mais il délivre d'une sorte d'esclavage. C'est un des efforts à consentir pour instaurer ce que [Dominique Michaut](#) appelle [capitalisme de rendement](#) par opposition au [capitalisme de plus-value](#), trop enclin à flirter avec l'agiotage.

Jacques Bichot, novembre 2016

Partie I – Introduction à l'économie définie

Délimiter le champ

Sapere aude !

« Aie le courage de ton propre entendement. »

Kant ajoute : « Voilà la devise des Lumières ». Cela se trouve, en effet, dans sa *Réponse à la question : qu'est-ce que « Les Lumières » ?* de décembre 1784³.

En économie de nos jours encore, des considérations primordiales forment un nuage si épais qu'il bloque la percée de la lumière de la raison. **L'innovation de l'économie définie** est pourtant méthodologiquement viable et politiquement salubre, les pages suivantes exposent pourquoi.

Les échanges sociaux

Nos dictionnaires les plus riches rendent compte de la variété des échanges entre les hommes⁴.

Les échanges de propos suivent souvent les échanges de poignées de main et de cadeaux en certaines occasions. Les affinités se cultivent par des échanges de marques d'affection. Les sports qui pratiquent les échanges de balles ont leurs adeptes et leurs champions. Les échanges d'intentions scellent les mariages et bien d'autres contrats. Des échanges d'accusations ponctuent presque toujours l'exécution de ces engagements. Les militaires et les gardiens de l'ordre font profession de devoir échanger des coups le cas échéant. La politique s'établit, pour beaucoup, par des échanges de promesses contre des voix. Etc.

Et, dans l'ensemble des échanges sociaux, voici que trône le **sous-ensemble** des offres en contrepartie d'argent. Les bienfaits que ce sous-ensemble procure et les préjudices qu'il inflige le placent **en position dominante**.

Les échanges économiques

Pour la vente d'un service ou d'un bien, le législateur a rendu la contrepartie monétaire non refusable, ou même parfois obligatoire⁵. Quand un troc est effectué, aucun des deux objets échangés n'est une quantité d'argent. L'utilisation de la monnaie revient néanmoins

³ Cité par Pierre Manent dans son *Cours familier de philosophie politique* (p. 170 en collection Tel de Gallimard).

⁴ Quand il est ici question d'échanges sociaux, il est entendu qu'ils s'effectuent entre des hommes. Ces échanges ne sont eux-mêmes qu'un sous-ensemble de ceux qui se produisent entre les êtres vivants et leur environnement. Au demeurant, quelles transformations biologiques ne sont pas réglées par des échanges physico-chimiques ? Et quelles transformations physiques ne le sont pas par des échanges thermodynamiques ? Au commencement serait le don, autrement dit le transfert. Peut-être, mais après quelle profusion de transformations, par des échanges et des transferts en cascades ou en boucles !

⁵ Sur un territoire, une monnaie a un cours légal quand son pouvoir libératoire a été juridiquement décrété si général que personne ne peut refuser l'acquittement d'un dû par cession d'une quantité de cette monnaie. En France comme dans d'autres pays, le législateur impose aussi que les salaires ne soient plus désormais acquittables que par chèque ou virement bancaire.

au même que si le troc était universel : les services et les biens vendus sont finalement échangés entre eux, et uniquement entre eux. Cette loi universelle est inviolable. Des échanges sociaux portent sur les services et les biens cessibles les uns contre les autres, le plus souvent par l'intermédiaire d'une quantité de monnaie.

Or l'ensemble qui a pour seuls éléments ces échanges, trocs compris, présente la propriété remarquable d'être **strictement définissable**.

Bien qu'il y ait de fortes raisons de dire de ces échanges qu'ils sont marchands, qualifions les ici d'économiques. Attachons-nous à ce que cette qualification procure : la nette **délimitation** dans l'univers des échanges sociaux de ceux qu'il est convenu de dire économiques, et de ceux-là seuls.

Les transferts économiques

Des dons, les impôts et la plupart des vols sont eux aussi des actes économiques. Le mot transfert convient bien à leur étiquetage générique⁶. À trois conditions toutefois :

- Primo, la permutation de propriétés étant propre aux échanges économiques, il doit être convenu d'apposer l'étiquette « transfert » quand en première instance il y a **un** changement de propriétaire et non pas **deux** comme dans un échange économique.
- Secundo, l'expression « revenu de transfert » doit être vue comme étant contradictoire. Est titulaire d'un revenu proprement dit exclusivement qui travaille en échange d'un salaire ou (et) place en échange de la perception d'intérêts ou de bénéfices. Toutes les théories économiques, des plus élémentaires aux plus sophistiquées, dont le vocabulaire ne respecte pas ce fait sont construites au moyen d'au moins un déni de réalité.
- Tertio, il est cohérent de ne qualifier d'économiques que les transferts qui portent sur un objet pouvant être l'un des deux termes d'un échange économique : de l'argent, un bien, une prestation de service⁷.

⁶ Nos dictionnaires donnent pour premier sens au mot « transfert » l'action de déplacer quelqu'un ou quelque chose d'un endroit à un autre. Dans le vocabulaire juridique, « transfert » désigne l'action de transmettre un droit de propriété. Prendre acte de ce sens et en tirer les conséquences font partie de ce que procure l'économie définie, à l'inverse de ce que la doxa aujourd'hui en vigueur masque. Faire coïncider concept économique et concept juridique, chaque fois que cela se peut, est évidemment favorable à la clarté, à l'utilité et à la popularité de la science.

⁷ Exemple de transfert économique par prestation de service : l'agriculteur qui fait usage d'un tracteur avec un équipement *ad hoc* pour dégager bénévolement de la neige de la voie publique. Autre exemple : les particuliers et les associations qui s'astreignent à la corvée, elle aussi bénévole, du ramassage de détritus dans un lieu de promenade, sur une plage ou une aire de jeu. Ces prestations sont de nature à pouvoir être vendues à un organisme public ou un autre propriétaire. L'impôt est un transfert : ce qui a été possédé par un contribuable devient la propriété du trésor public. Les cotisations à un régime de retraite dite par répartition sont également des transferts : ce qui était possédé par les cotisants devient en première instance la propriété du régime qui, après ponction de frais de gestion, utilise ce prélèvement pour servir des pensions viagères ; les générations cotisantes sont aux générations ainsi pensionnées comme des enfants qui subviennent à leurs parents, ce qui est différent de ce qui se passe pour les retraites dites par capitalisation ; ces dernières se constituent, dans leur principe, par le biais d'échanges économiques et non pas par transferts. Mais ce dernier point est repoussé par qui campe dans le refus de faire entrer les dividendes dans un échange économique entre les placeurs en capital social et les exploitants de ce placement. L'économie définie montre que ce refus

Appeler « revenu minimum » ou « revenu de solidarité » une allocation, montre que la confusion entre transferts et échanges est préjudiciable. Percevoir un secours et recevoir une lettre d'embauche ne reviennent jamais au même. Atténuer la différence est injuste à l'égard de ceux qui s'appliquent à soulager la collectivité de leur poids. Un revenu est une chose, une subvention en est une autre.

Les échanges économiques sont des actes de catégorie différente de celle des transferts eux aussi économiques. L'ensemble des actes économiques a, en effet, pour sous-ensembles **d'une part** les échanges eux-mêmes économiques, **d'autre part** les transferts eux aussi économiques. Les économètres et autres économistes qui ne tiennent compte de cette réalité que quand cela les arrange passent outre à ce que le bon sens conduit à comprendre et admettre.

Le champ défini de l'économie objective

Dès lors que les vocables échange économique et transfert économique sont reçus dans leur sens le plus précis, l'accès à un champ d'étude et de prescription est libéré. Là se trouve ce qui est **exclusivement spécifique** à ces échanges et ces transferts. Cette restriction à l'appui, nous disons que ce champ est celui de l'économie définie.

Scandaleusement à première vue, toute spéculation sur la condition humaine est exclue de ce champ. La prise en compte des caractéristiques communes aux échanges sociaux et plus largement à toutes les activités humaines l'est également. Le champ de l'économie définie n'est qu'une parcelle dans la culture d'une philosophie sociale, d'une sociologie, d'une ethnologie, d'une éthique. Dans cette parcelle, l'emploi de locutions métaphoriques est souvent déplacé : en sus de « revenu de transfert », il y a entre autres « économie de la connaissance », « capital humain », « économie de la santé », bien que de prime abord les tenir en lisière de la théorie et de la politique économiques paraît vétilleux ou rétrograde ou suspecte de désidéologisation en trompe l'œil.

L'économie politique, à savoir la science économique de base et le principal de la politique économique, doit faire grand cas de l'avertissement d'Albert Camus : « Ne pas nommer les choses correctement ajoute au malheur du monde ». Le refrain est très couru, mais en économie politique l'entamer à pleine voix s'impose. Mieux désigner affûte nos instruments de guérison du libéralisme **et** du socialisme économiques.

La voie libératrice de l'économie objective

« La seule voie libératrice qui nous soit ouverte est de ramener le système économique — et politique — à l'objectivité. Il cesserait alors de faire pression sur nous, à chaque moment de notre existence, par des procédés d'action psychologique propres à nous suggérer des besoins qui nous enchaînent. Enfin, délivrée des continuelles sollicitations de la propagande d'État ou de l'appareil commercial et publicitaire, l'imagination pourrait se déployer en toute liberté dans l'univers qui lui

refoule une reconnaissance qui assainit considérablement le système des échanges économiques : voir, en prenant le temps de bien s'en imprégner, les argumentations de cet assainissement en propositions premières de science économique et en orientations majeures de politique économique. C'est d'autant plus important qu'il y a des transferts qui n'ont pas l'air d'en être : les plus-values et moins-values réalisées sont des transferts effectués au moyen d'un échange.

est propre (l'art, l'amour, les loisirs). C'est en restituant la vie sociale à la rationalité, c'est-à-dire au réel, qu'on pourra à nouveau ouvrir en grand le champ des possibles là où un tel champ existe pour de bon »

[Paul Fabra](#)⁸.

Une objection au projet de l'économie définie s'impose d'elle-même. L'expression « abstraction réductionniste » l'épingle.

Les hommes se livrent à leurs activités avec le mélange entier de ce qui les façonne jour après jour, en interaction constante avec le milieu dans lequel ils se trouvent. C'est indéniable et rien ne justifie de repousser le constat que les mentalités influent beaucoup les pratiques des [échanges](#) et des [transferts](#) économiques. La discipline d'étude et de prescription que l'économie définie constitue n'en doit pas moins être vue comme étant **une innovation**.

Une génération qui s'adonnera à cette discipline améliorera sensiblement ce qu'il est depuis longtemps usuel d'appeler « l'économie ». Pour ce faire, elle rompra peut-être avec ses devancières qui à la suite de leurs lectures préjugées d'Adam Smith ont postulé l'obtention du plus grand bien commun par les intérêts particuliers sous la férule de la [concurrence](#). Plus assurément, elle sera sélective dans ce qu'elle retient sur ce qui est **propre** aux échanges et transferts économiques.

Elle se départira de la crainte d'un appauvrissement philosophique et scientifique du fait de cette sélection. Au contraire, elle constatera que la voie de l'économie définie est libératrice de possibles refoulés et de féodalités renaissantes⁹.

Des sciences et techniques ont assimilé et assimileront ce genre de changement de leurs idées directrices. Ce fut et cela restera chaque fois au moyen d'un corps de concepts avec à sa tête logique une spécification stricte de son objet¹⁰. Si l'économie définie est une réorientation viable, alors à coup sûr elle n'entrera collectivement en vigueur que par ceux qui auront travaillé à le montrer et à le faire reconnaître¹¹.

⁸ *L'anticapitalisme - Essai de réhabilitation de l'économie politique*, p. 33 de la première édition (1974, Arthaud), p. 37 de la seconde édition en français (1978, Flammarion). Dans *Refonder l'économie politique* troisième paragraphe de la section *À bas la révolution !* du chapitre 1.

⁹ L'économat en contrepoison de l'économisme est libérateur. Les élus économes des deniers publics rendent l'air du temps plus respirable que leurs collègues prodiges aux frais d'autrui.

¹⁰ | Concept | notion | Jean-Paul Sartre a préconisé d'appeler « concept » une définition en extériorité et atemporelle, « notion » une acception en intériorité et qui « comprend en elle-même son propre temps. » Autrement dit, appelons « concepts » les constats indémodables, « notions » les autres idées. Suivons Sartre sur ce point, comme Paul Fabra l'a fait. Par les considérations qui viennent d'être exposées, le concept d'économie définie est extractible de la notion d'économie. D'autres concepts qui rendent féconde la culture du champ de l'économie définie sont extractibles d'autres notions, généralement très courantes. Ne faire de la politique et de la gestion qu'avec des concepts est impossible. Le faire avec des notions et trop peu de concepts idoines égare.

¹¹ | Objectivation | Aussi documentée et mathématisée qu'une objectivisation du subjectif soit faite, il est méthodologiquement impossible qu'elle mette au jour de la certitude objective. Il est même hautement probable qu'elle participe à l'enfouissement de constats objectifs, tant par le temps qu'elle prend que par le scientisme qu'elle entretient.

Aller à l'essentiel

« Les recherches insensées sont parentes des découvertes imprévues. Le rôle de l'inexistant existe ; la fonction de l'imaginaire est réelle ; et la logique nous enseigne que le faux implique le vrai. Il semble donc que l'histoire de l'esprit puisse se résumer en ces termes : il est absurde par ce qu'il cherche, il est grand par ce qu'il trouve. »

Paul Valéry¹²

Huit questions principales

Deux fois quatre

En économie définie, les quatre points cardinaux sont par ordre alphabétique la concurrence, l'emploi, la monnaie, les revenus¹³. À chacun de ces points, deux questions d'intérêt général se posent.

- Par **la concurrence**, les prix, salaires et dividendes compris, sont-ils de plus en plus régulés par des comparaisons réalisables sans avoir de calcul à faire ? Si c'est de moins en moins le cas, comment se pourrait-il qu'il n'en résulte pas une prolifération d'échanges économiques inéquitables ?
- Sur **l'emploi**, quelle rétroaction est la mieux à même d'établir ou de rétablir l'absence de chômage structurel ? Quelles règles de gestion des finances publiques pourvoient le mieux à l'obtention de ce bienfait ?
- Sur **la monnaie**, les mêmes règles et la concurrence axée sur la comparabilité des prix procurent-elles le plus gros du nécessaire à la conservation dans la durée du pouvoir d'achat des placements en livrets d'épargne, titres de prêts, parts de capital social, capital d'entreprises individuelles ? Qu'en est-il alors des taux de change avec les devises les plus utilisées en commerce international, ainsi que des balances commerciales nationales avec *Le lancinant problème de la balance des paiements* (titre d'un livre que Jacques Rueff fit paraître en 1965) ?
- Pour les revenus, quelles tendances affectent normalement leurs totaux nationaux ? Si la répartition complète de ces totaux n'est pas réglée par une clé inviolable, où y a-t-il un partage arbitraire et qu'implique de l'assumer ?

La morale et le moral

Les réponses les plus largement accréditées à ces deux dernières questions – celles concernant les revenus – orientent la morale et le moral au sein de la population. Elles représentent l'opinion dominante au regard de ce qu'il est préférable que les transferts imposés par le législateur soient et ne soient pas, en application de l'article 13 de la *Déclaration des droits de l'homme et du citoyen* de 1793 :

¹² Dans *Variété - Études philosophiques*. Les soulignements sont de Paul Valéry.

¹³ D'où dans le logo de lecodemain.net, les lettres disposées autour d'une boussole : **C** de concurrences, **E** d'emplois, **M** de monnaies, **R** de revenus. L'aiguille aimantée pointe sur **E**.

« Pour l'entretien de la force publique, et pour les dépenses d'administration, une contribution commune est indispensable ; elle doit être répartie également entre les citoyens, à raison de leurs facultés. »

Mais en une telle matière, que signifie « également » ? Est-ce proportionnellement aux revenus du contribuable ou moyennant des barèmes progressifs ? Dans cette affaire, les choses qui se voient et ne se voient pas (Bastiat) rendent douteux le fait que la progressivité du taux moyen d'imposition par foyer fiscal contribue davantage au bien commun et à la suffisance des rentrées fiscales que la proportionnalité de ce même taux. Dans les Propositions premières de science économique dont il est question ci-après, il s'agit de fournir les critères d'équité du prix par catégorie d'échange économique. Sans cela, l'idée d'échange économique équitable reste tenue dans des nuages d'où pleuvent des erreurs prises pour des vérités, faute d'instruments ad hoc d'observation de la réalité (par exemple, erreur du partage du temps de travail qui ne peut tourner qu'au partage du chômage ; ou erreur de la baisse du coût du travail le moins bien rémunéré, qui ne peut qu'engendrer une fracture sociale et une addiction aux subventions). Les critères d'équité des prix par catégorie d'échange économique sont politiquement nécessaires à la sélection des actions publiques que la société civile a le plus intérêt à demander ou à repousser en matière économique. Une loi organique de gestion des finances publiques, du type de la LOLF française de 2011, et une réforme fiscale dont les attendus ne font pas explicitement référence à la théorisation économique qui les inspirent, sont démocratiquement défaillantes puisqu'elles reviennent à réaliser un projet politique dissimulé. Mutatis mutandis, il en va de même des programmes des partis politiques et des plateformes revendicatives des syndicats, les patronaux compris bien entendu. L'amélioration du « dialogue social » et la « refondation sociale » sont avant tout des affaires économiques.

Les réponses les plus certaines aux huit questions principales paraissent très difficiles à trouver dans la jungle des faits et des idées. Toutefois peu à peu ces difficultés s'amenuisent pour qu'il se rallie à la méthode de l'économie politique définie.

Quatre astreintes scientifiques

Logique des ensembles définissables

La logique des ensembles finis repose sur les spécifications axiomatiques de chacune des deux définitions possibles de n'importe quel ensemble de cette sorte :

- « en extension » par une énumération **exhaustive** des éléments de l'ensemble considéré ;
- « en compréhension » par un énoncé d'une propriété commune à ces éléments **et à eux seuls**.

Définir strictement exclut définitivement

Accrocher la théorie économique à cette logique astreint **en premier lieu** à l'acceptation d'une définition en compréhension de l'objet étudié — une délimitation par ce qui est commun aux actes et aux instruments dits par convention « économiques » et à eux seuls ; une délimitation, donc des exclusions.

Poursuivre dans cette voie astreint **en deuxième lieu** à quadriller le champ étudié de définitions, elles aussi en compréhension, des sous-ensembles d'actes et d'instruments à examiner. Ce labeur de séparation de l'essentiel atemporel d'avec l'auxiliaire et le circonstanciel n'est cependant assez poussé qu'en le soumettant à deux autres astreintes.

Sélection et validation

La loi de Pareto dite des 20/80 — un petit nombre de causes fait en ces matières comme en bien d'autres le plus gros de l'effet — doit **en troisième lieu** être constamment prise en compte, faute de quoi les arbres cachent la forêt.

Le plein respect des verdicts de l'expérimentation *in vivo*, à grande échelle et au long cours, s'impose **en quatrième lieu** à la validation des vérités économiques les plus déterminantes de la prospérité générale ainsi que, cela ne sera jamais accessoire, des répartitions des revenus et des patrimoines économiques.

Un acquis et un refus aident beaucoup à soumettre la pensée économique à ces astreintes.

Fondements conceptuels de la comptabilité

L'acquis est celui des fondements conceptuels de la comptabilité en partie double. La distinction entre comptes de stock (bilan) et de flux (produits et charges) est foncièrement objective. Elle implique logiquement d'autres distinctions, dont deux sont particulièrement importantes à des fins tant pratiques que théoriques : la distinction entre les stocks qui sont de financement (passif) et d'investissement (actif), la distinction entre les dépenses qui à proprement parler sont ou bien des charges ou bien des investissements.

L'économie peut faire l'objet d'une science exacte

Le refus qui aide aussi beaucoup à se plier aux rigueurs méthodologiques de l'économie définie est celui d'une réponse systématiquement négative, à la question : l'économie peut-elle faire l'objet d'une science exacte ? Répondre par l'affirmative n'implique **pas du tout** l'affirmation que n'importe quel phénomène qualifié d'économique puisse être justement décrit et prédit par cette science !

En revanche, seule l'accréditation de l'idée que l'économie puisse faire l'objet d'une science exacte, si réduit qu'en soit le champ, conduira à la reconnaissance d'un grand fait historique. La théorie économique a été scientifiquement fourvoyée. Par sa prétention à faire prévaloir sa conception de la condition humaine, son espace d'investigation a été trop étendu. Ses désinvoltes terminologiques en ont fait de la sophistique et même sur certains de ses fondamentaux (utilité marginale, notamment dans sa version néoclassique) carrément une sorte de phlogistique, ce fluide que les anciens chimistes avaient jusqu'à Lavoisier imaginé pour expliquer la combustion. Son postulat que tous les prix ont en commun davantage que d'être des valeurs d'échange économique a poussé à la faute de raisonnement appelée « pétition de principe » ; s'il en va réellement ainsi, c'est à déduire d'une enquête sur la formation des prix par catégorie d'échange économique et non pas à tenir pour démontré avant d'en avoir rapporté la preuve.

Un jeu de propositions premières

L'économie politique

Depuis les vingt premières années du XIX^e siècle et à l'initiative d'abord du français Jean-Baptiste Say puis des Anglais Robert Malthus et [David Ricardo](#) (avant John Stuart Mill et Alfred Marshall entre autres), les titres des traités de théorie économique comportent souvent l'expression « économie politique » (*Traité d'—*, 1615, Antoine de Montchrestien)¹⁴.

Étymologiquement, une théorie est une suite – du grec *thêoria*, « procession, défilé ».

Logiquement, une telle suite est faite de propositions – au sens du latin *propositio*, « énoncé ». Dans ces conditions, réhabiliter une économie politique ou entreprendre d'en reconstruire une mieux façonnée par l'assemblage d'un jeu de propositions premières, s'inscrit dans une tradition ; avec ce que cette dernière a de bien-fondé, d'une part, de méthodologiquement perfectible d'autre part.

L'intention et la méthode

Quant au bien-fondé, la raison commande de s'appliquer à rendre la politique économique de la puissance publique plus pertinente, par l'application de normes issues d'un corpus théorique cohérent et exact.

Quant à la méthode d'élaboration de ce corpus, les astreintes scientifiques sont moins difficiles à mettre en œuvre en théorisant à la manière de Spinoza assemblant et polissant son éthique de la liberté, de la tolérance et de la joie — *Ethica More Geometrico Demonstrata*, le sens des adjectifs latins *ethica* et *moralis* étant le même : 'relatif aux mœurs' — ; assemblant et polissant par des énoncés dont chacun est **une proposition logique suivie de son argumentation**, à l'instar d'un théorème de géométrie suivi de sa démonstration ; cela même quand à cet emplacement la proposition est appelée par Spinoza « axiome », « définition », « lemme » ou « scolie » plutôt qu'uniformément « proposition ».

L'ascèse de la recherche fondamentale

De même, le chercheur en théorie économique mieux construite accumule au brouillon des énoncés, s'efforçant d'observer de près, par lui-même, évitant de s'enfermer dans des lectures dont il veille, au demeurant, à ce qu'elles soient lardées des plus prosaïques, approfondissant ses critiques des catégorisations dont il constate à la réflexion qu'elles éloignent du mieux à trouver. Obstinément, il décante un vocabulaire technique, en veillant comme lait sur le feu à ce que la précision et la fréquence d'usage des mots-clés de ce vocabulaire soient l'une **et** l'autre élevées.

Mille fois sur le métier l'ouvrage est remis, jusqu'à trouver l'ordre dans lequel des définitions, des relations et des vérifications croisées dégagent des réponses impartiales et expérimentalement vérifiables aux huit questions principales. Puis les propositions retenues sont passées au crible de leur argumentation, comme si les acquiescements d'un jury d'abord fort sceptique ou même franchement hostile en dépendait, cet exercice faisant

¹⁴ Malthus, Thomas Robert, 1766-1834. Say, Jean-Baptiste, 1767-1832. Ricardo, David, 1772-1823. *La Critique de l'économie politique* de [Karl Marx](#), 1818-1863, parut en 1859, *Le Capital* - Tome 1 en 1867.

souvent apparaître qu'il est nécessaire de rendre certaines formulations moins défectueuses.

Où ce labeur est le plus dur à poursuivre

Au cours de ces itérations, l'inconfort est particulièrement élevé quand la raison commande de tenir compte d'une évidence que la théorie économique a jusqu'à présent évitée.

Par exemple, alors qu'en l'absence d'une théorisation de l'échange marchand aucune économie politique ne peut être articulée (tous les économistes s'accordent sur ce point), la règle tacite a été, et reste jusqu'à présent, de faire comme s'il était inutile que l'expression « échange marchand » renvoie toujours à une cession réciproque de deux objets, dont l'un au moins (les deux en cas de troc) est vu en théorie tel qu'il est en réalité, une marchandise, y compris quand cet objet est (ou les deux sont) une prestation de service non conjointe à la livraison d'un bien comme s'il était inutile de prendre acte que le labour acheté au propriétaire d'un tracteur animal ou mécanique et d'une charrue n'avait pas, dans l'échange de produits du travail humain entre eux ou par monnaie interposée, le même statut qu'une quantité de blé livrée à une minoterie ou fournie au laboureur en paiement de sa prestation.

Le socle d'une théorie de la marchandise

Sans avoir pour socle une théorie de la [marchandise](#) — définition en compréhension de la marchandise, division de l'ensemble des marchandises en sous-ensembles eux-mêmes définissables en compréhension —, une théorie des [échanges marchands](#) est construite comme si la prise en considération des classes d'objets échangés ne pouvait pas éviter de tronquer et de biaiser du réel économique primordial. Les premiers chapitres des manuels d'économie ne comportant pas encore une théorie de la marchandise, une lacune originelle s'en trouve perpétuée, alors qu'il est manifeste que prendre des vessies pour des lanternes constitue un danger permanent dès qu'il est question d'échanges et de transferts d'objets qui rendent leurs propriétaires plus ou moins aisés. Etc.

Etc., mais après vaccination

Mais après avoir définitivement pris acte que les causes subjectives des comportements prétendus économiques :

- 1) sont indescriptibles et imprédictibles objectivement malgré l'illusion contraire entretenue par des statistiques dont les compilateurs et les interprètes oublient de prévenir qu'elles portent sur une question hors champ d'une science exacte ;
- 2) ne sont pas spécifiques à la pratique des [échanges](#) et des [transferts](#) économiques ;
- 3) sont des réalités de même essence que celles qui interviennent dans l'exercice de n'importe quel pouvoir d'un homme ou d'une institution humaine ;
- 4) sont le fait d'individus et d'institutions jouant tous plusieurs rôles — à proprement parler économiques —, chacun de ces rôles étant défini par sa relation bijective avec un acte – lui aussi à proprement parler économique –, ce qui oblige à tenir compte du fait que, dans la pratique des [échanges](#) et [transferts](#) économiques, aucun acteur (aucun agent) ne joue ou ne jouera qu'un seul rôle, contrairement à ce que figent de manière excessive les catégorisations sociales, par le truchement

de leur rôle économique principal ou exclusif : les travailleurs, les capitalistes, les entrepreneurs, tous passagers du même bateau mais à loger dans des classes différentes ;

5) font de la sociologie non cantonnée à des réalités objectives une discipline potentiellement très utile à des fins civiques, didactiques, technologiques et commerciales.

Calamités par prétentions exorbitantes

Dès lors qu'il est question de production ou de consommation en général, l'individu qui s'estime compétent pour bien en juger parce qu'il est diplômé en sciences économiques contribue à faire que « Le monde est plein de gens qui ne sont pas plus sages », voir *La Grenouille qui veut se faire aussi grosse que le Bœuf*, étant entendu que dans la fable la grenouille « S'enfla si bien qu'elle en creva » cependant que dans notre modernité c'est la compétence économique aux plus hauts niveaux des pouvoirs publics et entrepreneuriaux qui est fort mal en point.

« Certains ont-ils voulu s'approcher trop près du soleil de la connaissance globale ? Aujourd'hui, le vol brisé de la pensée économique laisse, face aux grands problèmes de notre temps, l'économiste désarmé, avec ses savoirs fragmentés, ses regards parcellaires et ce fascinant abîme entre un édifice théorique en quête de cohérence et un monde en quête de solutions et de réponses. ». *La pensée économique depuis Keynes* (Seuil 1993, avec un soulignement du citateur), par les professeurs d'économie Michel Beaud (Paris VII) et Gilles Dostaler (Université du Québec à Montréal).

La « pensée économique depuis Keynes », à savoir les livres et articles d'économistes ayant produit de 1936 à 1980 l'essentiel de leur œuvre ou une contribution, l'une ou l'autre ayant fait l'objet d'appréciations et de réactions de « la profession », laquelle profession lit-on page 127 « *existe aussi comme force sociale structurée* » car « *la nécessité pour les étudiants de se conformer au moule assure la pérennité du dogme* » et que « *de plus en plus, c'est à l'aune de la quantité d'articles publiés que se mesurent la compétence et la réputation des économistes, et à partir de là tant les conditions d'embauche, les contrats de recherche que les aides financières accordées par les organismes subventionnaires. Bref, un puissant système se met en place qui décourage la contestation, selon un mécanisme qui a, entre autres, été décrit par Kuhn dans son livre sur les révolutions scientifiques* ». La contestation étant découragée, toute refondation l'est, rendant improbable que « la profession » ès qualités prenne part à la reconstruction par l'économie définie tant que l'opinion publique et la classe politique ne l'auront pas encore assez largement approuvée et utilisée. Le « vol brisé » et le « fascinant abîme », à l'approche de 2020, sont toujours dans le même état et ont leurs *raisons* endogènes de perdurer, même si leurs conséquences exogènes ne font qu'empirer.

Les deux régulateurs du générateur

Le générateur des revenus

Au sein de chaque nation, qu'elle soit ou non confédérale, les revenus proprement dits sont exclusivement pour les uns des revenus du travail et pour les autres des revenus de placements. Ils ont pour générateur l'ensemble des échanges économiques, tant domestiques que ceux qui s'exercent par-delà des frontières. En aval du générateur,

l'ensemble des transferts économiques constitue un répartiteur additionnel, au final entièrement alimenté par des prélèvements sur les revenus ainsi que par des legs.

Les legs dont les impôts sur les successions et, quand cette ponction est jugée trop peu réductrice de la disparité des patrimoines privés, l'adjonction d'un impôt sur la fortune avec ses effets pervers dont l'emploi fait les frais. La création de richesse économique est exclusivement fournie par le générateur qui, en même temps, pourvoit à la distribution des revenus avant toute redistribution. Ce qui envoie à une problématique si cruciale qu'elle est de civilisation : quels sont les mécanismes de la distribution avant toute redistribution ? Sont-ils, pour certains de leurs rouages, intangibles et, pour d'autres, modulables ? Le capitalisme de rendement tend-il à rendre les effets de ces mécanismes plus justifiés que la priorité donnée à la course à la plus-value ? La maximisation, dans la pente naturelle (logique) de l'économie de marché, est-elle celle des revenus de placement et des patrimoines qui les procurent, ou bien celle du revenu total du travail ? Il est impossible qu'une défense de l'intérêt général et une politique économique soient aussi pertinentes que possible sans avoir dans leurs assises des réponses justes à ces questions.

Les régulateurs EPCE et RPP'

Dans le générateur, deux régulateurs interconnectés sont intégrés. Pour qui les a étudiés d'assez près, leurs acronymes EPCE et RPP' rappellent que le E initial et le E final de l'un sont ceux d'Emploi — Emploi > Profit > Capital > Emploi — et que le R initial de l'autre est celui de Rentabilité — rentabilité R, productivité P, profitabilité P' : RPP'.

Le schéma du régulateur EPCE est un triangle isocèle inscrit dans un cercle. Les trois sommets sont l'emploi E, le profit P, le Capital C ; C et P étant tels que définis préalablement. Le sens de fonctionnement est celui de la rotation des aiguilles d'une montre. Le plus important, pour rétablir le plein-emploi, reste à faire, tant que la proportion moyenne de capital dans le financement des entreprises reste stable et, à plus forte raison, baisse. Le meilleur moyen d'obtenir l'augmentation de cette proportion n'est pas l'autofinancement par les bénéfices non distribués mais, au contraire, des rendements effectifs des placements en capital plus élevés, assorties d'augmentations de capital social plus fréquentes et plus élevées également. Quant à l'image qui donne le mieux l'idée de ce qu'est la relation RPP', elle est celle d'une balance Roberval dont le fléau pivote autour d'un axe monté sur vérin. Le premier plateau est celui de la rentabilité R, le fléau pivote autour de la productivité P que l'évolution des techniques fait monter, et l'autre plateau est celui de la profitabilité P'. Les définitions de R, P et P' sont telles que toute rentabilité R est égale à une productivité P multipliée par une profitabilité P'. C'est aussi sûr que lorsque, sur un relevé bancaire, la somme des débits est différente de la somme des crédits, alors le solde final est différent du solde initial.

Le régulateur EPCE rétablit d'autant plus vite le plein-emploi que les impulsions qu'il émet ne sont pas affaiblies par de l'autofinancement au moyen du profit P, rendant ainsi les nouvelles mises en capital C plus attractives et variables qu'elles ne le sont quand leur rendement est moindre — quitte à ce que les perspectives de plus-value de ces mises soient moins mirobolantes, ou bien que l'accès à de la plus-value reste exclu, comme dans le cas des coopératives.

L'inconvénient incorrigible des retraites par répartition

Quant au régulateur RPP', il ajuste aux contraintes de rentabilité R et aux performances de productivité P les niveaux de profitabilité P' , les contraintes de rentabilité R provenant en bonne part du régulateur EPCE. La productivité nationale P commande l'évolution du total national des revenus. Les augmentations des autres productivités P sont répercutées par la concurrence en diminution de la profitabilité P' de ventes des entreprises.

Adam Smith, Jean-Baptiste Say, David Ricardo et Karl Marx ont fait cas de la tendance à l'égalisation des rentabilités (taux de profit sur capital) entre les secteurs d'entreprises de même nationalité (secteurs minier, manufacturier, financier, des transports, du négoce de gros et de détail, entre autres). Aujourd'hui, cet enseignement est en déshérence. Ce n'est pas pour autant que la tendance en question n'est plus une loi économique naturelle. L'économie politique définie retient que la régulation RPP' intervient non seulement entre secteurs d'entreprises et entreprises du même secteur, mais aussi jusqu'aux niveaux de même appartenance des fournitures vendues par les entreprises ; voir chapitre 11.

La baisse asymptotique de la profitabilité nationale P' rend l'économie de marché productrice de la maximisation du revenu total du travail sous contrainte d'un taux moyen suffisant de rentabilité R des placements. Alors cette maximisation est conjointe :

- 1) au plein-emploi plus longuement qu'au sous-emploi ;
- 2) aux rapprochements incessants des prix auxquels les entreprises vendent de leur niveau suffisant ;
- 3) aux revenus de vrais placements en remplacement progressif des retraites par répartition qui, pour des raisons dégagées dans le chapitre 7, ont l'inconvénient incorrigible de ne pas participer à l'allongement des périodes de plein-emploi.

La très désirable victoire du capitalisme de rendement sur l'affairisme de plus-value

Mais il y a une condition générale à l'obtention de ces résultats. L'entier et prompt fonctionnement des régulateurs du générateur doit, délibérément, être préféré à la course aux plus-values. Le capitalisme de rendement, au sein duquel les coopératives ont leur place, doit, politiquement, avoir prévalu sur l'affairisme de plus-value. En d'autres termes, le capitalisme du profit suffisant et du plein-emploi doit avoir stoppé l'accélération de la course à l'enrichissement maximum des grands propriétaires, des cadres supérieurs et des politiciens de plus haut rang.

Le sous-emploi chronique peut être principalement dû à un prélèvement public (impôts + emprunts) si lourd et croissant qu'il entrave de plus en plus le fonctionnement de la relation EPCE, avec pour résultat un stock national de capital social qui n'est pas à la hauteur nécessaire au relèvement du stock d'emplois durables (capital social, au sens du droit des sociétés commerciales : les apports des sociétaires). Il est dans ce cas désolant de devoir constater que la classe politique, qui a les mains sur les leviers de la politique économique d'un tel pays, se révèle incapable d'expliquer à ses électeurs pourquoi les charges publiques (dépenses de fonctionnement, subventions, amortissement financier de l'endettement) doivent être baissées, vigoureusement et durablement : parce qu'elles sont devenues une cause principale de sous-emploi. C'est on ne peut plus logique que rentre dans la

prescription d'activation des régulateurs [EPCE](#) et [RPP'](#) ce qui a été trop vite appelé « la règle d'or », à savoir le respect concomitant de deux règles de gestion des finances publiques ; voir [orientation 2](#).

L'avenue du plein échange

Défiance et lassitude d'une part, autoprotection par le silence d'autre part

Frédéric Bastiat a formulé une loi sociale de sélection lorsqu'il a noté : « Le public est ainsi fait qu'il se défie autant de ce qui est simple qu'il se lasse de ce qui ne l'est pas ». À cette défiance comme à cette lassitude, les autorités académiques, les rédacteurs en chef et les plus hautes instances élues concourent tant qu'ils se dispensent de prendre ouvertement parti pour ou contre l'innovation de l'économie définie ou tout autre tentative de publication du produit d'une recherche économique réellement fondamentale mais, présage suspect à bien des yeux, pas encore universitaire ou autrement cautionnée par une institution ayant pignon sur rue.

Cette circonspection bien en ligne avec l'un des impeccables aphorismes d'Auguste Detoeuf, « *L'homme arrivé ne bouge plus* »¹⁵, est d'autant plus prudente qu'il y a dans l'innovation de l'économie définie quelque chose de beaucoup plus compromettant que la rupture théorique. Dès le premier chapitre, sur la croissance, des *Orientations majeures de politique économique* qui reprennent les réformes organiques détectées au cours de l'assemblage des *Propositions premières de science économique*, la critique en creux d'impérities saute aux yeux, cruellement pour ceux qui veulent bien se remémorer avoir proclamé que les dispositions à remplacer par de meilleures ou par rien étaient les bonnes ou les seules possibles.

Par et pour l'euthanasie des rentiers, l'ostracisme à l'encontre du spectateur impartial

Nous avons trop fait l'impasse sur le point de vue de l'observateur impartial. Nous nous sommes trop cramponnés à des observations biaisées et des fautes de raisonnement créatrices de mirages. Nous nous en sommes trop remis au rapport de force tenant lieu de ligne de conduite principale. Nous nous sommes trop contentés d'expédients, dont les compassions qui donnent bonne conscience alors qu'elles se révèlent en définitive souvent contreproductives. Dans ce dont nous avons hérité de plus solide, nous avons trop bradé. Nous n'avons pas eu le courage d'assumer pleinement qu'en temps de paix les crises d'origine financière résultent avant tout d'égarements intellectuels qui font commettre de grosses erreurs de pilotage.

Le précédent de l'ordoliberalismus, né à Fribourg dans les années 1930

La percée d'un nouveau grand boulevard n'en reste pas moins à notre portée. Le nommer « avenue du plein échange » ne fera pas, aujourd'hui, que son projet enthousiasmera plus souvent qu'il laissera indifférent, ou bien qu'il excitera ici et là de l'hostilité préprogrammée. Venus de gauche et de droite dans la symbolique démocratique de nos jours en vigueur, le meilleur socialisme et le meilleur libéralisme convergent économiquement et politiquement vers un *Ordoliberalismus*. Ce dernier est du type de celui qu'une vingtaine de jeunes

¹⁵ Propos d'Octave-Louis Barenton, confiseur, ancien élève de l'école polytechnique.

professeurs et chercheurs de droit et d'économie à l'université de Fribourg commencèrent en 1932 à cultiver, et qui, à partir de 1948, eut pour fruit, au moyen de la *Soziale Marktwirtschaft*, ce qu'il est rétrospectivement convenu d'appeler le « miracle allemand ».

Sept tabous rétrogrades

Économiquement, il faut au socialisme libéral et au libéralisme social participer au renversement de tabous pour se faire plus aptes à minimiser le chômage structurel et à maximiser le revenu total du travail, ainsi qu'à obtenir les écarts de salaires jugés convenables :

1) De moins en moins d'emplois procurent à ceux qui les exercent un revenu décent à cause de la robotisation et de la mondialisation : infraction à ce que le plein échange est en mesure de fournir.

2) Pas moins d'inégalités sociales sans au moins autant ou davantage de redistributions d'argent par finances publiques interposées : infraction à ce qu'en plein échange la distribution produit d'elle-même.

3) Pas d'emploi sans cotisations patronales et pas de dividendes, en rendements du placement en capital, sans qu'une fraction substantielle des bénéfices soit affectée à l'autofinancement de la société exploitante dudit capital : double infraction au plein échange.

4) Le moins possible de rentiers, autrement qu'au moyen de retraites par répartition, l'art de faire société s'en trouvant paraît-il mieux appliqué et le développement économique dit-on mieux doté d'amortisseurs des chocs de concurrence : infraction au plein échange.

5) Pas de grande privatisation, notamment touchant la dispense de soins médicaux et leur assurance, plus généralement pas de substantielle réduction de la voilure de l'État-providence, autrement que par de l'introduction en bourse et par des sociétés de sociétés : infraction au plein échange.

6) Désormais, plus de croissance suffisante sans un gros volant de subventions et de dettes publiques finançant des charges : infraction au plein échange.

7) Pas de pays pourvoyant à la prospérité de sa population sans entreprises ayant pour but le maximum de « création de valeur pour l'actionnaire », dicte le tabou dont ceux qui y voient une saine nécessité omettent presque toujours de préciser que cette prétendue « création de valeur » est principalement ou uniquement de la plus-value : infraction hautement pernicieuse au plein échange.

Cinq plaies cicatrisables

Politiquement, tourner le dos à l'économie de plein échange est une erreur de plus en plus désastreuse à la longue :

1) Elle fait reculer dans l'application du principe de subsidiarité, rendant la société civile de moins en moins apte à se prendre en charge.

2) Elle transforme la contribution au bien commun de la classe politique d'une part en peau de chagrin pour ce qui est de son utilité, d'autre part en tapis volants aux frais de la collectivité pour ce qui est des traitements et indemnités des élus et des cadres supérieurs de la fonction publique.

3) Elle entretient et multiplie des fractures sociales.

- 4) Elle rend des immigrations trop tentantes et des intégrations trop difficiles.
- 5) Elle accroît le recours à la propagande pour faire comme si ces maux n'étaient qu'en adaptation à la mondialisation et au dépassement des nationalismes xénophobes.

Comprendre et croire

Le plus grand handicap de l'économie définie et, avec elle, de l'objectivité économique est-il d'être simples au regard de ce qui a conduit et va encore conduire à en détourner de différentes façons ? Si tel est le cas, on peut s'attendre à ce que leurs percées restent longtemps encore non désirées dans les milieux les mieux à même d'y contribuer.

Je vous comprends bien, mais...

L'une des histoires le plus volontiers racontées par [Paul Fabra](#) se transformerait, sous la plume d'un adroit versificateur, en une fable qui en dirait la morale mieux qu'une longue dissertation.

Un enfant encore assez jeune pour être à l'âge où l'on commence à savoir additionner entretient avec l'arithmétique la plus élémentaire un rapport qui chaque jour inquiète davantage ses parents et son maître d'école. Deux plus trois ne font cinq qu'au petit bonheur la chance, ce qui donne le plus souvent sept ou neuf ou deux ou dix.

Les parents, en accord avec le maître d'école, décident d'avoir recours à une éminente pédagogue. Au cours d'un énième cours particulier, la pédagogue perd patience. Elle explose, tapant violemment d'une main sur la table et, ô déshonneur, armant une giflle de l'autre main :

— Tu ne comprends donc rien à ce que je me tue à t'expliquer ?

— Si, si madame, je vous comprends bien, mais je ne vous crois pas...

À cela s'ajoute, de l'âge de raison jusqu'au dernier souffle de tout un chacun, le conflit sempiternel entre la conscience du devoir et les passions. [Paul Fabra](#) le rappelle en citant volontiers les paroles, devenues proverbiales, qu'Ovide fait tenir à Médée « *Video meliora proboque, deteriora sequor* » : je vois ce qui est bien et je l'approuve, après quoi je m'en détourne.¹⁶

En l'attente d'arguments d'autorité

Tant qu'une économie politique n'est pas reconnue dans les universités et les grandes écoles, les partis politiques et les syndicats, les médias et les instances internationales, même si ses analyses et ses prescriptions sont, objectivement, plus souvent justes et utiles que fausses et superflues, les faire comprendre ne suffit pas à les faire approuver. De plus et en tout temps, afficher son adhésion à une méthode et des règles qui rompent avec les plus enseignées expose à l'excommunication — au sens littéral de ce mot, aucune communauté ne peut se dispenser d'en faire usage.

¹⁶ Métamorphoses, VII, 20. Dans les penseurs de plus haute élévation qui ont fait grand cas de ce vers d'Ovide, il y a Spinoza précise Fabra)

Le temps passant, pour autant que les analyses et prescriptions se révèlent plus souvent justes et utiles que fausses et superflues, pour autant aussi que leur exposition continue à être travaillée publiquement, des arguments d'autorité en leur faveur ouvrent la voie de la reconnaissance par les institutions. Progressivement ou soudainement, l'époque de l'excommunication prend fin. Faire savoir suffit alors, de plus en plus, en plus communément à faire croire.

Autrement dit, la première condition est celle de la pertinence, la seconde celle de la persévérance. Tout compte fait, la plus importante est la seconde, puisque l'on trouve davantage de pertinence sur le fond et dans la forme en persévérant dans sa recherche.

Le cap à tenir plusieurs générations durant

Je viens d'évoquer les arguments d'autorité qui incitent à passer de la compréhension à l'accréditation. Surtout dans le cas de l'objectivisme économique, il me paraît douteux qu'une telle transformation puisse devenir un soudain fait de société.

La très substantielle contribution de [Ricardo](#) à l'établissement d'une analyse objective du système économique n'a pas complètement échoué. Avec le [marxisme](#) d'une part et le [marginalisme](#) d'autre part, son exploitation l'a démolie sur plusieurs points fondamentaux, voir l'ouvrage principal de [Paul Fabra](#). Ce qu'il a manqué à la rigueur de [Ricardo](#) pour tirer la pensée économique plus près du seuil d'une science dure a trop fait l'objet de questions mal posées et de réponses biaisées. Pendant les deux siècles qui ont suivi les années 1820, tout s'est passé comme si les esprits n'étaient pas prêts.

Vont-ils le devenir au cours du troisième siècle ou même d'un siècle suivant ? Dans nos mentalités actuelles, les signes avant-coureurs de cette évolution-là paraissent être bien ténus, même chez la plupart de ceux qui se disent prédisposés à les amplifier. Doter l'économie politique objective de traités dont les qualités de fond et de forme en feront des ouvrages de référence n'advientra assurément pas du jour au lendemain. Auparavant puis conjointement, les regards qui n'excluent pas d'en arriver à considérer la problématique des accumulations et des gains économiques d'un œil neuf devront avoir réussi à se faire de plus en plus nombreux.

Voici de quoi il s'agit. Les accumulations économiques sont celles de propriétés qui ont une [valeur d'échange marchand](#). Les gains économiques sont ceux de sommes d'argent. L'économie politique objective montre qu'une position de fond est viable en systémique économique : **oui à ces accumulations, non aux maximums de ces gains**. Je m'empresse d'ajouter qu'un tel oui n'implique pas que les accumulations en question doivent être le moins possible collectives. Je précise également que ce non aux maximums de gains économiques concerne au premier chef les marges bénéficiaires des entreprises, les plus hautes rémunérations du travail, la prolifération par voie fiscale de redistributions et de sanctions réputées correctrices.

Tout un courant d'opinions s'estimant libérales admet ce oui et repousse ce non. La course aux maximums de gains économiques serait nécessaire à la concurrence, surtout quand elle est vue davantage comme un processus darwinien de sélection des plus aptes que comme un impartial principe d'organisation de la vie en société. Sous sa férule, l'augmentation

accélérée de la prospérité générale sauvegarderait le minimum social de justice commutative et distributive.

Prenons du recul. Attribuer d'office aux individus la volonté de s'en mettre le plus possible dans la poche n'est pas libéral, quoi qu'on en dise. Une société libre a en effet pour principe qu'une personne tant physique que morale endosse l'entière responsabilité des buts qu'elle s'assigne. **Les théorisations et les habitudes qui fixent à chaque catégorie d'agents économique un intangible but générique ne sont pas libérales.** Elles ferment ce qui n'est pas fatalement destiné à le rester. Une société ouverte n'est parvenue sur ce point à maturité qu'à condition de repousser cette sorte de généralisation téléologique et avec elle les modélisations mathématiques qui en ont été tirées.

Fondées sur le principe de l'**individualisme méthodologique**¹⁷, les approches foncièrement subjectivistes et comportementalistes de l'économie réduisent la rationalité individuelle et entrepreneuriale aux postulats arbitraires qui leur conviennent. Elles sont en vérité pseudo-libérales et elles clivent. Dans ces conditions, la lucidité ne commande-t-elle pas de pressentir que les entraves à l'objectivisme économique pourront se révéler très longues à délier ?

À la recherche de vérités mal exploitées ou restant à dégager, il faut de l'indépendance intellectuelle et, à l'indépendance intellectuelle, il faut de l'indépendance financière. En matière d'analyses et de synthèses économiques aussi, ce fut, c'est et ce sera préférable. Les manques d'indépendance intellectuelle et financière ne peuvent que freiner la percée, d'abord dans l'opinion publique puis sur la scène politique, des progrès conjoints de l'économie définie et de l'économie de plein échange. Renoncer à ces indépendances en raison de ce qu'il en coûte oblige tôt ou tard à devoir concéder des colorations idéologiques qui détournent de ces progrès tout en maintenant le débat public de fond dans les ornières où il est embourbé.

Les ouvrages majeurs de **Paul Fabra**

Refonder l'économie politique

Capital for Profit est le titre de la version en anglais de *L'anticapitalisme*, écrit par Paul Fabra à partir de 1969, paru en 1974, réédité en 1979, de nouveau révisé en 1989 et 1990 pour l'édition en anglais publiée aux États-Unis en 1991. L'auteur, à la fin de sa *Preface to the English Edition*, indique qu'il considère maintenant que cette version est la plus aboutie —

"I now consider the English version (which incorporates some changes) to be the more authoritative".

Les chapitres, groupés en deux parties, sont composés de passages généralement titrés, autrement dit de sections. Par exemple, il y a dans *Capital for Profit* quatre sections au premier chapitre, sept au deuxième, etc. Dans *L'anticapitalisme*, la *Préface* et les appendices compris, il y a au total 140 sections. Pour l'édition en anglais et hormis les deux présentations qui lui sont propres — *Foreword by Michael Nowak* (3 pages), *Preface to the*

¹⁷ Voir la définition de « l'individualisme méthodologique » dans [Wikipedia](#).

English Edition (8 pages) — le même décompte donne 109 sections. En nombre de caractères, le raccourcissement est d'environ un quart.

Bien que prenant largement appui sur des écrits en anglais, le traitement par [Paul Fabra](#) « *des problèmes les plus généraux qui se posent à l'économiste* » a été pensé en français. C'est pourquoi extraire de *L'anticapitalisme* uniquement ce qui se trouve dans *Capital for Profit* est susceptible d'aider des Français et francophones à prendre connaissance, pour la première fois ou plus complètement, du renversement plaidé par leur auteur¹⁸.

Capitalism with Capital: The Recipe for Full Employment

Au format A4, cet ouvrage en anglais tient sur 33 pages¹⁹.

¹⁸ [Télécharger la préparation de cette nouvelle édition \(phase 1, 100 %\)](#)

¹⁹ [Télécharger l'intégralité de cet ouvrage](#)

Partie II – Propositions premières de science économique

Prologue

Une science exacte qui a pour objet ce que nous appelons au quotidien « l'économie » peut-elle être articulée ? Si oui, cette science, pour aussi partielle que l'objectivité permette de la faire, procure-t-elle des solutions certaines à des problèmes, pratiquement essentiels, que la théorisation en vigueur n'a qu'apparemment solutionnés ? Ces interrogations ne peuvent s'instruire sur un mode constructif que par des **propositions premières**, expérimentalement vérifiables, sélectionnées et articulées, avec pour option initiale une prescription de bon sens énoncée par [Paul Fabra](#) :

« Loin de moi l'idée que les mathématiques ne soient pas indispensables à l'économie politique comme elles le sont aux autres sciences ; mais l'usage des mathématiques doit être précédé par une analyse serrée des concepts utilisés. Si ceux qu'on emploie sont inconsistants, on aura beau développer toutes les équations qu'on voudra, on aboutira à des résultats incohérents. Il arrive trop souvent que, en matière de sciences humaines, on se contente de l'apparence d'un langage scientifique. »²⁰.

En analyse économique comme en d'autres disciplines, les critiques les plus justifiées sont des jalons de ce qu'il faut soit éviter soit réussir. Elles ne procurent cependant pas la certitude d'avoir puisé dans la réalité tout ce qui est nécessaire à l'établissement d'une **économie politique objective**. L'observation et l'essai restent les maîtres d'œuvre. Dès qu'un vice de construction est détecté, l'amour du travail bien fait impose le démontage pièce par pièce jusqu'à trouver ce qui contrevient au réel, avant un remontage différent à la lumière d'observations et de déductions renouvelées. Il y faut du temps, beaucoup de temps, et de la persévérance, beaucoup de persévérance.

On ne peut pas éviter qu'en théorie économique le résultat le plus abouti de cette heuristique soit jugé d'abord contraire à ce qu'il est convenable de penser, ce qui est vrai ; puis si inattendu qu'il y a de quoi en douter, ce qui est vrai ; enfin, plus ou moins longtemps après, conforme à ce qui se sait depuis longtemps, ce qui est vrai.

La science économique de base en douze chapitres

Dans le concours au long cours des théories générales de l'économie, l'approche objectiviste n'en est encore, somme toute, qu'au stade de son prototype²¹. Elle a notamment à prouver sa capacité à expliquer les formations normales de prix, depuis les prix qui procurent des [revenus de placement](#) et du [travail](#), jusqu'aux prix auxquels les entreprises vendent. En d'autres termes, l'approche objectiviste doit tirer au clair la question

²⁰ *Refonder l'économie politique*, chapitre 1 *Le renversement du fondement de l'économie politique*, première section *L'économie politique a rétrogradé à l'âge « préclassique »*, fin du huitième paragraphe. Le soulignement par mise en caractères gras est mon fait. Sur le même thème, voir [Walras lu par Valéry](#).

²¹ Reprise d'un article initialement publié par [economieamatin.fr](#) le 29 décembre 2016

des valeurs d'échange économique, en dépit des réponses trop globales que l'histoire des idées nous ont léguées (valeur-utilité versus valeur-travail). La même révision doit également fournir des réponses expérimentalement vérifiables à deux autres questions de fond : 1) quel est le cours normal de la répartition des revenus ? 2) quels sont les principaux facteurs de stabilisation relative des monnaies à cours légal ?

L'économie, la marchandise, l'entreprise

Le premier chapitre pourrait être titré *La méthode* plutôt que *L'économie*. Le concept de définition en logique des ensembles finis y est d'abord rappelé, à la suite de quoi l'objet propre à la science économique est cerné. Le deuxième chapitre énonce une théorie de *La marchandise* **par nécessité logique**. Les échanges marchands sont, en effet, au cœur de ce qui est propre à la science économique. Les cinq propriétés communes à toute marchandise ont pour conséquence que les monnaies ayant cours légal et les trois moyens élémentaires de production ne sont **pas** à proprement parler des marchandises, quoi qu'on en dise.

Le troisième chapitre traite de *L'entreprise* à partir de la remarque que cette entité est la seule à n'exister que pour la pratique d'échanges marchands. Par tradition, l'entreprise est réputée avoir pour but de faire du profit. En réalité, aucune entreprise n'est inéluctablement asservie à un maximum à l'avantage de ses propriétaires ou dirigeants. Le préjugé contraire est d'autant plus dommageable qu'il oblitère trois faits majeurs. 1) Les entreprises ne sont qu'artificieusement des sujets fiscaux. 2) Les entreprises ne vendent que des marchandises composées. 3) Une marchandise élémentaire n'est achetable que par les entreprises.

La comptabilité, le capital, le profit

Le quatrième chapitre articule une théorie générale de *La comptabilité* économique. C'est nécessaire parce qu'une part fondamentale du vocabulaire économique provient des catégories utilisées en comptabilité. Mais qui pense assez bien comprendre ces fondamentaux-là parce qu'il connaît les principes généraux de la comptabilité d'entreprise peut se méprendre. Les États et les ménages ne sont pas des entreprises. Les **différentes sortes de comptabilité économique** ont des spécificités que nous avons tort de gommer.

Le cinquième chapitre sur Le capital et le sixième sur Le profit bousculent des approximations en vigueur. Tant qu'en théorie économique nous n'aurons pas le courage de **n'appeler capital et profit que deux objets précis**, nous continuerons à commettre des erreurs d'analyse aisément évitables. Distinguer le capital du quasi-capital et les actions négociables des actions restituables n'a rien d'accessoire. Discerner que des publicités non encore instaurées sont nécessaires à l'assainissement permanent des marchés financiers n'a rien de superflu.

L'emploi, la répartition, le salaire

Le septième chapitre aborde *L'emploi* à la lumière de ce qui a été précédemment admis. Les entraves au plein exercice de la rétroaction entre l'état de l'emploi et le stock de capital via le profit sont contreproductives. Leur levée a des effets au regard duquel le traitement social du chômage n'est même pas un bon placebo. Ce qui se joue en cette affaire est que les économies nationales soient dotées d'un **dispositif permanent de relance**. Le non-

respect de deux règles de gestion des finances publiques nuit aussi à l'emploi. C'est pourquoi le septième chapitre se termine par la spécification de ces règles.

Le [huitième chapitre](#), sur *La répartition du revenu global*, établit d'abord que le revenu total du travail est ce qui reste du revenu global après constitution des revenus de placement. Ensuite, ce chapitre intercale entre les concepts de rentabilité et de profitabilité (décantés dans le sixième chapitre) une définition stricte de la productivité. Alors l'interprétation des équations posées montre que **la répartition du revenu global se prête à la maximisation du revenu total du travail**. En bien des pays dont la France, l'opinion publique reste persuadée que la pente naturelle de l'économie de marché va dans le sens contraire et que par conséquent il faut compenser par des rapports de force et de la redistribution.

Le [neuvième chapitre](#) concerne *Le salaire* en tant qu'appellation générique des rémunérations du travail. Concernant ces rémunérations, **personne n'a le pouvoir d'abroger trois lois**. Pays par pays : 1) le salaire moyen est un résultat collectif ; 2) les salaires réduisent la moyenne de ceux qui leur sont inférieurs et augmentent la moyenne de ceux qui leur sont supérieurs ; 3) c'est à la [subjectivité collective](#) qu'échoit le réglage de la [répartition du revenu total du travail](#).

L'intérêt, les prix, la monnaie

Le [dixième chapitre](#) voit dans *L'intérêt* un prix à subordonner au [taux moyen national de profit sur capital](#). Ce n'est pas pour le plaisir de renverser la table. C'est bien **afin que la finance devienne organiquement asservie à la création d'emplois**.

Les prix que le [onzième chapitre](#) étudie sont ceux auxquels les entreprises vendent. Une conclusion de cette étude est que la plupart de ces prix ont chacun une valeur sous-jacente qui est objective. La norme qui régit cette valeur s'énonce au moyen d'une expression pas encore référencée dans le vocabulaire économique : [l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance](#). Cette norme est en fait une loi instaurée par la [concurrence](#) quand celle-ci est expurgée de ce qui la rend plus verbale que réelle. La conclusion finale est de très grande portée : la viabilité systémique et la viabilité morale de l'économie de marché deviennent sensiblement supérieures à ce qu'elles sont été si les autorités de marché désentravent l'exercice de cette loi.

Du [douzième chapitre](#), sur *La monnaie*, je n'indique ici que deux choses. Il n'est intelligible qu'à la lumière de ce qui le précède. Il constitue une transition avec la partie sur la politique économique.

Chapitre 1 - L'économie

Ci-devant, l'[introduction à l'économie définie](#) fait en partie double emploi avec ce premier chapitre. Les options méthodologiques sont cependant argumentées ci-dessous de manière plus complète, le champ d'étude borné avec davantage de précision, l'hypothèse de la perfection monétaire posée jusqu'à sa levée au dernier chapitre.

Quoi qu'on fasse, une économie politique est orientée par ses commencements de telle façon qu'il se révélera possible, ou impossible, de lui faire franchir le seuil d'une science exacte. Pour que ce soit possible, il faut notamment que dans les commencements se trouvent une vraie définition de son objet, au lieu de l'un de ces énoncés qui ne font que donner l'impression d'une enquête précise.

L'économie politique désidéologisée a des exigences méthodologiques et terminologiques qui lui sont propres.

1.1 La pensée économique doit utiliser des définitions recevables en mathématique des ensembles finis.

Les dictionnaires, lexiques et glossaires renseignent sur des acceptions qui ne sont pas, le plus souvent, des énoncés conformes à la définition de la définition en mathématique des ensembles finis.

1. La définition de la définition en mathématique des ensembles finis tient en trois propositions.

- 1) Un ensemble fini est définissable en extension ou en compréhension.
- 2) Une définition en extension énumère tous les objets qui font partie de l'ensemble considéré.
- 3) Une définition en compréhension énonce une propriété ou des propriétés que tous les éléments de l'ensemble considéré et eux seuls possèdent.

2. On doit s'attendre à ce que les définitions des objets et des actes économiques soient pour la plupart en compréhension.

L'énoncé d'une définition en compréhension peut être souvent imbriqué à une énumération partielle. Exemple : les richesses économiques sont les produits du travail humain, tels que des outils, des aliments et des vêtements, qui s'échangent le plus souvent contre une quantité de monnaie et pour le reste directement entre elles. L'énumération partielle pourrait être le début d'une définition en extension si tous les outils, tous les aliments et tous les vêtements faisaient l'objet d'échanges économiques. Or ce n'est pas le cas à cause de ceux que leurs propriétaires ont produit et dont ils gardent pour eux l'usage, entre autres raisons. Par ce genre d'impossibilité, en économie les définitions recevables en logique des ensembles finis sont pour la plupart en compréhension. Cette fatalité accroît la nécessité d'apporter dans cette discipline un grand soin au préalable de la mathématique littéraire.

3. Les définitions recevables en logique des ensembles finis, les autres observations du réel et le raisonnement usent de conventions sémantiques.

C'est pourquoi la pensée économique n'est portée à son plus haut point de rigueur qu'en faisant explicitement état des conventions majeures de dénomination qu'elle utilise. Les clauses verbales les plus typiques de la théorie économique sont réputées être « toutes choses égales par ailleurs » et « tôt ou tard ». En fait, la clause la plus nécessaire à l'élaboration de la théorie économique authentiquement scientifique est : « convenons d'appeler... » – suivi d'un mot ou d'une expression – « l'ensemble... » – suivi d'une définition recevable en logique des ensembles finis.

4. En dépit de la propension au relativisme, le principe de la recherche de la vérité est simple.

Une théorie est une suite d'énoncés qui expriment une relation entre plusieurs termes. Autrement dit, une théorie est une suite de propositions. Une proposition qui décrit un aspect du réel est vraie quand cette description est conforme aux faits. Une théorie, si partielle soit-elle, est elle-même complètement vraie quand aucune de ses propositions n'est contredite par une proposition vraie, que cette dernière fasse ou non partie de la théorie exposée. [Karl Popper](#) a fait figurer *Un complément à la critique du relativisme* (1961) à la fin de *La société ouverte et ses ennemis*²². On y lit :

« La principale maladie philosophique de notre temps est le relativisme intellectuel et le relativisme moral qui, au moins pour une part, en découle. Par relativisme, ou scepticisme si l'on préfère ce terme, j'entends la doctrine selon laquelle tout choix entre des théories rivales est arbitraire : soit parce que la vérité objective n'existe pas ; soit parce que, même si l'on admet qu'elle existe, il n'y a en tout cas pas de théorie qui soit vraie, ou (sans être vraie) plus proche de la vérité qu'une autre ; soit parce que, dans les cas où il y a deux théories ou plus, il n'existe aucun moyen de décider si l'une est supérieure à l'autre. / ... / Certains des arguments invoqués à l'appui du relativisme découlent de la question même : " Qu'est-ce que la vérité ? ", à laquelle le sceptique convaincu est sûr qu'il n'y a pas de réponse. Mais, à cette question, on peut répliquer d'une façon simple et raisonnable – qui ne satisferait probablement pas notre sceptique – qu'une affirmation ou un énoncé sont vrais si, et seulement si, ils correspondent aux faits²³. / Que veut dire " correspondre aux faits " ? Bien qu'un sceptique ou un relativiste puisse trouver aussi impossible de répondre à cette question qu'à la précédente, c'est en réalité aussi facile et même presque banal. Par exemple, tout juge sait bien ce qu'un témoin entend par vérité : c'est justement ce qui correspond aux faits. / ... / Il faut distinguer nettement entre savoir ce que signifie la vérité et avoir un moyen, un critère, pour décider si un énoncé est vrai ou faux. / ... / La plupart d'entre nous ne connaissent pas les critères qui permettent de savoir si un billet de banque est authentique ou faux. Mais, si nous trouvions deux billets portant le même numéro, nous aurions de bonnes raisons de déclarer que l'un des deux [au moins] est faux : assertion qui ne serait pas privée de signification par l'absence d'un critère

²² Seuil 1979 pour la traduction française abrégée. Les passages cités sont extraits de cette traduction, pages 186 et 188 du tome 2.

²³ Souligné par [Popper](#). Il en va de même des soulignements suivants.

d'authenticité. / ... / C'est, à mon avis, l'exigence d'un critère de la vérité qui a fait croire à tant de philosophes qu'il était impossible de répondre à la question : " Qu'est-ce que la vérité ? ". Mais l'absence de ce critère ne rend pas la notion de vérité dénuée de sens, pas plus que l'absence d'un critère de la bonne santé ne rend dénuée de sens la notion de santé. En l'absence de tout critère, un malade peut chercher à retrouver la santé, et un homme qui s'est trompé rechercher la vérité. / Un des résultats directs des travaux de Tarski sur la vérité est le théorème logique : il ne peut y avoir de critère général de la vérité. Ce théorème est fondé, et il repose sur la notion même selon laquelle la vérité est la correspondance avec les faits : c'est-à-dire sur une notion pour laquelle nous n'avons pas de critère. L'exigence déraisonnable des philosophies du critère, si on l'avait respectée en l'occurrence, nous aurait empêchés jamais d'aboutir à ce résultat logique – qui est d'une grande importance. / ... / Certes, il y a dans le scepticisme et le relativisme un fond de vérité, à savoir qu'il n'existe pas – en effet – de critère général de la vérité. Mais on n'a pas le droit d'en conclure que le choix entre des théories rivales est arbitraire. Cela veut simplement dire que nous pouvons nous tromper dans ce choix : que nous sommes faillibles. / ... / C'est une illusion de croire à la certitude scientifique et à l'autorité absolue de la science ; la science est faillible parce qu'elle est humaine. Mais cela ne donne pas raison au scepticisme ni au relativisme. Nous pouvons nous tromper, certes ; il n'en résulte pas que le choix que nous faisons entre plusieurs théories est [inévitavelmente] arbitraire, que nous ne pouvons apprendre, et nous rapprocher de la vérité. »

5. La sélection des idées scientifiques est, sur le long terme, rationnelle.

Début 2008, [Raymond Boudon](#) a enrichi la collection encyclopédique *Que sais-je ? Presses Universitaires de France* par *Le relativisme*²⁴. Le constat qu'il n'y a pas de critères généraux du vrai et de la scientificité y est exposé, avec une référence philosophiquement plus prestigieuse et didactiquement plus savoureuse à colporter que celle utilisée par [Popper](#) dans l'extrait cité ci-dessus. Boudon le fait dans un passage²⁵ qui vaut d'être ici entièrement cité (les notes de bas de page sont des ajouts pour le besoin de la présente citation, les soulignements sont de l'auteur cité) :

« Deux arguments principaux peuvent être opposés au relativisme cognitif²⁶.

« 1 / Comme l'indique Kuhn²⁷, la sélection des idées scientifiques fait apparaître sur le court terme l'action de facteurs irrationnels. Cela n'exclut pas que, sur le long terme, cette sélection soit rationnelle. Lavoisier a objectivement raison contre Priestley, même si la discussion de la théorie du phlogistique²⁸ de Priestley fait apparaître que les prises de position des hommes de science impliqués dans le débat furent souvent inspirées par des motivations de caractère irrationnel. C'est donc seulement si l'on néglige la distinction entre le court et le long terme que l'on peut appliquer le principe du tiers

²⁴Souligné par [Popper](#). Il en va de même des soulignements suivants.

²⁵ N° 3803

²⁶ Relativisme cognitif : négation de la possibilité pour la connaissance d'accéder au réel

²⁷ Thomas S. Kuhn (1900-1967), philosophe américain. Les *Références* de l'ouvrage de [R. Boudon](#) renvoient à *La structure des révolutions scientifiques*, 1962, Flammarion.

exclu²⁹ et déclarer que la discussion entre savants n'étant pas exclusivement rationnelle, la sélection des idées scientifiques doit être tenue pour irrationnelle. Mais, dès lors que l'on prend cette distinction en compte, la question de savoir si les discussions entre savants sont rationnelles ou non est disqualifiée de par sa formulation même.

« 2 / Il en va de même s'agissant des conséquences qui ont été tirées de l'impuissance de la philosophie des sciences à déterminer les critères de démarcation entre science et non science. On n'a jamais réussi à identifier les critères en question. Mais on peut appliquer à la scientificité une remarque décisive de Kant sur la vérité³⁰; ce n'est pas parce qu'il n'existe pas de critères généraux du vrai que celui-ci n'existe pas. Rechercher les critères généraux du vrai, ironise-t-il, c'est chercher à traire un bouc. Pourtant, la vérité n'est pas une illusion.

« Kant veut dire qu'il n'existe pas d'ensemble fini de critères qu'on pourrait appliquer à la manière d'une checklist pour déterminer si une théorie est vraie. En revanche, on peut, dans bien des cas, trancher avec certitude en faveur d'une théorie contre une autre. C'est ce que nous enseigne l'histoire des sciences. On peut accepter la théorie proposée par Torricelli et Pascal du phénomène physique qui devait donner naissance au baromètre et rejeter les théories d'inspiration aristotélicienne parce que la première rend mieux compte des phénomènes observés et n'introduit pas l'idée que la nature aurait horreur du vide. Dans d'autres cas, ce sont d'autres critères qui permettront de trancher entre théories concurrentes. Ainsi, les critères qui permettent de choisir entre les théories expliquant l'extinction des dinosaures sont pour partie différents de ceux qui permettent de trancher entre les théories de Priestley et de Lavoisier. C'est bien parce qu'il est possible de déterminer à partir de raisons solides si l'on doit préférer une théorie à une autre que certaines théories disparaissent irréversiblement au profit de théories jugées préférables au vu de critères bien définis et variables d'un cas à l'autre.

« On peut appliquer à la scientificité la remarque de Kant sur la vérité. Il n'y a pas davantage de critères généraux de la scientificité que de la vérité. Dès que des théories peuvent donner lieu à des comparaisons aboutissant à un arbitrage indiscutable, elles donnent le sentiment d'être scientifiques. Mais il est difficile d'aller au-delà dans la précision. Il n'y a pas de critères généraux de la scientificité, mais la scientificité existe. ».

6. Ce qui vaut pour la vérité et la scientificité vaut pour l'objectivité.

La conséquence la plus dommageable de la négation de la possibilité pour la connaissance d'accéder au réel est d'éliminer du champ de conscience la culture des vertus de l'objectivité. Cette régression est empirée par l'attribution indue, mais de règle en économie politique subjective, d'une valeur d'échange économique à la connaissance en elle-même, autrement dit au savoir en lui-même (plus à ce sujet au chapitre suivant).

²⁹ Le feu considéré comme un des matériaux ou principes de la composition des corps. Joseph Priestley, 1733-1804, Antoine Laurent de Lavoisier, 1743-1794.

³⁰ Principe du tiers exclu, dit aussi du milieu exclu : entre deux propositions contradictoires, l'une est vraie et l'autre fausse si, et si seulement, l'exclusion d'une troisième proposition est recevable.

7. En économie aussi, la prétention du pur descriptif d'abord est fallacieuse.

Dans *Le relativisme* dont deux pages viennent d'être citées, [Raymond Boudon](#), au début de son troisième chapitre, titré *Expliquer les croyances*, pose la question : « Faut-il accepter d'autre part l'opposition souvent proclamée entre connaissance normative et connaissance descriptive ? ». Tout au moins en théorie économique, le descriptif est très souvent, voire toujours, du normatif, positif ou négatif. De toute façon, décrire est en soi préconiser de voir les choses ainsi et, dans les affaires économiques, de les administrer en fonction de ce qu'on tient, explicitement ou implicitement, pour normal et anormal. Vouer en premier lieu la théorie économique — la science économique, le socle de l'économie politique — à la description afin d'en assurer la scientificité ? Il est en réalité impossible de s'y tenir, cependant qu'y prétendre est nécessaire pour faire passer des préjugés pour des explications et du particulier pour du général, tout en donnant l'impression de s'en tenir à des considérations impartiales.

8. De la pseudo-définition est indispensable pour se laisser aller à ses partialités.

L'usage de définitions recevables en logique des ensembles finis s'impose à la théorie économique pour les mêmes raisons qu'en d'autres disciplines. La négligence de ces raisons est cependant particulièrement tentante dès qu'il est question d'économie. Cette négligence est, en effet, indispensable pour se laisser aller à ses partialités alors qu'elles participent étroitement à ce que je suis ou crois être au quotidien. C'est pourquoi les dépasser est toujours difficile et même souvent impossible. Le subjectivisme économique, dans ses déclinaisons tant individualistes que collectivistes, a besoin de pseudo-définitions pour paraître rationnel.

9. Les pseudo-définitions font le lit des pétitions de principe.

La pseudo-définition favorise la pétition de principe, à savoir le raisonnement qui tient pour vrai ce qu'il s'agit de démontrer³¹. L'effort d'attention aux faits nécessité par la définition, au sens de ce concept en logique mathématique, ouvre la voie de la démonstration alors que la pétition de principe obstrue cette voie. Prenons un exemple. Je tiens pour vrai que la loi de l'offre et de la demande régit principalement la formation de tous les prix. J'en tire des courbes et des équations, et d'autres sortes de considérations, puis je (me) dis qu'il est « donc » bien vrai, alors que je ne l'ai pas démontré, que la loi de l'offre et de la demande régit principalement la formation de tous les prix. L'évitement de cette pétition de principe vient de lui-même dès que l'attention a été assez aiguisée par l'effort de vraies définitions. L'entendement ne laisse alors plus échapper que : 1) « principalement » ne signifie pas « complémentirement » ; 2) c'est de tous les prix et non pas d'une partie d'entre eux dont il s'agit. Ce « principalement » et ce « tous » ne sont pas conformes aux faits.

10. Soit une denrée agricole dont le prix baisse quand son offre excède sa demande et monte dans le cas contraire.

Le constater n'empêche nullement de se demander : qu'est-ce qui détermine la valeur objective d'échange de cette denrée quand il n'y a ni excès ni insuffisance de son offre sur

³¹ L'extrait cité comporte ici une parenthèse donnant, en allemand, une référence précise dans l'œuvre d'Emmanuel Kant, 1724-1804

sa demande ?³² Même question autrement formulée : que représente la valeur objective d'échange à partir de laquelle il y a éventuellement sous enchérissement ou surenchérissement ? La réponse à cette question achève l'évitement de la pétition de principe de la loi de l'offre et de la demande censée régir **principalement** la formation de **tous** les prix. Une théorisation au moyen de pseudo définitions, de pétitions de principe et d'abus de tiers exclu³³ conforte des préjugés qui en retour facilitent son accréditation. Les allégations sur ce que la théorie économique ne peut pas avoir de commun avec les « sciences dures » sont irrecevables au regard de ce que ces sciences admettent de méthodologiquement plus élémentaire : savoir de quoi au juste il est question.

11. La mathématique de la science économique est d'abord littéraire.

En économie notamment, mieux valent des concepts sans équations de docteur en physique que toutes les équations que l'on voudra traitant de notions. La définition de la définition est un instrument mathématique logiquement indispensable au bon usage du reste de la palette des outils mathématiques dont, en premier lieu, la règle de trois. Le choix de mots et l'assemblage de phrases est un exercice mathématique, où l'on s'efforce au maximum d'exactitude et de complétude dans l'observation dont on est capable, ainsi qu'au minimum de non-contradictions, de pétitions de principe et d'autres sophismes. S'y adonner en tant qu'auteur et lecteur est faire de la mathématique littéraire. L'arithmétique, l'algèbre et la géométrie font, entre autres, partie de la mathématique mécanique. En la matière qui est ici la nôtre, faire de la mathématique littéraire est indispensable pour que l'usage complémentaire d'instruments de mathématique mécanique participe à la résolution exacte de problèmes objectifs. Ne pas pousser cet effort assez loin ouvre la voie à plus de corruptions qu'il pourrait en être évité. Beaucoup de mathématique mécanique en recherche économique ne deviendra un progrès qu'après une quantité significative de mathématique littéraire. Progrès non seulement scientifique mais aussi social : la mathématique littéraire, une fois établie et plus didactiquement exposée, tombe sous le sens commun, alors que la mathématique mécanique ne tombe sous le sens que de la minorité de ses adeptes. Si la rigueur géométrique des discours économiques faisant autorité avait notablement progressé, par exemple depuis les années 1850 ou 1950, la pathologie économique s'en serait trouvée, de façon quasi mathématique, fortement réduite.

12. Le bon usage de la règle de trois n'est pas aussi simple qu'il y paraît.

La règle de trois est très utilisée en économie, comme dans le travail de l'ingénieur, du cuisinier et du médecin, parmi tant d'autres. Dans Le relativisme, ouvrage cité ci-dessus,

³²Il reste fréquemment utile, voire indispensable, de préciser que le **concept** de pétition de principe est distinct de la **notion** de position de principe. Une **position** de principe procède de considérations parmi lesquelles il y a ou non une **pétition** de principe ou plusieurs. Une pétition de principe est toujours ou bien un paralogisme — erreur de raisonnement de bonne foi — ou bien un sophisme — erreur de raisonnement de mauvaise foi... mais assez manifestement [la fiche Pétition de principe de Sophisme.com est tout à fait de bonne foi et dans le mieux de ce qui se trouve sur le même sujet par internet.](#)

³³ Parler, dans ce contexte, de « demande » est une commodité pour distinguer l'une des deux offres en présence. La demande marchande, en tant que catégorie générale opposée à l'offre marchande, n'existe pas, contrairement à l'illusion qu'en donne l'usage de la monnaie. Parlons, c'est pratique, de l'offre et de la demande mais, quand il s'agit d'échanges économiques, n'oublions à aucun instant qu'il s'agit toujours d'une offre en échange d'une offre.

Raymond Boudon nous aide à prendre conscience qu'il y a tout lieu de s'attendre à ce que cette utilisation se prête à des consensus établis sur des idées fausses.

« Dans une célèbre expérience, J. Tooby et L. Cosmides³⁴ ont posé à des médecins la question suivante : " Une maladie a un taux de prévalence de 1/1 000. Il existe un test permettant de détecter sa présence. Ce test a un taux de faux positifs de 5 %. Un individu est soumis à ce test. Le résultat est positif. Quelle est la probabilité pour que l'individu soit effectivement atteint ?" / La question a suscité des réponses fausses et pourtant largement partagées. Une majorité de médecins croient en effet que, dans les conditions décrites, le sujet positif au test a 95 % de chances d'être réellement atteint par la maladie. Si l'on fait la moyenne des réponses des médecins, le sujet positif au test se voit attribuer 56 % de chances d'être malade. Quant à la réponse correcte..., elle est donnée par un peu moins d'un médecin sur cinq, exactement 18 %. / ... le taux de prévalence étant de 1/1 000, sur 100 000 personnes on dénombre en moyenne 100 malades et 99 900 sujets sains... Or ces 99 900 personnes non malades ont 5 chances sur 100 d'être déclarées positives. D'où il suit qu'il y a un peu moins de 5 000 " faux positifs " parmi les 100 000 personnes. Ainsi, la probabilité d'être malade quand on est positif est de $100 / (5\,000 + 100)$, soit un peu inférieure à 2 %. »

En économie, nombreux sont les rapprochements de pourcentages qui n'ont pas la même base 100 ; les proportions par rapport à des agrégats qui permettent de les minorer ou de les majorer ; les corrélations qui donnent l'impression de relations de cause à effet qui n'existent pas ou qui comportent un intermédiaire décisif dont on ne fait pas état ; les problèmes de répartition réputés sans solution objective alors qu'ils en ont une. L'adage est bien connu : on peut tout faire dire aux chiffres, y compris parfois la vérité ; aux chiffres et aux équations, ainsi qu'aux modèles économétriques. L'une des clés de l'économie politique plus pertinente, et partant des politiques économiques elles-mêmes plus pertinentes, est bien sûr de prêter davantage d'attention critique à ce qui se dit le plus couramment d'une part, le plus savamment d'autre part.

13. Le droit scientifique est rigoureux.

J'ai le droit de dire, si j'en suis convaincu, que ce phénomène, quelle que soit sa nature, participe à la configuration des activités économiques ou en résulte. En revanche, je n'ai jamais le droit scientifique d'affirmer que ce phénomène est inhérent à tout ou partie de ces activités sans le démontrer d'une façon ou d'une autre. Il n'y a de science économique épistémologiquement digne de ce nom qu'étant astreinte au respect de cette discipline pour tout ce qu'elle admet de principal. Une application particulièrement importante de cette règle est celle-ci : personne n'a jamais démontré et ne démontrera jamais que l'inclination à la maximisation du profit est inhérente à l'entreprise commerciale. Qu'elle soit savamment articulée ou spontanée, une théorisation de l'économie qui repose sur l'affirmation de cette inclination n'est pas scientifique sur ce point clé. Si s'ajoute à cela que des définitions, au sens de ce concept en logique des ensembles finis, ne s'y trouvent que de manière

³⁴ En note de bas de page 46 de l'ouvrage cité, références à une étude publiée par ces deux chercheurs en 1992.

résiduelle, voire ne s'y trouvent nullement pour tout ce qu'y est admis de principal, alors il ne fait aucun doute que cette théorisation est foncièrement ascientifique.

14. Une théorie économique est établie aussi rationnellement que possible en étant formellement constituée de propositions non seulement explicitement énoncées mais aussi énoncées avant leur argumentation.

Les observations clés, dont l'articulation constitue une théorie, sont faites à force de regarder de ses propres yeux et par le truchement de lectures, de réfléchir crayon en main, de s'égarer jusqu'à retrouver des repères perdus de vue. Pour chacune de ces observations, il n'y a pas d'autre moyen de la mettre méthodiquement à l'épreuve de la raison que de la formuler aussi concisément et précisément qu'on s'en rend capable afin d'en vérifier à plusieurs reprises la recevabilité par l'argumentation qui l'autorise.

De la « *sélection rationnelle des idées* », [Raymond Boudon](#) note qu'elle « *se déploie... de façon nécessairement lente pour une raison essentielle, à savoir que la critique d'une idée n'a guère d'efficacité en elle-même dès lors qu'elle se heurte à l'"opinion" et au "pouvoir social"* »³⁵. On peut une fois de plus illustrer l'analyse de Tocqueville par un exemple qui lui est postérieur de façon à souligner l'importance de sa pensée pour l'intelligence de nos sociétés : celui des innombrables essais critiques, qui de Viktor Kravchenko à Alexandre Soljenitsyne, ont dénoncé le système soviétique, son efficacité et sa cruauté. Ils n'ont ébranlé que les non-croyants : ceux qui n'étaient pas convaincus que le système communiste constituât une réelle alternative au système libéral, à la fois viable et préférable à ce dernier.

1.2. Disons marchand, ou économique, un échange d'un service ou d'un bien contre soit une quantité de monnaie soit un bien ou un service.

1. Pour argumentation de cette proposition, parlons d'échanges de type X et de type Y en considérant d'abord un exemple de chaque.

André fait la vaisselle du restaurant d'Antoine en échange, de type X, d'une quantité de nourriture ou de monnaie. Le nettoyage de la vaisselle est un service rendu. Sa contrepartie est la cession d'une propriété, sous la forme d'une quantité de nourriture ou de monnaie. Jacques cède à Jean du pain contre du vin ou contre une quantité de monnaie. Il y a, dans cet échange, de type Y, cessions réciproques de deux biens.

2. Un échange de type X comme de type Y est un troc quand la contrepartie n'est pas une quantité de monnaie.

Et il est en partie un troc quand la contrepartie n'est pas seulement une quantité de monnaie. Dans une économie où la pratique du troc est devenue très marginale, un énoncé un peu plus court de la proposition 1.2 devient presque suffisant : qualifions de marchand tout échange dont l'un des termes est un service ou une propriété autre qu'une quantité de monnaie et l'autre terme une quantité de monnaie.

³⁵ L'opinion et le pouvoir social au sens de ces mots dans l'œuvre de Tocqueville, et particulièrement dans le second *De la démocratie en Amérique*. Le passage cité se trouve aux pages 189 et 190 de *Tocqueville aujourd'hui* de [Raymond Boudon](#), aux éditions Odile Jacob. Le soulignement est mon fait.

3. Les échanges de type X et Y font partie du même sous-ensemble de contrats comportant obligations réciproques des deux parties.

André fait la vaisselle du restaurant d'Antoine en échange d'une quantité de monnaie qu'il utilise ultérieurement pour acheter un objet vendu par Jacques qui à son tour use de cette quantité de monnaie pour se livrer à un échange de type X ou Y et ainsi de suite.

4. Les échanges économiques sont un sous-ensemble des échanges sociaux.

Tous les échanges économiques sont sociaux, tous les échanges sociaux ne sont pas économiques. Hors des échanges d'une quantité de monnaie contre une autre quantité de monnaie, toutes les contreparties en échange d'une quantité de monnaie sont des marchandises.

5. Mais qu'est-ce au juste qu'une marchandise ?

Et quelles sont les différentes catégories homogènes de marchandises ? Une théorie des échanges marchands, c'est-à-dire des échanges de marchandises, est trop peu élaborée tant qu'elle ne prend pas appui sur une théorie de la marchandise, ou théorie des services et des biens qui ont une valeur d'échange économique.

6. Dresser l'inventaire des sortes de contrepartie en échange d'une quantité de monnaie divise l'ensemble des marchandises en sous-ensembles.

Cette division est superfétatoire si le déterminant principal de n'importe quel prix, ou valeur d'échange, est toujours le même. Dans le cas contraire, le déterminant principal est susceptible de varier d'une sorte de marchandise à l'autre.

7. Pour s'en assurer, une méthode s'impose : postuler le cas contraire quitte à devoir conclure que le déterminant principal est toujours le même.

Donc ne pas s'attarder à la question : d'où vient la valeur (d'échange) de toute chose qui se vend et s'achète ? Lui préférer : d'où vient la valeur (toujours d'échange) de chaque grande sorte de chose qui se vend et s'achète ? En se gardant de toute pétition de principe dont celle, remarque en a déjà été faite, de la loi de l'offre et de la demande en tant que régisseuse des chertés en toute circonstance.

1.3. Tout don, volontaire ou forcé, d'une quantité de monnaie ou d'une autre chose ayant une valeur vénale, est un transfert d'un terme d'échange marchand.

Tout transfert de cette sorte est économique et tout transfert économique est de cette sorte. Le concept de transfert économique est indissociable de celui d'échange économique parce que ce dernier participe à la définition, en logique des ensembles finis, de ce qu'est et n'est pas un transfert économique.

1. Une propriété, ou une prestation de service, possède une valeur marchande, c'est-à-dire une valeur vénale, quand elle est de nature à pouvoir être vendue.

Le verbe « vendre » et l'expression « valeur vénale »³⁶ s'utilisent à propos des termes non monétaires d'échange marchand seulement et non pas aussi des moyens de paiement. Dans

³⁶ Ce n'est que de façon figurée et péjorative que l'adjectif « vénal, ale », au sens propre qui se vend ou peut se vendre, est utilisé pour qualifier un comportement : un juge vénal, un amour vénal, une plume vénale, etc.

ce que les patrimoines économiques comportent se trouvent les soldes créditeurs des comptes en banque et des espèces qui sont des moyens d'achat et de don. L'usage langagier s'en tient au respect d'une distinction dont le bien-fondé théorique est patent, malgré la pétition de principe de la prétendue suprême loi de l'offre et de la demande. Cette suprématie inventée conduit en effet à soutenir, contre les faits, que la monnaie est une richesse économique comme une autre, au motif qu'elle est offerte et demandée.

2. Parler de « transfert de propriété » au lieu de « transfert d'un terme d'échange marchand » convient aussi bien quand il ne fait pas de doute que la propriété dont il s'agit est un terme d'échange économique.

De plus, parler de transfert tout court dans un contexte où il ne fait pas de doute qu'il s'agit du transfert d'un terme d'échange marchand va de soi. Au demeurant, il est plus pertinent de parler de transfert tout court que de « revenu de transfert ». Cette expression amalgame en effet une chose à l'un de ses contraires : de la contrepartie en échange et de la subvention.

3. Tout transfert d'une quantité de monnaie ou d'une autre propriété ayant une valeur marchande est une subvention.

Une subvention est un transfert de pouvoir d'achat. L'impôt est une subvention que le législateur oblige à fournir et qui est utilisée pour procéder à des échanges marchands et pour octroyer des subventions.

4. Les transferts rendus obligatoires par le législateur ne sont pas nécessairement publics.

C'est, par exemple, le cas de l'obligation alimentaire et de la pension éponyme. Au demeurant, le législateur oblige à des échanges marchands, par exemple la souscription d'un contrat d'assurance automobile le cas échéant. La vie familiale impose la nécessité pour les parents de subvenir aux besoins de leurs enfants, ainsi que, parfois, aux enfants de subvenir aux besoins de leurs parents. D'autres circonstances rendent indispensable ou désirable la pratique à titre privé de la subvention. Elle fait aussi bien partie des libertés fondamentales que la pratique de l'échange marchand.

5. Une cotisation obligatoire à un régime d'allocations familiales est un transfert.

En revanche, une cotisation à un régime obligatoire d'assurance, maladie et chômage notamment, est non pas un transfert mais une prime en échange de garanties.

6. Une cotisation à un régime de retraite par répartition et par points n'est pas un transfert puisqu'il y a en contrepartie le service, le moment venu, d'une pension proportionnelle au nombre de points achetés.

Cette sorte de pension est un revenu de quasi-placement tout aussi constitutif d'une rente qu'un revenu de placement. Les rentes viagères par un régime de retraite par répartition **autre que par points** n'en restent pas moins des pensions par transfert.

1.4. L'économie définie a pour objet ce qui est spécifique aux échanges marchands et aux transferts de termes de ces échanges.

1. Les échanges marchands et les transferts de termes de ces échanges font système.

Le système économique n'est pas fermé, bien que les marchandises ne soient échangées, le plus souvent par monnaie interposée, que contre les marchandises³⁷. Outre la création incessante de nouvelles marchandises³⁸, des savoirs techniques et des appareillages juridiques font notamment partie de l'environnement du système économique et participent à son pilotage. En retour, le fonctionnement du système altère son environnement.

2. La science économique a pour objet le système ouvert que la pratique des échanges marchands et des transferts de termes d'échange marchand établit.

Une caractéristique majeure du système économique est d'avoir pour sous-systèmes une organisation monétaire et une organisation fiscale, avec tout ce que ces dispositifs comportent d'approximations empiriques. C'est l'une des raisons pour lesquelles la notion d'équilibre appliquée au système économique est irréaliste.

3. Il n'y a pas de causes subjectives spécifiques à la pratique des échanges et des transferts économiques.

Des causes subjectives qui ne concerneraient **que** les aspects économiques de la vie sociale existeraient si l'appétit de pouvoir d'achat était d'une autre nature que l'appétit de pouvoir ; le désir de posséder par l'échange marchand ou la captation d'un transfert économique d'une nature autre que celle du désir de posséder ; le besoin satisfait par le moyen de l'échange marchand d'une autre nature que le besoin satisfait par l'autoconsommation de sa production ; la mentalité économique d'une autre nature que la mentalité sociale ; l'*homo economicus* un constituant réel de l'*homo sapiens*.

4. Depuis Jean-Baptiste Say, il se répète que l'économie est la production, la distribution et la consommation de richesses.

Cette affirmation, même quand on précise que les richesses en question ne sont que celles qui ont une valeur d'échange marchand, et ne comportent donc notamment pas de « capital humain »³⁹, colporte une pseudo-définition de l'économie. L'argumentation de la proposition suivante expose pourquoi.

³⁷ Argumentation de cette affirmation au chapitre suivant, [proposition 2.11](#). Par atavisme, le mot « marchandise » évoque d'abord un objet matériel. Les prestations échangées contre rémunération n'en doivent pas moins être vues comme étant des marchandises, faute de quoi une chose et son contraire sont soutenues : oui, ces échanges-là sont marchands, à preuve qu'ils déterminent l'existence de marchés ; non, car dans chacun de ces échanges l'un des deux termes n'est pas une marchandise.

³⁸ Toute nouvelle marchandise n'est pas un nouvel objet matériel (voir note précédente).

³⁹ Entre les analyses et les prescriptions économiques qui font usage de la notion de « capital humain » et celles qui se refusent à le faire, il y a en tout état de cause une rupture dont les conséquences ne peuvent pas être que vénielles.

1.5. Le champ de l'économie définie ne comporte que deux productions et aucune consommation.

1. Chez les assureurs, « la production » désigne la vente.

La vente en question est celle de [garanties](#) fournies en contrepartie de primes. En gestion d'entreprise, l'usage de l'expression « production des ventes » est très répandu, cependant que, toujours en entreprise, les autres productions sont économiques par destination. En comptabilité, un « produit » provient toujours d'une vente effectuée ([échange](#)) ou d'une subvention perçue ou à percevoir ([transfert](#)).

2. Deux productions se trouvent dans le champ de l'économie définie.

L'une de ces productions est celle de ventes, en premier lieu par les particuliers ([travail](#), et [placements](#) quand ils sont en échange de leurs rémunérations) ; en second lieu par les entreprises où elle entraîne la production de [marges](#) (positives, nulles ou négatives). L'autre production est celle de [transferts](#) dont notamment ceux de particulier à particulier (dons entre vifs, héritages) ; ceux organisés par la puissance publique pour pourvoir à son financement et aux aides qu'elle octroie ; ceux de particuliers à des associations non commerciales.

3. L'homme ne fait rien sans produire et consommer.

Mais si produire autre chose qu'un [échange](#) ou un [transfert](#) économique et si consommer quoi que ce soit sont des actes reconnus comme étant de nature économique, alors tout acte humain est économique. Or si tout acte de l'homme est plus ou moins réputé économique dans les milieux savants, la distinction d'un sous-ensemble des activités économiques au sein des activités humaines s'efface dans ces milieux.

4. La distinction entre l'économique et le non-économique est respectée au quotidien.

Dès l'âge de raison, nous considérons tous que la vie économique n'est que l'un des aspects de la vie en société, car nous constatons que nos agissements et ceux de nos semblables ne sont pas tous relatifs à l'argent et aux moyens de s'en procurer. L'intuition de l'existence d'une sphère homogène dont l'argent est un instrument principal s'accompagne bien sûr de propos qui utilisent extensivement le qualificatif « économique », facilitant l'accréditation de formulations qui ne sont pas de vraies définitions de ce qu'est cette sphère mais qui n'en font pas moins fonction d'assertions réalistes.

5. Une large part des consommations humaines est d'origine économique.

Des biens et des services achetés entrent dans cette part, après avoir vendu des services et des biens ou reçu une [subvention](#). **Ce n'est pas pour autant que consommer est un acte économique.** Quiconque considère qu'est économique tout ce qui prend part à la possibilité et à la décision d'acheter et de consommer, ou qui est susceptible d'y prendre part, ne reste conséquent qu'en admettant que tout est économique puisque n'importe quoi est susceptible de prendre part à cette possibilité comme à cette décision.

6. Productions et consommations ne sont très fréquemment rendues possibles que par des échanges et des transferts économiques.

Admettre que produire et consommer ne sont pas, en eux-mêmes, des actes économiques ne nie pas cette évidence. Qualités et quantités produites et consommées dépendent largement de l'organisation de la pratique des échanges et des transferts économiques. L'objet d'étude et de réforme constitué par cette organisation suffit à faire le propre, l'utilité et l'importance de la science économique.

7. Cette délimitation, non seulement n'enlève rien ni à la spécificité, ni à l'utilité, ni à l'importance de la science économique, mais tout au contraire les renforce.

Partir de considérations sur la condition humaine et sur la notion d'utilité pour en tirer les élucidations attendues de la science économique expose non seulement au risque de mal philosopher, mais surtout de rater ces élucidations.

8. Une doctrine des causes subjectives de la pratique des échanges économiques fait nécessairement grand cas des notions de besoin, de rareté, d'utilité, de désir, de plaisir, de peine.

Quand une théorisation de l'économie repose sur une telle doctrine, les énoncés qui tiennent lieu de définition de l'économie en sont extraits. Ces énoncés ne définissent rien parce que toutes les activités humaines satisfont un besoin en comblant un manque ; procurent un plaisir ; donnent de la peine. En amalgamant des notions arbitraires, l'économiste en vient forcément à l'économie qui est tout et, par conséquent, rien en particulier, contrairement à ce qui se produit au quotidien. Les portes sont alors grandes ouvertes à des constructions imaginaires au moyen de pétitions de principe. En tout état de cause, l'économie qui est tout, c'est n'importe quoi.

1.6. L'économie définie doit être d'abord étudiée sous l'hypothèse de la perfection monétaire.

1. L'économie est très largement monétarisée.

Les échanges marchands se font presque toujours par l'usage d'une monnaie, et les subventions sont des transferts d'une quantité d'argent le plus fréquemment. Cette commodité est indispensable, à cause du handicap considérable que le troc généralisé et le paiement des impôts en nature constitueraient.

2. Cette commodité a des inconvénients qui ne disparaîtraient que si les monnaies ayant cours étaient si bonnes conservatrices de valeur d'échange qu'une perte ou un gain de pouvoir d'achat ne résulterait jamais de leur utilisation.

La science économique doit-elle se construire d'abord sur l'hypothèse de la perfection monétaire pour ultérieurement mettre au jour, parmi les organisations monétaires observées et concevables, la plus adéquate ? La réponse négative amenuise, ou même annihile, la capacité à trouver la meilleure voie.

3. Le modèle de la concurrence pure et parfaite et l'hypothèse de la perfection monétaire n'ont pas le même statut.

Le modèle de la concurrence pure et parfaite réduit la régulation de la liberté d'offrir par la liberté de choisir à ce qu'elle ne doit pas être pour exister, ainsi que Schumpeter fut l'un

des premiers à le montrer. L'hypothèse de la perfection monétaire neutralise une variable jusqu'à parvenir au discernement de ce que les monnaies qui ont un cours légal doivent perturber le moins possible.

4. Le principe des monnaies à cours légal est si simple qu'on tend à le perdre de vue.

Sur l'espace géographique où une monnaie a cours légal, aucun paiement ne peut être refusé au motif qu'il est fait dans cette monnaie. De la sorte, une monnaie à cours légal est dotée d'un pouvoir libératoire incontestable en droit.

Une monnaie est à cours forcé quand elle est inconvertible en or ou en tout autre métal pouvant servir à l'étalonner. Le cours légal et le cours forcé d'une monnaie sont combinables et dissociables.

1.7. Distinguons, en tant qu'échelles d'observation des phénomènes économiques, la mésonomie, la macronomie et la micronomie.

1. L'histoire de la théorie économique a voulu que la microéconomie comporte sa propre macroéconomie.

Elle a aussi voulu que la macroéconomie keynésienne soit érigée en un corpus sensé se suffire largement à lui-même, aussi bien à des fins économétriques (comptabilité nationale) que politiques (relances économiques).

2. Le réel instauré par la pratique des échanges économiques et des transferts de termes de ces échanges détermine l'existence d'échelles de son observation et de son exploitation.

C'est d'ailleurs pour distinguer deux de ces échelles que les notions de microéconomie et de macroéconomie sont désormais utilisées spontanément.

3. Les investigations dont cet ouvrage rend compte usent de trois échelles.

Afin de ne pas prêter à confusion, des néologismes sont utilisés pour désigner ces échelles : la mésonomie pour la moyenne, la macronomie pour la plus grande, la micronomie pour la plus petite.

4. L'entreprise étant la seule institution qui n'existe qu'à des fins économiques, calons l'échelle mésonomique sur l'entreprise.

Les concepts de la comptabilité générale commerciale sont mésonomiques. L'entreprise en tant qu'entité juridique et son capital sont, entre autres, des objets mésonomiques.

5. Quand l'analyse économique prend en compte ce qui se passe sur un espace géographique, elle est macronomique.

Alors que le taux de profit sur capital d'une entreprise est une grandeur et un régulateur mésonomiques, le taux moyen de profit sur capital pour l'ensemble des entreprises d'un pays est une grandeur et un régulateur macronomiques. Le stock global de capital et celui des emplois sont également des grandeurs et des régulateurs macronomiques. Le phénomène de la répartition du revenu global est macronomique.

6. Les concepts de la comptabilité analytique sont micronomiques.

Plusieurs de ces concepts sont définis et exploités au chapitre 11, sur les prix auxquels les entreprises vendent. Le problème de la fraction de coûts communs à faire entrer dans un prix de revient complet est micronomique.

7. Nous verrons que ce problème est, à tort, réputé sans solution objective.

La portée de cette solution micronomique, nous le constaterons également, est mésonomique et macronomique. Une théorie homogène et complète des prix est faite de constats normatifs dont les uns sont macronomiques, les autres mésonomiques et les derniers micronomiques. La théorie des valeurs d'échange marchand admise en économie politique objective se doit d'aller jusqu'au calcul des prix objectifs de vente des marchandises industrielles (non rares) commercialisées par les entreprises. C'est une preuve de son utilité, de sa cohérence et de sa complétude.

Chapitre 2 – La marchandise

Considérons, dans les échanges économiques, les termes autres que des quantités de monnaie. Les appeler de façon générique « marchandises » aide à mieux saisir la réalité instaurée par la pratique de cette sorte d'échange social. Mais c'est à deux conditions :

- Les propriétés qui déterminent l'appartenance d'un terme d'échange à l'ensemble des marchandises doivent être complètement inventoriées.
- La division de cet ensemble en sous-ensembles doit être assez poussée pour que tous les échanges économiques s'y trouvent répertoriés dans des catégories factuellement homogènes.

Remplir ces conditions se révèle moins abstrait qu'on peut le redouter. Les échanges économiques sont dans nos vies des réalités concrètes.

Remplir ces conditions se révèle aussi plus nécessaire que cela n'apparaît au premier abord. L'aptitude de la théorie économique à franchir le seuil d'une science exacte se joue avant tout dans ses commencements logiques. Si ces derniers font l'impasse sur des distinctions et des relations que les faits établissent, nous construisons notre conception de l'économie sur des dénis de réalité et des raisonnements fallacieux. Nous nous préparons alors mal à extraire de notions qui nous sont familières des concepts qui résistent aux dévoiements que nos sentiments nous susurrent.

Reconnaître la réalité de la division de l'ensemble des services et des biens commerciabes, ou marchandises, constitue un préalable indispensable. Une théorisation de la cherté qui ne prend pas appui sur un tel préalable ne peut, en effet, être qu'au moins en partie imaginaire. Or, bien évidemment, plus la théorisation qui guide le choix d'une politique économique est erronée et moins cette politique se révèle adéquate une fois mise en œuvre.

2.1. Toute marchandise est le produit d'une dépense d'énergie humaine.

1. Il n'y a marchandise que quand il y a mise en vente.

Or, même dans les cas où ce qui est mis en vente provient d'un transfert, la mise en vente elle-même a nécessité une telle dépense. C'est pourquoi toute marchandise est le produit d'une dépense d'énergie humaine, ne serait-ce qu'à raison de la prestation que sa mise en vente nécessite.

2. On peut aussi bien dire : toute marchandise est le produit d'un travail humain.

Mais on doit alors préciser que, dans un tel énoncé, le mot « travail » est utilisé dans l'une de ses trois significations principales. « Travail » désigne, en effet :

- ou bien une dépense d'énergie ;
- ou bien le produit d'une telle dépense ;
- ou bien un emploi.

3. C'est surtout entre le travail en tant que dépense de l'énergie de celui qui le fournit et le travail en tant que produit élaboré au moyen de cette dépense qu'il y a le plus grand risque de confusion.

- La dépense d'énergie du travailleur : sa fatigue, son usure ;

- le produit élaboré au moyen de cette dépense : ouvrage réalisé.

Dans ces conditions, de quoi un salaire est-il le prix ? De la fatigue et de l'usure, ou bien de l'ouvrage ? Qu'achète l'employeur à l'employé (et l'entreprise en nom personnel à son propriétaire en sa qualité de travailleur) ?

4. Les propositions suivantes répondent à ces questions.

En tout état de cause, le réel le plus élémentaire au sujet du salaire est économiquement fondamental. Les automatisations n'y changent rien. Toute marchandise restera le produit d'une dépense d'énergie humaine, même dans le cas des automates assemblés, programmés et réparés par d'autres automates. En tête d'une lignée de robots et de processus automatisés se trouvera, en effet, toujours au moins un produit résultant d'une dépense d'énergie humaine.

5. Tout produit du travail humain – tout ouvrage – n'est pas de ce seul fait une marchandise.

Les produits d'une dépense d'énergie humaine qui ne sont, à aucun moment de leur existence, de la marchandise, sont myriades et, j'y reviens plus loin, plusieurs sont des facteurs de production, aussi bien de marchandises vendues par des entreprises, que de services non commerciaux, les uns publics, les autres privés.

6. La marchandisation abusive a un antidote.

Pour qui veut bien s'en aviser, cela devient vite une évidence. L'antidote est l'attribution à l'ensemble des marchandises de ce qui le fait logiquement fini. Autrement dit, cet antidote est une définition de la marchandise recevable en logique des ensembles finis.

2.2. Le travail en tant que dépense d'énergie humaine n'est pas une marchandise.

1. Le travail, en tant que dépense d'énergie humaine, a été, est et restera un moyen indispensable aux échanges et aux transferts économiques.

Ce moyen indispensable n'est cependant jamais lui-même une marchandise pour la simple raison que c'est un produit — un résultat — d'une dépense d'énergie et de temps qui est échangé contre de l'argent ou directement contre un autre résultat — un autre produit d'une dépense d'énergie humaine.

2. La distinction entre le travail en tant que dépense d'énergie humaine et le travail en tant que produit échangeable n'est pas spéieuse.

Le fait est qu'il y a là deux réalités, certes liées mais néanmoins distinctes. Considérons un exemple. Une très grande pièce montée est commandée à un pâtissier. Ce dernier entreprend la fabrication la veille au soir du jour de livraison. Il y passe toute la nuit, au soussol, car c'est là que se trouve son laboratoire. Le matin, le client qui a passé cette commande arrive à la boutique. La femme du pâtissier prévient son mari depuis le haut de l'escalier. Le pâtissier, qui venait de s'assoupir, se réveille en sursaut et entreprend de monter à la boutique le produit de son travail. Mal réveillé et trop fatigué par sa nuit de labeur, il rate une marche, la pièce montée dévale l'escalier, le chien attiré par l'aubaine engloutit illico une grosse part du gâteau, de toute façon défoncé par sa chute et criblé de débris de porcelaine. Résultat : il y a bel et bien eu dépense d'énergie humaine mais il n'y a plus, pour l'heure, de produit de cette dépense en échange de son paiement par le client.

- 3. Les expressions « prix du travail » et « coût du travail » ne veulent rien dire quand il s'agit du travail en tant que dépense d'énergie humaine.**

Elles ne prennent un sens que lorsqu'il s'agit du travail en tant qu'ouvrage fourni en contrepartie d'un salaire. Cela aussi bien aux fins les plus éminemment pratiques que théoriques.

- 4. Souvent, le salaire ne comprend pas que ce qui est payé directement au salaire.**

En ce cas, il y a également ce qui est payé par l'employeur pour le compte du salaire en tant que tel. De cette part, on peut dire, par distinction avec la part directement payée au salaire, qu'elle est indirecte. Le salaire entier est, alors, la somme de sa part directe et de sa part indirecte.

- 5. Un moyen d'en prendre à son aise avec l'une des réalités économiques les plus élémentaires consiste à parler du « coût du travail » comme s'il pouvait s'agir d'autre chose que du salaire entier.**

Un frein à davantage d'objectivité dans les relations économiques qualifiées de sociales s'en trouve maintenu serré, et d'autant plus fermement que les parts relatives du salaire indirect sont grandes par rapport au salaire direct et au salaire entier. C'est un point très important. Des propositions majeures de politique économique doivent le retenir tant que demeurera la fiction des parts réputées patronales du salaire entier.

2.3. La marchandise primaire est le travail en tant que produit d'une dépense d'énergie humaine.

- 1. Les produits du travail, en échange desquels les travailleurs perçoivent des salaire, entrent dans la composition de toutes les marchandises vendues par les entreprises.**

C'est l'une des raisons pour lesquelles ces produits, qui sont des services, constituent la marchandise primaire. Une autre raison est que cette même marchandise entre dans la production des administrations publiques et des associations à but non commercial. Et à ces deux raisons s'en ajoute une troisième : toutes les organisations, familles comprises, qui emploient du personnel, achètent de la marchandise primaire.

- 2. Tout titulaire d'un revenu du travail le tire de la vente de la marchandise primaire**

Y compris quand ce titulaire n'a pas conscience d'être un marchand, économiquement parlant. Des critiques radicales et injustement inspirées de la vie économique ne resteraient pas aussi fréquentes si ceux qui les colportent voulaient bien reconnaître que la rémunération de leurs travaux fait également d'eux des marchands.

- 3. Nombre de ces marchands le sont malgré eux, mais c'est en évitement du pire.**

Pour donner l'exclusivité à la pratique de la subvention (du don, du transfert), il faut interdire la pratique de l'échange marchand et, par conséquent, interdire aussi le salariat, sous toutes ses formes, portant ainsi très lourdement atteinte à l'exercice des libertés fondamentales.

4. La marchandise primaire étant le service du travail contre sa rémunération, le marché primaire est celui du travail.

Si ce marché est, pour quelques raisons que ce soit, économiquement immature, alors il peut pratiquement se révéler vain d'œuvrer à l'assainissement d'autres marchés avant d'avoir, ne serait-ce qu'en théorie, progressé dans la reconnaissance de ce qui rend le marché du travail plus objectif et plus impartial, donc moins pavé d'injustices. Que ce soit admis ou non, le code du travail est de fait le premier livre du code du commerce.

5. Une économie politique n'est réaliste que si dans ses attendus initiaux elle admet la primauté du marché du travail.

Les attendus initiaux d'une économie politique, à savoir de l'ensemble constitué par des propositions premières de science économique et des préconisations majeures de politique économique (sous ces appellations ou d'autres, cela va de soi), comportent ou ne comportent pas la reconnaissance de la primauté du marché du travail. Or la machine que constitue une économie politique dominante éloigne d'autant plus de la réalité de base instaurée par la pratique des échanges marchands, et des transferts de termes de ces échanges, qu'elle sert à refouler cette reconnaissance. Alors, l'aptitude collective aux réflexes économiques les moins semeurs d'effets pervers s'en trouve diminuée.

6. Ce n'est pas parce que la marchandise primaire est le service du travail qu'il n'existe pas une autre catégorie de marchandise élémentaire.

L'autre catégorie de marchandise élémentaire que le service du travail est, ce chapitre y revient plus avant, le service du placement d'épargne en échange de sa rémunération. Les marchés élémentaires sont ceux du travail et des placements d'épargne. L'absence du plein-emploi est susceptible de provenir davantage de l'état du marché des placements d'épargne que de celui du marché du travail, étant entendu que la corruption par habitudes et dispositions légales inadéquates d'un seul de ces deux marchés est peu probable.

2.4. Une marchandise comprend toujours la fourniture d'un service.

Le service toujours fourni est celui de la mise en vente.

1. Les biens possèdent des caractéristiques dont les services sont dépourvus.

Ils sont stockables et transmissibles. C'est pourquoi « la richesse » est spontanément associée à la possession de biens. Mais, en règle générale, ce qui rend vraiment riche le propriétaire d'un bien immobilier hors du commun n'est pas cette seule propriété ; c'est tout autant le nombre et la variété des personnes employées, d'une façon ou d'une autre, à servir ce propriétaire et sa famille ainsi qu'à travailler à l'entretien et à l'embellissement de la propriété.

2. Dans les propos économiques, l'expression « biens et services » est souvent utilisée.

L'expression « services et biens » rend mieux compte d'une réalité économique de base. Comme précédemment remarqué, la marchandise primaire est un pur service.

3. Matières premières et denrées, produits semi-finis et finis : en viendra-t-on à ce que ce ne soit plus ces objets d'échange économique que le mot « marchandise » évoque d'abord ?

Tout ce que les entreprises vendent n'est, en dernier ressort, produit qu'au moyen de deux services : le service du travail et le service du placement d'épargne.

4. Le travail et le capital, donc ?

Le travail et l'épargne placée. Nous constaterons plus avant qu'en économie politique objective mieux vaut ne désigner par le substantif « capital » que l'un des placements de l'épargne.

2.5. Une marchandise possède une valeur d'usage et une valeur d'échange.

1. La distinction entre valeur d'usage, ou utilité, et valeur d'échange, ou cherté, a été introduite dans la pensée économique par Adam Smith durant la seconde moitié du XVIII^e siècle.

Ce fut dans les termes suivants :

« Il faut observer que le mot valeur a deux significations différentes ; quelquefois il signifie l'utilité d'un objet particulier, et quelquefois il signifie la faculté que donne cet objet d'acheter d'autres marchandises. On peut appeler l'une valeur en usage et l'autre valeur en échange »

Aussitôt après, Smith rejette l'attribution systématique de la cherté à l'utilité :

« Des choses qui ont la plus grande valeur en usage n'ont souvent que peu ou point de valeur en échange. [...] Il n'y a rien de plus utile que l'eau, mais elle ne peut presque rien acheter ; à peine y a-t-il moyen de rien avoir en échange. Un diamant, au contraire, n'a presque aucune valeur quant à l'usage, mais on trouvera fréquemment à l'échanger contre une très grande quantité d'autres marchandises ».

2. Dans la seconde moitié du XIX^e siècle, survint la révolution marginaliste.

Les convaincus du bien-fondé du marginalisme ont une manière qui leur est propre de lire « les anciens auteurs » (professeur Jean Marchal). Sur le *Paradoxe de l'eau et du diamant*, voici ce qu'en a écrit dans les années 1990 le professeur Frédéric Teulon⁴⁰ :

« Ce paradoxe peut être expliqué, en utilisant le concept de rareté. L'eau est un bien vital, mais abondant, en conséquence l'utilité marginale qu'un individu tire de la consommation de la dernière quantité d'eau qu'il utilise est très faible. L'eau sera donc à la marge, faiblement valorisée, en dépit de son immense utilité en ce qui concerne la survie de l'espèce. »

Le bien-fondé du rejet par Adam Smith de l'attribution de la cherté à l'utilité est pourtant aisément vérifiable et largement vérifié. En le contournant par le subterfuge de l'utilité de la dernière quantité, le marginalisme ramène la rareté au rang de déterminant universel de

⁴⁰ Vocabulaire économique, PUF, coll. Que sais-je ? n° 2124, page 88 de l'édition 1996.

la cherté et la « science » économique au sophisme : *ce qui est rare est cher, ce qui est cher est rare*.

3. C'est en contradiction avec Adam Smith puis David Ricardo jugeant que les quantités relatives de travail jouent un grand rôle en matière de cherté.

Dans le premier quart du XIX^e siècle, [David Ricardo](#) endosse ce jugement, mais en excluant les marchandises qui sont définitivement ou temporairement [rares](#), ainsi qu'en tenant compte de ce que certains économistes ont appelé « l'intensité capitalistique », susceptible d'être fort différente d'une production marchande à l'autre – celle de l'extraction de charbon et celle de paniers en osier ou de chaussures, par exemple.

4. En réalité et en situation de concurrence, les prix de l'eau au robinet ou en bouteille dépendent avant tout de [coûts de production](#) et de [profits](#).

Ces coûts dépendent beaucoup eux-mêmes des quantités de travail, nouveau et passé. Les [profits](#) sont à une hauteur normale, variable dans le temps et l'espace, aux conditions exposées plus avant dans le présent traité. [Ricardo](#) affirme très clairement, dès les premiers paragraphes du chapitre 1 de ses *Principes*, qu'il n'existe pas de déterminant commun à toutes les marchandises de leurs valeurs d'échange. Une fois encore, c'est à cause de celles de ces marchandises qui sont [rares](#) — par distinction avec d'autres qui, en plus grand nombre, sont « reproductibles à volonté par l'industrie humaine ».

5. Rien, hors de l'habitude qui en a été prise, ne permet de préjuger l'existence d'un déterminant universel des chertés.

Ce n'est qu'au terme de l'observation de la formation des prix dans chaque [catégorie principale de marchandise](#) qu'il devient de bonne méthode de se prononcer sur cette existence. Donc *ex post* et non *ex ante*, faute de quoi est commise une pétition de principe par affirmation d'une existence dont il convient justement de démontrer que la pratique des [échanges marchands](#) l'établit. Aucune pétition de principe n'est scientifiquement acceptable. C'est l'une des raisons pour lesquelles la solution marginaliste au prétendu paradoxe de l'eau et du diamant est ascientifique. Comme il n'est pas possible de prouver que cette solution fait partie du réel instauré par la pratique des échanges marchands, c'est à l'inutilité de l'utilité marginale pour fonder une théorie générale des [échanges économiques](#) que la raison oblige à s'en tenir, jusqu'à l'éventuelle preuve *ex post* que les fonctions universelles attribuées à l'utilité marginale et à la [rareté](#) existent vraiment.

6. De cette dernière considération découle la raison pour laquelle la [division de l'ensemble des services et des biens commerciâbles en sous-ensembles homogènes](#) est un préalable irremplaçable.

Une théorie de la cherté économique qui ne prend pas appui sur ce préalable se condamne à être au moins en partie imaginaire. Or, bien évidemment, plus la théorie qui guide le choix d'une politique économique est irréaliste et moins cette politique se révèle adéquate une fois mise en œuvre.

7. En économie politique objective, l'expression « valeur d'échange » et le mot « [prix](#) » désignent très exactement le même rapport.

Ce rapport est celui de quantités [échangées](#) à titre marchand, l'usage de loin le plus commode et le plus répandu étant d'exprimer ce rapport par une quantité d'argent (de

monnaie). Répétons-le, car le négliger tire en arrière : ce n'est pas juste après avoir posé la distinction entre deux sortes de valeur qu'il est possible d'instruire en assez bonne connaissance de cause la question de savoir si toutes les valeurs d'échange marchand ont ou n'ont pas davantage en commun que d'être des prix.

2.6 Les monnaies ayant cours ne sont pas des marchandises.

1. Une monnaie ayant cours est un instrument qui a pour utilité d'être accepté en échange d'une marchandise et, plus généralement, en paiement.

La valeur d'usage des monnaies ayant cours est réduite au fait qu'elles ont une valeur d'échange et, plus largement, un pouvoir libératoire. Beaucoup de transferts de pouvoir d'achat sont effectués, et souvent ne peuvent l'être, que de façon monétaire.

2. Les utilités des marchandises ne sont pas réduites au fait qu'elles ont une valeur d'échange.

Les utilités des monnaies ayant cours sont, elles, réduites au fait qu'elles ont une valeur libératoire et qu'elles peuvent être changées contre d'autres monnaies ayant cours.

3. L'utilité d'une monnaie ayant cours tient au fait qu'elle n'est pas une marchandise.

Une liasse de billets de banque est transformable en marchandise si on la met sous verre et dans un cadre ces billets, puis que l'on vend l'objet ainsi fabriqué. Si cette œuvre trouve acquéreur au prix demandé et si ce prix est réglé en monnaie, alors cette dernière est employée comme un instrument, qui n'est pas une marchandise puisque son utilité, ou valeur d'usage, réside entièrement dans sa valeur d'échange.

4. Des billets, des pièces et d'autres instruments de paiement qui n'ont plus cours deviennent des marchandises quand ils sont mis en vente auprès de collectionneurs.

Une conception de l'économie qui admet que les monnaies ayant cours sont des marchandises comme les autres, ou presque comme les autres, repose sur la transformation inachevée de la notion de marchandise en un concept proprement dit.

5. Dans le *Vocabulaire économique* cité en argumentation de la proposition précédente, il n'y a pas d'entrée « Marchandise ».

Dans l'index de chacun des deux tomes de l'*Économie politique* de Raymond Barre, il n'y a également pas d'entrée au mot « Marchandise ». Dans le *Dictionnaire économique et financier* publié par Le Seuil, il en va de même⁴¹. Etc., etc., etc. C'est à croire, contre toute évidence, que les échanges économiques n'ont pas en propre d'avoir pour termes ou bien une marchandise et une quantité de monnaie, ou bien deux marchandises en cas de troc. C'est aussi à croire qu'il n'y a pas de nécessité logique à utiliser en science économique, dans le même sens, les expressions « échange marchand », « échange de marchandise »,

⁴¹ Mais dès sa première édition en 1975, il y a une entrée « Marchandisage »... qui renvoie à « Merchandising - Ajustement des caractéristiques d'un produit aux fins de commercialisation ».

« échange économique », faute de quoi une vraie définition⁴² de l'objet de cette science est inarticulable.

2.7. Les moyens élémentaires de toute production humaine sont du savoir accumulé, des ressources naturelles, du travail nouveau.

1. Les techniques et les théories enseignées aux apprentis sont du savoir accumulé.

En plus des savoirs et savoir-faire nouveaux, des anciens tombent en désuétude et sont parfois redécouverts plusieurs générations après. Toutes les théories sont des moyens de production. Qu'une théorie soit plus radicalement fausse que vraie n'y change rien. Les théories économiques ou prétendues telles ne font pas exception. Que ces dernières puissent être, elles aussi, à l'origine d'altération des pratiques, est on ne peut plus normal. Il semble même qu'il faille aller plus loin. La succession de plusieurs modes de management et courants de pensée économique, en l'espace d'une génération ou deux, n'est-elle pas souvent davantage le produit d'une incapacité persistante que d'une véritable innovation ?

2. Les ressources naturelles exploitées par l'homme lui procurent de l'énergie et des matériaux.

Par la dépense de sa propre énergie physique et mentale, l'homme tire du rayonnement solaire, de la flore, des terres arables, de la faune, de sous-sols, du vent et de l'eau de l'énergie et des matériaux. Il faut à tous les vivants consommer de manière incessante des ressources naturelles pour continuer à vivre et, dans le cas de l'homme, à modifier ses conditions de vie.

3. Au musée des ressources naturelles fameuses dans l'histoire de la pensée économique, se trouvent entre autres l'air, l'eau et le diamant, l'or.

L'air s'y trouve à cause de sa gratuité, dans les circonstances ordinaires, alors que son utilité est vitale. L'eau potable et le diamant s'y trouvent à cause de la moindre cherté de l'eau, alors que son utilité est vitale et que celle du diamant en tant que parure ne l'est pas. L'or s'y trouve à cause de ce qu'a été son utilisation monétaire, en matière d'étalonnage de toutes les autres valeurs d'échange marchand. Ce n'est pas pour autant que l'air, l'eau, le diamant et l'or sont en eux-mêmes de la marchandise.

4. Qui dit travail nouveau des hommes, dit nouvelle dépense d'énergie humaine.

Dans la vie quotidienne, le travail est opposé aux loisirs. C'est inévitable. Cela ne doit cependant pas faire illusion. Les activités de loisir nécessitent aussi du travail, en tant que dépense d'énergie et exposition à la fatigue de ceux qui s'y livrent. Et même dormir, c'est en ce sens du travail ! Souvent le résultat des activités de loisir n'est pas seulement l'agrément qu'elles procurent. Des services et des biens y sont produits, sans entrer dans le circuit économique dès lors qu'ils ne sont ni mis en vente ni donnés, ni volés.

⁴² [2] Une acception du mot « économie » conforme à ce qu'est une définition en logique des ensembles finis. Cette conformité est indispensable à la fixation de ce que la science économique a en propre de traiter et la politique économique en propre de gérer – ce que donc l'économie politique a, dans la vie en société, en propre d'étudier et de guider.

2.8. Aucun des trois moyens élémentaires de production n'est une marchandise.

Le travail en tant que dépense d'énergie humaine n'est pas une marchandise, comme déjà indiqué ci-dessus.

1. X possède deux pains et un savoir, Y manque de pain et ne possède pas ce savoir.

X offre à Y, ou Y demande à X, l'un des deux pains et le savoir. L'autre partie accepte. Que le pain soit vendu ou donné par X à Y ne changera rien au fait que la propriété de ce pain passera de X à Y. Mais qu'en est-il du savoir ? Le savoir que X aura transmis à Y **restera en la possession** de X et Y aura la faculté de le transmettre à Z sans ni pouvoir ni devoir renoncer à sa possession.

2. Le savoir n'est pas en lui-même une marchandise.

Le savoir n'est pas en lui-même une marchandise parce qu'il ne suffit jamais d'en détenir pour être en mesure d'en faire un objet de commerce. Il faut toujours y ajouter du travail nouveau, ne serait-ce que pour trouver un acheteur ou un donataire puis, très souvent, pour être en mesure de lui fournir la chose convenue. Soit une personne dont le bagage de connaissances et l'art d'en tirer des expositions particulièrement claires et convaincantes sont grands. Cette personne ne peut tirer des revenus de ses connaissances et de son talent que si elle publie, professe, ou conseille, toutes activités qui nécessitent de sa part un travail nouveau.

3. Une bougie mise en vente ou donnée est un objet économique.

De Joseph E. Stiglitz, dans *Un autre monde*⁴³ :

*« ... car le savoir est ce que les économistes appellent un 'bien public' : potentiellement, tout le monde peut en bénéficier. [...] Thomas Jefferson, troisième président des États-Unis, l'a dit de façon bien plus poétique en assimilant le savoir à une bougie : quand elle en allume une autre, sa lumière ne diminue pas*⁴⁴.

Alors qu'une bougie mise en vente ou donnée est un objet économique, le savoir n'est pas en soi un objet économique à cause de la différence indiquée ci-dessus, en 1.

4. Une ressource naturelle n'est pas en elle-même une marchandise.

Comme pour le savoir, une ressource naturelle ne suffit jamais pour être en mesure d'en faire un objet de commerce. Même s'il n'y a qu'à cueillir ou pêcher puis à mettre en vente ou donner, encore faut-il le travail nouveau de la cueillette ou de la pêche puis de la mise en vente ou du transfert. Etc.

5. Soit un village situé au seul endroit qui permet d'admirer un paysage naturel exceptionnel.

Ses habitants s'avisent qu'ils pourraient tirer de substantiels revenus de ce don que la nature leur a fait. Au terme d'une homérique bagarre juridique avec les autorités de tutelle de leur commune, ils obtiennent l'autorisation d'installer et de mettre en service des péages aux entrées de leur village. Après plusieurs années pendant lesquelles il fallut amortir d'une

⁴³ Fayard, 2006.

⁴⁴ Pages 160 et 161.

part les notes d'honoraires des avocats qui gagnèrent la bataille juridique, et d'autre part l'investissement nécessité par l'installation des postes de péage, leur entreprise commune devint bénéficiaire. Le paysage exceptionnel se révéla être une ressource naturelle qui, comme toute autre ressource naturelle, n'était pas en elle-même suffisante au départ pour en faire un objet de commerce.

6. Faut-il pour autant considérer que toute ressource naturelle est un bien public ?

En vérité, aucune ressource naturelle n'est en soi un objet économique, à l'instar de toute connaissance. Les déclarations et les négociations sur les objets économiques constitutifs des patrimoines privés et publics doivent tenir compte de cette vérité, faute de quoi elles sont entachées de deux contrevérités : non seulement aucun moyen élémentaire de production n'est en soi un objet économique, mais aussi il n'y a de patrimoines économiques que constitués d'objets économiques, à savoir de choses qui ont une valeur d'échange marchand.

2.9 Une marchandise est une fourniture qui a été mise en vente et qui n'a pas encore trouvé preneur.

Les prestations de service échangées contre un revenu du travail sont des fournitures économiques, comme le sont les services du placement d'épargne échangés contre leur rémunération.

1. Une fourniture qui peut être vendue mais qui n'est pas mise en vente n'est pas une marchandise.

Et une fourniture qui, après avoir été mis en vente, a trouvé preneur n'est **plus** une marchandise. Il y a toutefois une notable exception : lorsque l'achat est par une entreprise afin d'en faire tout ou partie d'une revente.

2. Le marchandage est systématique là où toujours demander un rabais au vendeur, quitte à différer l'achat jusqu'à l'obtenir, est soit entré soit resté dans les mœurs.

La propension au marchandage⁴⁵ est attisée par l'accréditation de deux **préceptes arbitraires et antilibéraux** (voir plus avant), tenus en économie politique subjective pour inhérents à la pratique des échanges marchands : 1) le but de l'entreprise privée non coopérative est, affirme-t-on, de dégager le maximum de profit⁴⁶ ; 2) la loi de l'offre et de la demande règle principalement ou exclusivement le prix de toutes les marchandises, dont en premier lieu celui du travail en échange de sa rémunération, assure-t-on.

3. Ces deux préceptes et les pseudo-définitions de l'économie attisent la marchandisation sans limite.

Le mot « marchandisation », dont l'apparition dans le vocabulaire français date selon Le Robert de 1978, tend à être utilisé dans le même sens que « commercialisation », comme

⁴⁵ Mot dont l'un des sens est : contrat illégal par lequel un sous-entrepreneur s'engage à faire effectuer un travail par une main-d'œuvre recrutée à cet effet, sans fournir de matériaux.

⁴⁶ Une coopérative gérée de telle sorte qu'elle dégage le maximum de ristournes à distribuer à ses sociétaires adopte ce but *ipso facto*.

en préparation à la vente d'organes naturels du corps humain et à la gestation pour autrui, entre autres extensions dangereuses du catalogue des objets économiques.

2.10. Toute fourniture qui est une marchandise a donc cinq propriétés.

Les services du placement d'épargne échangés contre leur rémunération sont des fournitures économiques, tout comme le sont les prestations de service échangées contre un revenu du travail.

1. Une marchandise est une fourniture qui a pour propriétés :

- 1) d'être le produit d'une dépense d'énergie humaine,
- 2) de comprendre toujours la fourniture d'au moins un service,
- 3) d'avoir une autre utilité que d'être un instrument d'échange,
- 4) de ne pas être un moyen élémentaire de production,
- 5) d'avoir été mis en vente et de ne pas avoir encore trouvé preneur.

2. De l'ensemble des marchandises sont exclus :

- 1) Le travail en tant que dépense d'énergie humaine ;
- 2) Les monnaies ayant cours ;
- 3) Le savoir, autrement dit la connaissance ;
- 4) Les ressources naturelles.

Tenir constamment compte de ces quatre exclusions évite des erreurs de théorie et de politique économiques. Ce n'est pas négligeable car l'économie politique est un réseau de chemins où des fourches mal ou non fléchées conduisent dans des impasses.

3. Ce qu'il est aujourd'hui malencontreusement bien porté d'appeler « l'économie de la connaissance » n'est qu'une continuation.

L'expression « économie de la connaissance » est malencontreuse parce que la connaissance n'est pas en elle-même, et quoi qu'il en soit dit, un objet économique. La dynamique qu'elle désigne n'est, en économie proprement dite, rien d'autre qu'une augmentation de la proportion du nombre de marchandises dont l'élaboration et la commercialisation, ainsi qu'assez souvent l'utilisation, requièrent des qualifications qui naguère n'existaient pas. Les réalités économiques les plus élémentaires ne s'en trouvent pas modifiées, cette observation valant pour la robotisation, avec vraisemblablement des prescripteurs du versement d'un salaire à des robots, ces derniers procédant ensuite au paiement de leurs cotisations...

4. La santé, la vie, l'éducation et la justice n'ont pas de prix, au sens économique de ce mot.

En principe, elles ne sont à **aucun instant** des marchandises. Et pourtant elles ont, ô combien, leurs utilités respectives !

Toutefois, prêtres, présidents, professeurs, policiers, notaires, ministres, militaires, médecins, maires, magistrats, infirmiers, huissiers, gardiens, éducateurs, députés, conseillers, avocats – en dehors des cas où ils assument leur fonction **sans** être rétribués – n'en sont pas moins **tous des marchands**, vendeurs de leurs prestations de service en échange d'un salaire, quand bien même il est dit de ce dernier qu'il constitue des

émoluments, des honoraires, un traitement, une solde, etc. Quand cela est admis, en arriver à un seul « régime social » est plus aisé.

5. L'économie improprement dite « de la santé » comporte la dispense de soins au moyen d'échanges marchands et de transferts de pouvoir d'achat.

Des médecins, patrons de leur Ordre en tête, s'ingénient à ne pas tenir ouvertement compte des contraintes économiques auxquelles ils n'ont pas le pouvoir, ni en vérité le devoir moral, de se soustraire. L'une de leurs trouvailles a été de nommer « patientèle » ce qui est bel et bien leur clientèle. Leurs prestations, hors des cas où elles sont fournies bénévolement (notamment aux indigents, le Serment d'Hippocrate y obligeant), sont des marchandises dans leur aspect économique et ont un prix qu'aucune assurance ne justifie honnêtement de majorer ou de minorer.

2.11 Le plus souvent par monnaie interposée, les marchandises ne sont échangées que contre d'autres marchandises.

1. Au chapitre 1, la deuxième proposition pose une convention.

1.2. Disons « marchand », ou « économique », un échange d'un service ou d'un bien contre soit une quantité de monnaie soit un bien ou un service.

Dans ce même chapitre, la quatrième proposition pose la convention de l'objet de l'économie définie.

2. Il va de soi qu'un service rendu doit lui-même être une marchandise pour être le terme d'un échange marchand.

C'est par conventions de désignations que les marchandises ne sont en définitive échangées que contre des marchandises. Mais ces conventions étant une prise en compte de réalités incontestables, il est à coup sûr vrai que les marchandises ne sont en définitive échangées que contre des marchandises.

3. Cette vérité en établit trois autres.

Ces autres vérités sont relatives aux subventions (4 ci-dessous), à la marchandise primaire (5 ci-dessous), à l'offre et la demande (6 à 8 ci-dessous). Selon qu'elles sont pleinement prises en compte ou plus ou moins éludées, il en résulte des conceptions divergentes de l'économie et, plus généralement, de la vie sociale. L'affaire est donc politiquement de grande importance.

4. Les subventions transfèrent du pouvoir d'achat qui, d'une façon ou d'une autre, provient de la vente de marchandises.

En d'autres termes, pour qu'il y ait des achats, il faut qu'il y ait d'abord eu des ventes. Ou encore, avec « demande » pour « achats » et « offre » pour ventes, pour qu'il y ait de la demande, il faut d'abord qu'il y ait eu de l'offre. Plus précisément, pour qu'il y ait de la demande de produits finis, il faut qu'y ait d'abord eu l'offre de la marchandise primaire, c'est à-dire celle d'emplois en contrepartie de salaires. Encore plus précisément, pour qu'il y ait davantage de demande de produits finis, il faut avant tout qu'il y ait davantage d'offres d'emplois procurant un pouvoir d'achat lui-même orienté à la hausse.

5. L'augmentation durable du volume et de la qualité des échanges marchands dépend de l'augmentation elle-même durable du volume et de la qualité des échanges de la marchandise primaire.

Il n'y a véritablement croissance économique que quand il y a au moins autant de créations que de disparitions d'emplois stables et que le pouvoir d'achat des salaires augmente. Quel est le ressort le plus approprié pour y parvenir ? La pertinence d'une théorie et d'une politique économiques dépend beaucoup de la réponse qu'elles apportent à cette question.

6. Les parties prenantes aux échanges marchands sont toutes à la fois offreuses et demandeuses.

C'est totalement et immédiatement évident dans le cas du troc. Cela reste vrai quand l'un des deux termes de l'échange marchand est une quantité de monnaie. Dans ce dernier cas, pour l'une des deux parties, l'offre est constituée d'une marchandise et la demande d'une quantité de monnaie. Pour l'autre partie, c'est l'inverse : l'offre est constituée d'une quantité de monnaie et la demande d'une marchandise.

7. Dans le cas de l'employeur et de l'employé, qui est l'offreur et qui est le demandeur ?

L'employeur est demandeur d'un service et offreur d'un salaire. L'employé est demandeur d'un salaire et offreur d'un service. L'usage mettant davantage l'accent sur le salaire que sur sa contrepartie, il est convenu de considérer que l'offreur est l'employeur et le demandeur l'employé ou le chercheur d'un emploi. En réalité, les deux sont offreurs et demandeurs, l'un d'une marchandise, l'autre de son paiement.

8. En bien des discours économiques, « offre » veut dire « production » et « demande » « consommation ».

En vertu de ces acceptions, certains considèrent que l'offre est le générateur des [échanges marchands](#). D'autres affirment que c'est la demande. La question est de savoir par où et comment se réamorce sans cesse l'échange des [marchandises contre les marchandises](#). Les notions ambivalentes d'offre et de demande ne procurent pas de façon sûre la meilleure réponse parce qu'elles sont ambivalentes.

2.12. L'ensemble des marchandises comprend deux sous-ensembles : celui des [marchandises élémentaires](#) et celui des [marchandises composées](#).

1. Page suivante, la proposition 2.13 définit en extension le sous-ensemble des marchandises élémentaires.

La proposition [2.14](#) définit, en compréhension, le sous-ensemble des [marchandises composées](#).

2. Une marchandise est ou bien [élémentaire](#) ou bien [composée](#).

Par la distinction entre marchandises élémentaires et marchandises composées, l'ensemble des marchandises est complètement divisé en deux sous-ensembles. C'est un premier pas dans l'établissement de la [typologie](#) des marchandises.

2.13. Il y a deux sortes de marchandise élémentaire, l'une fournie par les travailleurs, l'autre par les épargnants.

Autrement dit, une marchandise élémentaire est soit une marchandise primaire soit un placement d'épargne.

1. La marchandise primaire est l'une des deux sortes de marchandise élémentaire.

La marchandise primaire n'est constituée **que** des prestations de service échangées par les travailleurs contre des salaires. Cette dernière spécification, « contre des salaires », n'est cependant tout à fait vraie que lorsque le concept économique de salaire est extrait du cadre juridique où il est amputé par le critère du lien de subordination⁴⁷. **Toutes les dénominations attribuées aux rémunérations du travail sont des salaires, économiquement parlant.** Les gages, les jetons de présence, les piges dans certains cas sont, entre autres, des salaires. Les piges dans d'autres cas et les honoraires des professions libérales sont du chiffre d'affaires. Un médecin, un avocat, un architecte, etc., affecte une partie de ce chiffre d'affaires à la rémunération de son travail, c'est-à-dire à son salaire et le cas échéant à ceux de ses employés. L'employeur d'un travailleur « à son compte » est son entreprise.

2. Sur la scène économique, les acteurs jouent fréquemment plusieurs rôles.

Jadis, distinguer la classe des propriétaires fonciers de celle des capitalistes et de celle des travailleurs fut conforme à la réalité sociale. Depuis, affecter ces **rôles** à des catégories de la population est apparu de moins en moins conforme aux faits. Des saliariés sont, par ailleurs, employeurs de personnel domestique. Leur rôle d'employeur n'en est pas moins distinct de leur rôle de saliarié. Des saliariés sont, par ailleurs, actionnaires. Leur rôle d'actionnaire n'en est pas moins distinct de leur rôle de saliarié, comme de leur rôle de client d'entreprises et de contribuable.

3. Mieux vaut en analyse économique ne pas considérer que toute mise de côté constitue une « épargne ».

Les mises de côté constituées par un particulier et par une entreprise ne sont qu'apparemment assimilables les unes aux autres. La thésaurisation d'un ménage est de l'épargne, mais qu'il ne place pas.

4. En première approche, n'appelons épargne que celles de ces mises de côté qui sont le fait de particuliers.

Quand un particulier place en échange d'intérêts ou de profits, c'est dans son rôle d'épargnant qu'il devient fournisseur de l'une des deux sortes de marchandise élémentaire. En y regardant de plus près, nous constaterons dans la suite du précédent chapitre l'existence d'une autre catégorie d'épargnants que les particuliers⁴⁸.

⁴⁷ Le « lien de subordination » est un critère extra-économique parce que, dans tous les échanges marchands, dont celui entre un employeur et un employé, le contrat est synallagmatique, c'est-à-dire qu'il comporte des obligations réciproques et par conséquent, en droit et en fait, une subordination réciproque.

⁴⁸ Cette autre catégorie ne comprend **pas** les entreprises, **tous** établissements financiers compris.

5. Les créateurs initiaux de richesse économique, à savoir de valeur d'échange marchand, sont les individus.

Certes des organisations, dont les entreprises, sont des moyens indispensables à cette création. Mais ce sont les aptitudes industrieuses d'une population qui sont d'abord à l'origine de sa prospérité, ce qui n'empêche pas maints patrons d'affirmer que les entreprises sont seules créatrices de richesse économique — propagande, quand tu nous tiens.

2.14 Toute marchandise composée est produite au moyen de l'achat de plusieurs marchandises dont l'une est généralement l'ouvrage fourni par au moins un individu.

En usant de conventions terminologiques posées ci-dessus, on peut tout aussi bien dire : toute marchandise composée est produite au moyen de l'achat de plusieurs marchandises dont l'une est généralement la marchandise élémentaire et primaire, toujours échangée en contrepartie d'un salaire.

Ce constat est, bien entendu, à rapprocher de celui, déjà fait et plus général, que les marchandises sont échangées contre les marchandises.

6. Les apports en nature et en industrie à une société commerciale, nouvelle ou déjà constituée, sont des créations de marchandise.

Cette marchandise⁴⁹, échangée contre une fraction de la propriété et des bénéfices de l'entreprise, entre dans (participe à) la composition de la marchandise vendue par l'entreprise.

7. Fonctionnaires, Françoise et François vendent une partie de la récolte d'un jardin qu'ils cultivent.

Pour la partie de la récolte qu'ils vendent, ils créent de la marchandise composée et, qu'ils le reconnaissent ou non, une entreprise qui durera tant qu'ils continueront à vendre cette part du produit de leur travail. Le complément de revenu qu'ils en tirent est une création de valeur d'échange économique. La part de leur récolte qu'ils consomment et celle qu'ils donnent n'entrant pas dans le circuit des échanges marchands, la faire entrer dans un agrégat économique n'a pas lieu d'être en économie définie alors qu'au côté d'évaluations monétaires du même genre elle trouve sa place en économie tentaculaire.

8. Ceci pose un problème politique et éthique de fond.

Voulons-nous pousser l'économie à devenir aussi définie ou aussi tentaculaire qu'il est possible de la faire ?

2.15. Les entreprises ne vendent que des marchandises composées.

1. Un bien meuble ou immeuble mis en vente par le particulier qui en est propriétaire est une marchandise composée.

Les entreprises juridiquement établies en tant que telles n'ont pas l'exclusivité de la vente de marchandises composées. Cela n'a rien d'incompatible avec le fait que toutes les

⁴⁹ Apports en nature : biens corporels (terrain, immeuble, machine, etc.) et incorporels (brevet, créances, clientèle, etc.). Apports en industrie : ceux d'une activité professionnelle que l'apporteur a déjà exercée.

entreprises, dont celles qu'il est d'usage de ne pas déclarer comme étant des entreprises – notamment parce qu'elles ne durent que le temps d'une seule transaction –, ne vendent que de la [marchandise composée](#).

2. L'ensemble des marchandises n'est défini que si l'ensemble des entreprises l'est.

En [économie définie](#), les définitions doivent être conformes à ce qu'est une définition en logique des ensembles finis. Si ce n'est pas le cas, l'économie politique, aussi objective que ses architectes s'appliquent à la faire, est plus floue que ce qui en réalité est propre à la pratique des [échanges marchands](#). D'où, ici, le [chapitre suivant](#) sur l'entreprise, avec en tête une définition pas encore courante de l'objet appelé « entreprise ».

3. Sur ce point économique comme pour plusieurs autres, l'administration publique qui par nécessité serre au plus près le réel marchand est celle des impôts.

Pour y parvenir, cette administration use de la catégorisation « entreprise de fait ». C'est ainsi qu'un inspecteur des impôts considérera volontiers qu'un particulier qui vend régulièrement à son voisinage des légumes qu'il cultive dans son jardin a créé et exploite une entreprise.

4. Il arrive qu'une même fourniture soit ou bien une marchandise élémentaire ou bien une marchandise composée.

Cela dépend du fournisseur. Si c'est un individu qui ne demande en échange que du salaire, la prestation qu'il vend est de la marchandise élémentaire. Si c'est une entreprise, la prestation qui lui est achetée est de la marchandise composée. Par exemple, si je paie une personne qui nettoie les vitres de mon logement, j'achète de la marchandise élémentaire ; en revanche, si le même service m'est fourni par une entreprise de nettoyage, j'achète de la [marchandise composée](#).

5. Comme toutes les autres entreprises, les établissements financiers ne vendent que des marchandises composées.

Soit un emprunteur pouvant se faire prêter contre intérêts une somme d'argent par un particulier ou par un établissement financier ou une autre sorte d'entreprise. Si l'emprunteur choisit de contracter avec le particulier, il achète une marchandise élémentaire. S'il choisit l'entreprise, il achète une marchandise composée.

2.16. Seuls les particuliers vendent les deux sortes de [marchandise élémentaire](#).

1. La marchandise primaire est l'une des deux sortes de marchandise élémentaire.

La [marchandise primaire](#) est le service du travail fourni, en échange de sa rémunération, par un individu. **Seuls les particuliers vendent la marchandise primaire.**

2. L'autre marchandise élémentaire est le [placement d'épargne](#) en contrepartie de sa rémunération.

Beaucoup de particuliers fournissent ce service, mais ils ne sont pas les seuls. Des associations non commerciales, dont des fondations, en font autant. C'est pourquoi l'ensemble des fournisseurs de l'une **et** de l'autre sorte de [marchandise élémentaire](#) ne comporte que des particuliers.

2.17 Seuls des particuliers et des associations non commerciales ont des revenus et épargnent.

Les arguments ci-dessous sont communs avec, plus loin, ceux de la proposition 8.1 : appelons revenu global la somme du revenu total des placements d'épargne et du revenu total du travail.

1. N'appelons revenu que la contrepartie de l'échange d'une marchandise élémentaire.

La marchandise élémentaire est un service ou bien du travail ou bien du placement d'épargne. Quand cette marchandise est le service du travail, sa contrepartie est un revenu du travail génériquement appelé salaire. Quand elle est le service du placement, sa contrepartie est un revenu de l'épargne. Des intérêts ou des profits constituent cette seconde sorte de revenu.

La distinction entre revenu et transfert est nécessaire pour une raison péremptoire. Les flux de dons, constitués pour une grosse part par ceux qui sont forcés au moyen d'impôts et de cotisations obligatoires, proviennent de **prélèvements** sur les revenus proprement dits. L'expression « revenu de transfert » est contradictoire parce que dans l'économie d'un ménage un produit, au sens de ce mot en comptabilité, est toujours ou bien un revenu obtenu en échange de la fourniture d'un service ou bien une subvention.

2. Les revenus du travail ne sont perçus que par des particuliers.

Assimiler à un revenu le produit des ventes d'une entreprise ou le produit des impôts fait perdre de vue ce que les revenus des particuliers ont de spécifique et de primordial. Dire d'une allocation perçue par un particulier qu'elle est un revenu (de transfert) a le même effet.

3. Seuls des particuliers et des associations non commerciales épargnent.

Assimiler à une « épargne » les réserves constituées par les entreprises fait perdre de vue ce que l'épargne des particuliers et des associations non commerciales a de spécifique et de primordial.

4. Seuls des particuliers et des associations non commerciales perçoivent des revenus de l'épargne.

Des particuliers et des associations non commerciales vendent le placement de leur épargne. Cette vente est celle d'une marchandise élémentaire. Les chiffres d'affaires des entreprises proviennent de la vente de marchandises composées ; dire de ces chiffres qu'ils sont les revenus des entreprises brouille la perception de la réalité économique. Les recettes fiscales sont des transferts imposés et non pas des contreparties d'échanges marchands ; dire de ces recettes qu'elles sont les revenus de la fonction publique brouille la perception de la réalité économique.

5. Une réalité primordiale est liée aux revenus.

L'économie existe pour les particuliers et leurs associations non commerciales et par eux, en premier et dernier ressort – par et pour les individus et les familles. Les attributions à d'autres organisations, entreprises incluses, des prérogatives des fournisseurs de

marchandise élémentaire mettent en contradiction avec la réalité. La raison doit d'autant plus refuser ces attributions que leurs sous-entendus politiques sont très maladroits.

2.18. L'ensemble des marchandises élémentaires qui sont des placements comporte deux sous-ensembles qui ont respectivement pour contreparties des intérêts et des profits.

1. Examinons deux cas de placement effectué par un particulier ou une association non commerciale X.

Dans le premier cas, X prête une somme d'argent ou une autre sorte d'objet moyennant l'engagement pris par l'emprunteur Y de restituer à X le prêt à l'échéance convenue. Dans le deuxième cas : X apporte à l'entreprise Y une somme d'argent ou une autre sorte d'objet qui lui procure soit la propriété partielle ou totale de l'entreprise Y soit seulement la qualité de sociétaire (coopératives). Dans les deux cas, X reste propriétaire de ce qu'il a placé.

2. Dans les deux cas, le service fourni par X à Y n'est le terme d'un échange marchand que si Y fournit à X la rémunération constitutive de l'autre terme.

Le service fourni par X à Y n'est pas le terme d'un échange marchand entre X et Y lorsqu'arrive ce qui suit. Y estime normal que la rémunération du service fourni par X vienne au moment de la liquidation de son placement à Z. Faire de l'échange entre X et Z un **substitut** de l'échange entre X et Y constitue une infraction au capitalisme d'échange, autrement dit au capitalisme de rendement, par distinction d'avec le capitalisme de plus-value.

3. En cas de prêt, le placement est temporaire et sous engagement de restitution par l'emprunteur de la chose prêtée.

Dans le deuxième cas, le placement est permanent, sans engagement de restitution à un terme prédéterminé. Parler de prêt et de **crédit** dans le premier cas et d'apport en **capital** ou en fonds propres dans le deuxième cas paraît être la convention de vocabulaire la plus spontanément utilisée pour rendre compte de cette différence. Tenons-nous-en à cette convention, quitte à la compléter si le besoin s'en fait sentir.

4. Un placement dans le financement permanent d'une entreprise n'est donc le terme d'un échange marchand que si les distributions de tout ou partie des bénéfices de l'entreprise le rémunèrent.

Nous conviendrons plus avant de n'appeler profits que ces distributions. En même temps, nous reprendrons l'usage qui à propos d'un placement rémunéré consiste à parler de son rendement.

2.19. Il y a deux sortes de marchandises composées : les marchandises rares et les marchandises industrielles.

1. Des marchandises composées sont reproductibles à volonté par l'industrie humaine alors que d'autres ne le sont pas.

Cette observation a été introduite dans la théorie économique par David Ricardo (1772-1823), dès les premiers paragraphes du premier chapitre *Des principes de l'économie*

politique et de l'impôt⁵⁰. L'économie politique néoclassique ([marginaliste](#)) passe outre à cette observation, dont il ne fait pourtant aucun doute qu'elle est si fondamentale dans l'œuvre de Ricardo **et dans les faits** que ses tenants vont trop vite en besogne quand ils estiment continuateurs de cette œuvre. Logiquement et à cause de l'observation fort explicitement introduite par Ricardo, voir citation ci-dessous, la théorisation néoclassique est en contradiction avec l'économie politique classique, version Ricardo⁵¹.

2. La manière dont [Ricardo](#) a extrait de la notion générale de [rareté](#) le concept de rareté économique est exemplaire.

Du quatrième au sixième paragraphe de la section 1 de son chapitre 1, *On Value*, de *On The Principles of Political Economy, and Taxation*, Ricardo a écrit (ci-dessous en italiques et avec débuts de ligne calés sur la gauche ; traduction en français, qui est mon fait, en caractères droits et alignement du texte à droite)⁵²:

There are some commodities, the value of which is determined by their scarcity alone. No labour can increase the quantity of such goods, and therefore their value cannot be lowered by an increased supply. Some rare statues and pictures, scarce books and coins, wines of peculiar quality, which can be made only from grapes grown on a particular soil, of which there is a very limited quantity, are all of this description. Their value is wholly independent of the quantity of labour originally necessary to produce them, and varies with the varying wealth and inclinations of those who are desirous to possess them.

Il y a des [marchandises](#) dont la [valeur d'échange](#) n'est déterminée que par leur [rareté](#). Nul travail ne peut augmenter la quantité de tels biens et leur valeur d'échange ne peut pas baisser par suite d'une augmentation de leur offre. Des statues et des peintures fameuses, des livres et des médailles rares, des vins de grande qualité qui ne peuvent être obtenus qu'à partir de raisins cultivés sur des sols particuliers dont il n'existe qu'une très petite quantité, sont tous de cette sorte. Leur valeur d'échange est entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été originellement nécessaire pour les produire et dépend des inconstantes fortunes et envies de ceux qui ont le désir de les posséder.

These commodities, however, form a very small part of the mass of commodities who are daily exchanged on the market. By far the greatest part of those goods which are the objects of desire, are procured by labour; and they may be multiplied, not in one country alone, but in many, almost without any assignable limit, if we are disposed to bestow the labour necessary to obtain them.

⁵⁰ Première édition en 1817, troisième et dernière du vivant de son auteur en 1821

⁵¹ L'observation sur la rareté introduite par Ricardo a joué un si grand rôle, par sa négligence, que le verbatim de cette introduction figure deux fois dans le présent précis.

⁵² Dans la dernière édition du vivant de Ricardo, le chapitre 1 comporte 7 sections. La section 1 comporte 21 paragraphes. C'est donc bien au début de ses principes d'économie politique qu'il a placé son observation sur la [rareté](#), laquelle a joué depuis un temps immémorial un grand rôle par le syllogisme tout aussi fameux que logiquement irrecevable : puisque ce qui est rare est cher, la cherté procède de la rareté.

Ces marchandises, cependant, constituent une très petite part de la masse de celles qui sont quotidiennement échangées sur le marché. De loin le plus grand nombre des marchandises qui sont l'objet de nos désirs procèdent d'un travail [tel qu'elles] peuvent être multipliées, non dans un seul pays mais en de nombreux, à peu près sans aucune limite assignable quand on est disposé à consacrer le travail nécessaire à leur obtention.

In speaking then of commodities, of their exchangeable value, and of the laws which regulate their relative prices, we mean always such commodities only as can be increased in quantity by the exertion of human industry, and on the production of which competition operates without restraint.

En parlant donc des marchandises, de leur valeur d'échange et des lois qui régissent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut être accrue par l'exercice de l'industrie humaine et sur la production desquelles s'exerce une concurrence sans entrave.

3. Une marchandise n'est économiquement rare que lorsqu'elle ne peut pas être, définitivement ou temporairement, produite à volonté par l'industrie humaine.

L'espace foncier et l'immobilier, dès lors qu'ils font l'objet de mises en vente et d'expropriations indemnisées par la force publique, constituent une marchandise rare dont l'importance sociale et les retombées économiques sont considérables.

Dans les autres ressources qui engendrent de la rareté économique se trouvent des minerais et des combustibles d'origine fossile. Leurs exploitations créent et entretiennent des **mannes** aux frais des acheteurs : qui de nos jours n'a jamais entendu parler de rente pétrolière ?⁵³

4. À la lumière des précédentes considérations, nous convenons de dire des marchandises composées dont aucune industrie ne peut augmenter la quantité qu'elles forment le sous-ensemble des marchandises rares.

Symétriquement, nous convenons de dire des marchandises composées qui sont produites ou dupliquées en série par l'industrie humaine qu'elles forment le sous-ensemble des marchandises industrielles.

5. Presque tous les objets de collection deviennent, quand ils sont mis en vente, des marchandises rares.

Alors que le déterminant unique ou principal du prix d'une marchandise rare est le procédé de la vente au plus offrant ou au plus vite acceptant, les prix effectifs des marchandises de

⁵³ | Rente, définition | La rente tirée par un ménage de ses placements et la rente pétrolière, ou jadis la rente foncière des grands propriétaires de terres agricoles, n'ont en commun que d'être encore désignées par le même mot. C'est malheureux. Dans la rente tirée de la location d'une propriété, il n'y a pas de plus-value. Dans la rente que des placements de son épargne procurent à un particulier n'entre pas forcément de la plus-value. Dans la rente pétrolière, comme pour d'autres rentes engendrées par de la rareté économique, il y a surtout ou exclusivement de la plus-value. Un moyen de distinguer ces deux sortes de rente consiste à parler de « manne pétrolière / boursière / immobilière / aurifère / etc. » afin que rente redevienne étroitement associé à un autre substantif qui en est dérivé : rentabilité.

nature à être reproductibles à volonté sont ramenés vers leurs niveaux suffisants, à plusieurs conditions qui sont exposées dans la suite (chapitre 11, plus particulièrement).

6. Des théories des prix sont articulées comme s'il n'existait que des marchandises rares.

Dans l'ensemble des marchandises se trouvent un sous-ensemble de marchandises élémentaires et un sous-ensemble de marchandises composées. Dans l'ensemble des marchandises composées se trouvent un sous-ensemble restreint de marchandises rares et un très grand sous-ensemble de marchandises industrielles. Ces faits étant irréfutables, la seule façon de les évacuer d'une conception de l'économie est de les passer sous silence afin de continuer à faire de la rareté le *deus ex machina* du système économique — voir manuels d'enseignement secondaire et supérieur ès « sciences économiques » qui entonnent dès leurs premières pages cette antienne et ne cessent d'y revenir.

2.20. Les marchandises industrielles sont pour les unes produites en série et pour les autres dupliquées en série.

Marchandises industrielles : marchandises composées que l'industrie humaine peut produire sans aucune limite assignable pour autant qu'elle s'en donne les moyens.

1. La production de dix mille automobiles ou ordinateurs identiques nécessite, après les études et les essais qui ont conduit à l'élaboration du modèle, dix mille assemblages du même objet.

Automobiles et ordinateurs sont produits en série. En revanche, la production de dix mille exemplaires du même progiciel nécessite d'en assembler un exemplaire dûment testé puis de le faire copier dix mille fois. Pareillement, la production de dix mille exemplaires d'un livre nécessite d'en établir un jeu d'épreuves puis de faire imprimer et relier dix mille exemplaires. Progiciels et livres sont dupliqués en série.

2. La vente d'une marchandise industrielle produite en série transfère un droit de propriété auquel son vendeur renonce.

C'est également le cas de la vente de certaines marchandises dupliquées en série. Mais pour d'autres, le droit transféré est strictement limité à l'usage du produit. Pour illustrer ce point, comparons ce que sont les droits de l'acheteur d'un livre et les droits de l'acheteur d'un progiciel.

- L'acheteur d'un livre sur papier n'a pas le droit d'en faire une copie intégrale, mais il a le droit de revendre ce livre.
- L'acheteur final d'un progiciel a généralement le droit d'en faire des copies à son seul usage (sauvegardes), mais pas celui de revendre l'exemplaire qu'il a acheté ou une copie de cet exemplaire.

3. Pour une marchandise industrielle dupliquée en série, la notoriété que les prescripteurs les plus influents lui confèrent joue un rôle économique souvent plus important que pour une marchandise industrielle produite en série.

Comparons, pour exemples, ce qui se passe dans le cas des progiciels et des livres d'une part, des ordinateurs et du mobilier d'autre part. Pour les logiciels et les livres, la quantité vendue est fortement dépendante de l'appréciation des prescripteurs les plus influents. Leur

prix, pour autant qu'il reste inférieur au niveau jugé excessif par ces prescripteurs, n'a souvent plus qu'un effet marginal sur la quantité vendue.

2.21. L'ensemble des marchandises comporte six sous-ensembles.

Dans chacune des catégories notées ci-dessous 1) à 6), comment se forment les prix ? Les prix de toutes les marchandises, quelles que soient leur catégorie, ont-ils un même déterminant ?

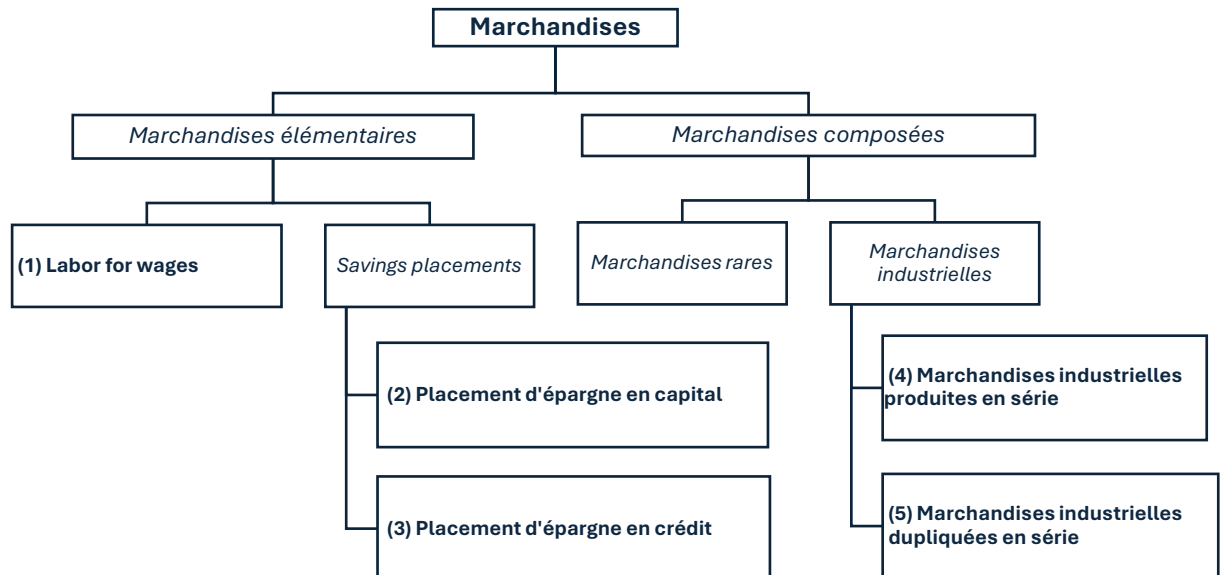


Figure 1 - Catégories de marchandise

1. Travail en contrepartie d'un salaire⁵⁴
2. Placement d'épargne en capital⁵⁵
3. Placement d'épargne en crédit⁵⁶
4. Marchandises rares⁵⁷
5. Marchandises industrielles produites en série⁵⁸
6. Marchandises industrielles dupliquées en série⁵⁹

⁵⁴ Au sens indiqué dans l'argumentation de la [proposition 2.13](#)

⁵⁵ En capital, à savoir en financement à proprement parler permanent d'une entreprise. Soit une entreprise à créer ou transformer de telle façon qu'elle ne soit pas endettée. Pour y parvenir, il est indispensable qu'il n'y ait chroniquement dans son financement (donc au passif de son bilan) que du capital, sans aucun crédit (emprunt, crédit-bail, crédit fournisseur), de même qu'aucun affacturage à l'actif de son bilan.

⁵⁶ En crédit, à savoir en dépôts remboursables et rémunérés par des intérêts et non pas par de la distribution de bénéfice. Les obligations sont des placements en crédit. Les formateurs, les banquiers et les journalistes épris de « finance moderne » ont particulièrement tendance à tenir des propos tels que le crédit n'y est plus qu'une sorte de capital, et inversement, comme si par cet amalgame l'économie pouvait ne pas s'en trouver plus exposée à des crises.

⁵⁷ [Proposition 2.19.](#)

⁵⁸ [Proposition 2.20, argument 2.](#)

⁵⁹ [Proposition 2.20, argument 1.](#)

2.22. Les catégories d'échange économique sont les mêmes que les catégories de marchandises.

1. Trois nomenclatures économiques sont identiques.

La nomenclature des marchandises est la même que la **nomenclature des échanges marchands** et la **nomenclature des prix**, quand ce dernier mot désigne les valeurs d'échange économique.

2. L'une des différences entre le capital (avance permanente) et le crédit (avance temporaire) est que seul le premier est un financement indispensable à la création et au fonctionnement d'une entreprise.

C'est pourquoi une théorie des prix qui n'a pas dans ses éléments une théorie du taux normal de rémunération du placement en capital est défectueuse. La fourniture du financement indispensable à la création et au fonctionnement d'une entreprise entre, en effet, dans le schéma général de l'échange économique. C'est particulièrement manifeste dans le cas des sociétés commerciales qui, par leurs statuts, se donnent pour règle : à vous seuls, fournisseurs de mon financement permanent, la rémunération de votre prestation de service par une part de mes bénéfices. La règle à laquelle se tiennent les établissements de crédit est tout aussi logique et nécessaire : à vous, mes clients, les avances remboursables que je vous fournis, à moi les intérêts par lesquels vous rémunérez ma prestation de service.

2.23. L'existence ou non d'un déterminant de tous les prix doit se déduire de l'étude des prix par catégorie de marchandise.

Ce point crucial de méthode est mentionné au chapitre 1.

1. Le déterminant principal de n'importe quelle valeur d'échange économique, ou **prix**, est-il toujours le même ?

Pour le déceler, une méthode s'impose : tout au long d'une enquête sur la formation des prix de chaque catégorie homogène de marchandise, postuler que ce n'est pas le cas, quitte à devoir conclure que dans la formation de tous les prix se trouve le même déterminant.

2. Si tous les prix n'ont en commun de n'être que des valeurs d'échange, alors il n'y a pas d'autres réalités primordiales à retenir en théorie économique de la valeur que celles dont le présent chapitre fait état.

La marchandise primaire et élémentaire est fournie par le travailleur en échange de la rémunération de sa prestation de service. L'autre marchandise élémentaire est fournie par l'épargnant en échange de la rémunération de sa prestation de service. La prospérité et la qualité de vie d'une population et de chacun des individus qui la composent dépendent beaucoup de la quantité et de la qualité du travail et des placements d'épargne de ses membres.

3. Le travail des hommes est le fait général auquel il semble le plus réaliste, le plus objectif et le plus nécessaire d'associer l'argent, et plus largement la vie économique.

Dans beaucoup de propos et de comportements, l'argent n'est pas associé au travail des hommes ou l'est très faiblement. Toute somme d'argent n'en constitue pas moins un pouvoir

d'achat qui est le produit du travail ancien et nouveau d'hommes. Il n'y a là rien d'idéologique, au sens péjoratif de cet adjectif.

4. Quelle mentalité économique pourvoit le mieux à l'élévation de la qualité de vie ?

Est-ce celle qui met le plus l'accent sur les déterminants subjectifs, ou objectifs, des valeurs d'échange économique ? Quelle option favorise davantage tant le sérieux dans la gestion des affaires publiques que la longévité et les autres qualités des produits manufacturés ? Le scepticisme politique du corps électoral serait-il ce qu'il est devenu si les réponses courantes aux deux précédentes questions étaient différentes de ce qu'elles sont ?

2.24. Différentier prix et coûts répond à une nécessité.

1. « Prix » pour la valeur d'échange demandée ou acceptée par un vendeur, « coût » pour la valeur d'échange offerte ou acceptée par un acheteur.

Une valeur d'échange acceptée par un vendeur est pour lui un produit, au sens de ce mot en comptabilité. Une valeur d'échange acceptée par un acheteur est pour lui une charge, au sens de ce mot en comptabilité.

2. Le vocabulaire des comptables et des contrôleurs de gestion utilise fréquemment la distinction entre prix et coûts.

Il en va de même dans la vie courante. Les prix des vendeurs sont, une fois l'échange conclu, des coûts pour les acheteurs.

3. Utiliser les mots prix et « coût » comme il vient d'être dit n'est pas seulement commode.

Certains parlent de « coût du capital », mais se refusent ou répugnent à parler de « prix du capital ». D'autres admettent qu'un taux de profit distribué sur capital est un prix, mais se refusent ou répugnent à parler de « coût du capital ».

La réalité des échanges économiques fait que tout prix est, pour le coéchangiste, un coût. La valeur d'échange de toute marchandise étant un prix et un coût, toute rémunération du travail et du placement en capital est un prix et un coût.

4. Partir du constat que des prix de marchandises composées tendent à être des sommes de coûts amorce une explication.

Le niveau de cherté de ces marchandises, souvent produites en grandes séries, n'est pas arbitraire. Mais quels sont les déterminants des rémunérations des épargnants et des travailleurs ? Pour que l'explication prenne corps, il faut qu'elle comporte deux élucidations, l'une sur la formation des prix de la marchandise élémentaire et primaire qu'est le service du travail en échange de sa rémunération, l'autre sur la formation des prix du service des mises en capital.

5. Là se pose un problème d'ordre.

D'abord l'élucidation de la formation du prix du travail ou d'abord l'élucidation de la formation du prix du capital ? Est-ce que dans la formation du prix du travail, le coût du capital intervient ? Ou bien est-ce au contraire dans la formation du prix du capital que le coût du travail intervient ?

Chapitre 3 – L'entreprise

Les effets de la conception dominante de l'entreprise retentissent sans cesse. Or les raisons d'être objectives de cet organe et ses autres spécificités principales restent jusqu'à présent trop souvent passées sous silence. Quelques observations établissent que ce refoulement n'est ni souhaitable ni fatal :

- L'entreprise est la seule entité qui n'existe que pour la pratique d'échanges marchands.
 - Les entreprises ne sont pas inéluctablement asservies à un maximum à l'avantage de leurs propriétaires ou dirigeants. Le maximum de profit et le maximum de plus-value ne font pas partie des normes que l'économie de marché oblige les entreprises à respecter. Le but du maximum de profit est inutile et dangereux, le considérer comme impératif est antilibéral, l'alternative du maximum de plus-value est encore plus contestable. La « refondation sociale » sans une refondation de la doctrine du profit bute sur une impossibilité.
 - Les entrepreneurs ont des responsabilités économiques qui sont toutes sociales.
 - Les entreprises ne sont pas des sujets fiscaux (3.5).
 - Les entreprises ont deux autres spécificités (3.6, 3.7).

3.1. L'entreprise est la seule entité qui n'existe que pour la pratique d'échanges marchands.

On peut aussi bien dire : l'entreprise est la seule entité qui n'existe que pour la pratique d'échanges économiques.

1. Cette proposition est une définition au sens de ce concept en logique des ensembles finis.

La définition de l'ensemble des entreprises, par la propriété commune à tous ses éléments et à eux seuls, vaut pour toute entreprise indépendamment de :

- son statut juridique ;
- sa durée d'existence ;
- son appartenance sectorielle : agricole, artisanale, financière, industrielle, libérale, entre autres ;
- sa propriété, privée ou publique ou mixte ;
- son immatriculation ou sa non-immatriculation en tant qu'entreprise.

Une définition étant aussi une convention de vocabulaire⁶⁰, nous convenons d'appeler en économie entreprise tout court l'entreprise commerciale, avec ses autres principales spécificités passées en revue dans la suite du chapitre.

⁶⁰ Définition, désignation | Tel mot ou telle expression pour désigner une définition, au sens de ce concept en logique des ensembles finis, a toujours de l'importance. Le choix d'une dénomination peut cependant être arbitraire parce que, tout compte fait, plusieurs vocables conviennent aussi bien.

2. Toutes les entreprises humaines ne sont évidemment pas commerciales.

Les familles n'existent pas que pour la pratique d'[échanges marchands](#). L'homme se livre à d'autres sortes d'échange. Ses entreprises sont bien loin d'être toutes commerciales. Les États n'existent pas que pour la pratique d'échanges marchands.

3. L'assimilation d'un État à une entreprise est abusive.

Elle n'en reste pas moins fréquente, la reconnaissance des principales spécificités de l'entreprise étant encore trop peu répandue. Le camouflage d'anomalies en est facilité. Les réformateurs de l'administration publique qui ne le voient pas prennent pour des avancées ce qui se révèle à l'expérience être des reculs.

4. Les entreprises sont des carrefours de marchés.

Des [épargnants](#) y font des [placements](#) contre [rémunération](#). Des travailleurs y fournissent des [prestations](#) contre leur rémunération. D'autres fournisseurs l'approvisionnent. Des clients lui achètent ce qu'elle met en vente. Seulement dans les entreprises se pratiquent des échanges marchands de ces différentes catégories.

5. Les entreprises sont créatrices de débouchés.

Cette création s'opère par trois sortes d'offres. Les unes sont faites à des [épargnants](#), les autres à des travailleurs, les troisièmes à des clients.

Ces offres sont indispensables à l'augmentation du pouvoir d'achat en circulation, dont les faiseurs sont en dernier ressort, des [épargnants](#) et des travailleurs. Les managers en sont, eux, des organisateurs.

Les entreprises sont économiquement indispensables à cause des débouchés qu'elles créent et qu'elles entretiennent.

6. Dire des entreprises qu'elles sont les créatrices de richesse et de valeur est tendancieux.

Il faut d'abord préciser de quelle richesse et quelle valeur il s'agit. Cette richesse est **marchande**. Cette valeur est d'[échange marchand](#), en conjonction avec de l'utilité, ou valeur d'usage.

En vérité, les entreprises **participent** à la création de richesse marchande et de valeur d'échange économique ainsi que d'utilités. Cette participation contribue à rendre les entreprises économiquement indispensables. Mais **l'acte créateur de valeur d'échange marchand est l'échange de [marchandises élémentaires](#)**. La population tire ses [revenus](#) de la vente de ces marchandises-là. Or les entreprises n'en sont pas les seules acheteuses.

Il convient néanmoins de garder présent à l'esprit l'une des exclusivités des entreprises. Elles seules achètent aux [épargnants](#) le [placement en capital](#), au sens univoque dans lequel nous serons conduits à utiliser ce mot.

7. [L'échange marchand](#) est un acte dont la morale est potentiellement aussi positive que celle du [don](#).

Inversement, le don économique est un acte dont la morale est potentiellement aussi positive que celle de [l'échange marchand](#). Le refoulement de cette reconnaissance affecte la manière dont les entreprises sont généralement gérées.

3.2 Les entreprises ne sont pas inéluctablement asservies à un maximum à l'avantage de leurs propriétaires ou dirigeants.

1. Le maximum de profit et le maximum de plus-value ne font pas partie des normes que l'économie de marché oblige les entreprises à respecter.

Ce constat est l'un de ceux que la pensée économique aujourd'hui dominante refoule. Les entreprises pour quoi faire ? La réponse la plus fréquente jaillit : pour faire gagner le plus d'argent possible à leurs propriétaires et chefs ! Beaucoup de ceux qui voient ainsi estiment la morale sauve pourvu qu'il y ait bon usage de cet argent, mais sans expliquer pourquoi en une telle matière la fin justifierait les moyens.

2. Le but du **maximum de profit** est inutile et dangereux.

Le « pape du management », l'américain **Peter F. Drucker**⁶¹, a écrit au sujet du maximum de profit ce que voici⁶² :

« Si l'on demande à un homme d'affaires type de définir une entreprise, il répondra probablement que c'est une organisation qui doit faire du bénéfice. L'économiste type donnera probablement la même réponse. Cette réponse n'est pas seulement fausse, elle est sans rapport avec les faits. »

« La théorie économique prépondérante de l'entreprise et du comportement dans le domaine des affaires, la maximalisation du profit – ce qui est simplement une façon compliquée d'exprimer la vieille rengaine de l'achat à bon marché et de la vente à un prix élevé – peuvent, plus ou moins, expliquer la façon dont travaillait Richard Sears. Ce qu'elle ne saurait expliquer, c'est la façon dont fonctionne Sears Roebuck ou toute autre entreprise commerciale, ou la façon dont ces affaires devraient fonctionner. Le concept de maximisation du profit est, en fait, dénué de sens. »

« Les économistes contemporains se rendent bien compte de ce qui précède mais ils essaient quand même de préserver leurs théorèmes. Joël Dean, un des plus brillants et des plus créatifs parmi ces économistes, continue à soutenir cette proposition. Il la définit comme suit :

" La théorie économique pose l'hypothèse fondamentale que la maximalisation du profit est l'objectif de base de toute entreprise. Cependant, dans un passé récent, ce concept a acquis, pour les théoriciens, une application restreinte :

- 1) *au long terme ;*
- 2) *au revenu du management plutôt qu'au revenu des propriétaires ;*
- 3) *à l'inclusion d'un revenu non financier comme, par exemple, à un accroissement du temps de loisir des cadres supérieurs surchargés et à*

⁶¹ Voir les références à [Peter Drucker](#) dans Wikipedia.

⁶² *Management : Tasks, Responsibilities, Practices*, première édition en 1974 par William Heinemann Ltd. La citation est extraite du chapitre 6. Les premiers passages de ce chapitre sont reproduits, en anglais et *in extenso*, en [annexe](#).

l'établissement de rapports plus amicaux entre niveaux hiérarchiques au sein de l'entreprise ;

4) enfin, à l'acceptation de considérations spéciales, telles que la limitation de la concurrence, le maintien du contrôle du management, la prévision des augmentations de salaires et la prévention de procès. On voit donc que ce concept est devenu tellement général et vague qu'il semble correspondre à la plupart des objectifs de l'homme en général. "

« Un concept aussi général et aussi vague n'est plus un concept. C'est une autre façon de dire : " Je ne sais pas et je ne comprends pas ". Un théorème que l'on souhaite maintenir, alors qu'il n'existe plus en fait, cesse indubitablement d'avoir un sens ou une utilité quelconque.

« Le danger du concept de maximalisation du profit est qu'il transforme la notion de rentabilité en mythe. (...)

« Le profit et la rentabilité sont toutefois plus cruciaux pour la société dans son ensemble que pour l'affaire individuelle. La rentabilité n'est pas l'objectif de l'entreprise et du monde des affaires. C'est plutôt un facteur limitatif. (...) Si les hommes d'affaires étaient remplacés par des archanges aux postes de direction, la rentabilité continuerait à être un de leurs principaux soucis, en dépit de l'absence totale d'intérêt personnel de ces mêmes archanges pour la notion de profit. (...)

« Ce qui est à la base [du postulat du maximum de profit] est le fait de croire, à tort, que ce qui motive un individu – donc en principe la motivation pour le profit de l'homme d'affaires – explique son comportement ou l'aide à choisir ce qu'il faut faire. On peut même suspecter la réalité d'un concept tel que la motivation du profit : ce concept fut inventé par les économistes classiques pour expliquer leur théorie de l'équilibre statique [cette dernière précision établit qu'il s'agit d'économistes néoclassiques et non pas classiques]. Il n'y a jamais eu aucune preuve de l'existence de la motivation du profit. Nous avons, depuis longtemps, découvert la véritable explication du phénomène de changement et de croissance économique que la motivation de profit avait été censée expliquer, à l'origine.

« Savoir s'il existe ou s'il n'existe pas une motivation pour le profit ne nous aide pas à comprendre l'entreprise, le profit et la rentabilité. Le fait que James Smith soit dans les affaires pour faire du profit ne concerne que lui et son ange gardien. Cela ne nous apprend rien sur ce que fait cet individu et sur la façon dont il fonctionne. Nous n'apprenons rien sur le travail d'un prospecteur d'uranium dans le désert du Nevada lorsqu'il nous est dit qu'il essaie de faire fortune. Nous n'apprenons rien sur le travail d'un spécialiste des maladies cardiaques lorsqu'il nous est dit qu'il essaie de gagner de l'argent ou même s'il nous est dit qu'il veut faire du bien à l'humanité. La motivation du profit et la maximalisation des profits qui en dérive sont inutiles à la compréhension d'une entreprise, de son objectif et de son management.

« En fait, le concept est plus qu'inutile. Il est dangereux. C'est une des causes principales de la mauvaise interprétation de la nature du profit dans notre société et

de la profonde hostilité vis-à-vis du concept de profit qui sont parmi les dangers les plus menaçants d'une société industrielle. Ce concept est en grande partie responsable des pires erreurs de nos gouvernements – tant aux États-Unis qu'en Europe occidentale –, erreurs qui reposent entièrement sur une mauvaise interprétation de la fonction et de l'objectif d'une entreprise commerciale. Ce concept est responsable, en grande partie, de la croyance communément répandue qu'il existe une contradiction inhérente entre le profit et la capacité que peut avoir une entreprise d'apporter une contribution sociale. En réalité, une entreprise ne peut apporter une contribution sociale que si elle est très rentable. Disons tout crûment qu'une entreprise en faillite ne sera probablement ni un bon endroit où travailler, ni un membre désirable d'une communauté, bien qu'il semble que certains de nos sociologues paraissent croire le contraire. »

3. L'impératif du maximum de profit est antilibéral.

La liberté d'entreprendre comporte le libre choix de fins licites. Quand le maximum de profit est élevé au rang d'un impératif, le libre choix des fins est moins pratiqué. L'exercice de la liberté d'entreprendre s'en trouve appauvri. Les réductions de concurrence prolifèrent, car elles sont indispensables pour faire en sorte qu'une entreprise soit asservie au maximum d'enrichissement de ses propriétaires et dirigeants.

4. L'alternative du maximum de plus-value est encore plus contestable.

Je suis propriétaire d'un bien immobilier ; je le mets en location ; le locataire se met à ne régler qu'une fraction du loyer convenu. Je lui demande pourquoi ; il me répond que la hausse de l'immobilier pourvoit à mon enrichissement. C'est évidemment inacceptable.

C'est pourtant ce qu'un courant de doctrine incite les sociétés commerciales à faire. Limiter les dividendes à une faible fraction du bénéfice, voire ne pas distribuer du tout de dividende, fait partie du scénario afin qu'en s'en remettant « au marché », et autant que possible en le manipulant sans se faire prendre, la plus-value, encaissée au moment de la liquidation du placement, atteigne un niveau confortable au moins mirobolant au mieux.

5. Un taux suffisant de profit sur capital est-il une norme qu'une économie de marché est à même de faire prévaloir ?

Postuler une réponse positive à cette question est méthodologiquement fautif. Mais il l'est également de placer au commencement de la théorie de l'économie de marché un *a priori* qui détourne de l'apport d'une réponse positive au cours de l'élaboration théorique.

6. Une affirmation sur une sorte de gain est une définition à une condition.

La propriété que cette affirmation énonce doit indiquer ce que ce gain a de spécifique et qui le perçoit, faute de quoi sa définition, au sens de ce concept en logique des ensembles non flous, est en trompe l'œil.

7. Ce qui est avéré pour n'importe quel gain n'est pas un élément de définition de l'un d'entre eux.

Tous les gains, ceux acquis aux jeux de hasard compris, ont en commun de constituer un but pour quelqu'un (en toute rigueur, une chose n'a pas de but et une entreprise est une chose) ; d'être exposés à la recherche de leur plus possible ; de nécessiter la prise d'un risque

de perte d'une mise ou d'une situation ou des deux ; de pouvoir être considérés comme une « récompense ».

8. Les propos sur le profit qui ne font que reprendre ce que tous les gains ont en commun nuisent à la qualité du « dialogue social ».

Au premier rang de ces propos, il y a : « Le profit est le but de l'entreprise » ou « Le maximum de profit est le but de l'entreprise » (sic, dans les deux cas, pour ce qui est « de l'entreprise »). Sa variante « L'entreprise est une association pour le profit » (Medef, 2007) conforte plus cette croyance qu'elle ne contribue à la faire évoluer. Dans la même veine, la « prime de risque » et la « récompense » sont convoquées pour justifier le profit.

La mise en avant de considérations objectives spécifiques à la problématique de la propriété d'entreprise s'en trouve laissée de côté. Une augmentation du nombre de points d'accord de fond entre « partenaires sociaux » est reportée *sine die*.

9. La « refondation sociale » sans une refondation de la doctrine du profit butte sur une impossibilité.

La « refondation sociale » vise à faire reculer la systématisation d'abus de pouvoir et de rapports de force, dans les relations entre employeurs et salariés notamment. Il faut à sa réussite des discours moins arbitraires sur l'entreprise.

La propagation de tels discours est bloquée tant que ce qu'il y a de plus objectif sur le profit est sacrifié à la perpétuation de traditions idéologiques. Il est, en effet, logique que les tenants de la lutte des classes, même sous sa forme la plus réformiste, ou de la guerre économique, même sous la forme la plus policée, fassent semblant de ne pas voir que ce plus objectif existe.

10. La distinction entre « internalités » et « externalités » sert à ne pas remettre en cause les axiomes marginalistes.

Dans *The Theory of Corporate Finance* (2006, Princeton University Press), le professeur Jean Tirole (Nobel d'économie 2015), après avoir rappelé page 57 « that prices reflect the scarcity of resources, that management should aim at maximizing shareholder wealth », affirme (même page, premier paragraphe de la section 1.8.1) : « An economist would rephrase the position of the proponents of the stakeholder society on the recommendation that management and directors internalize the externalities that their decisions impose on various groups ». En d'autres termes, la maximisation de la « shareholder wealth » vient au premier rang des internalités, mais elle est à tempérer par la prise en compte des externalités constitutives de la « stakeholder society ».

Les économistes sur cette ligne disent aux dirigeants et administrateurs de sociétés par actions négociables, en bourse ou de gré à gré : adoptez donc une vue plus large de ce qui est en jeu. Ce faisant, ces économistes reconnaissent, en creux, que l'axiome des prix toujours fonction de la rareté aussi bien que l'axiome de la maximisation de la richesse des actionnaires pourraient bien ne pas être des réalités objectives sur lesquelles les entreprises et les nations peuvent impunément faire l'impasse parce qu'elles sont « internes » – inhérentes – au système économique. Pour en arriver à voir de façon scientifique où cette hypothèse conduit, c'est à toute une reconstruction à laquelle il faut se livrer, en se refusant à présupposer notamment :

1^e) qu'il existe un déterminant commun à tous les prix – tout en acceptant que l'étude de la formation des prix dans chacune des catégories principales d'échange marchand conduise au constat de l'existence d'un tel déterminant – ;

2^e) que le système économique exclut en matière de profits la possibilité d'un prix suffisant du placement d'épargne en parts de capital social – c'est faux, cela se démontre – ;

3^e) que le système économique exclut en matière de salaires l'impossibilité de trouver une suffisance objective dans leurs moyennes nationales – c'est leur insuffisance qui est partout et toujours vraie. – ;

4^e) que le système économique exclut, également en matière de salaires, que leurs écarts soient des clés de répartition du revenu total du travail – c'est en vérité injuste de ne pas tenir compte, dès le stade de la théorie du prix du travail, du fait que les plus hauts salaires réduisent ceux qui leur sont inférieurs – ;

5^e) que l'économie de marché a pour effet normal la maximisation des revenus de placement moyennant la compression des petits et moyens revenus du travail – c'est, à l'aide de concepts recevables en logique des ensembles finis, le contraire qui se démontre : la tendance normale en économie concurrentielle est la maximisation des petits et moyens revenus du travail moyennant la suffisance des revenus de placement ;

6^e) que le capitalisme dominé par la recherche de plus-values est forcément le nec plus ultra du libéralisme économique ;

7^e) que le capitalisme de rendement mérite le mépris dans lequel il est tenu parce que ses propriétés systémiques ne sont pas supérieures à celles du capitalisme dominé par la recherche de plus-values. Peter F. Drucker, économiste de formation puis acteur très engagé, s'est déclaré à plusieurs reprises convaincu qu'un grand progrès restait à faire en osant un recommencement objectiviste de la théorie économique de base.

3.3. L'entreprise est un marché, organisé par une personne physique ou morale : l'entrepreneur.

1. Le propre de l'entreprise est d'acheter pour vendre.

Un particulier qui, à l'occasion, achète pour vendre crée de ce fait une entreprise, aussi éphémère qu'elle puisse être. Que l'administration fiscale la reconnaisse, ou non, en tant que telle n'y change rien. Les associations à but non lucratif qui, en sus de leurs activités principales, achètent pour revendre exploitent à ce titre une entreprise, comme le fait une paroisse qui achète des bougies qu'elle revend.

2. Le propre de l'entreprise fait d'elle un marché.

Ce n'est pas pour autant que tout marché est une entreprise. L'organisation et la police d'un marché, tant local ou national qu'international, échoient souvent à la puissance publique sans qu'elle soit tenue d'en faire l'objet d'un commerce. Le marché du travail et les marchés de placement sont notamment des institutions de cette sorte à raison des dispositions législatives qui les régissent.

3. Sur le marché que toute entreprise constitue, les échanges marchands sont entre elle, l'entreprise, et plusieurs rôles économiques.

Dans ces rôles se trouve celui des apporteurs de capital, celui des travailleurs embauchés par l'entreprise, ceux des autres fournisseurs, celui des clients. Cela fait de toute entreprise destinée à durer un pôle de marchés.

4. À la tête d'une entreprise, il y a une personne, physique ou morale : l'entrepreneur.

Quand l'entrepreneur est l'unique propriétaire de l'entreprise, l'usage est de dire cette dernière individuelle ou en nom personnel. Mais l'entreprise est souvent une personne morale, à savoir une association à but commercial ayant une raison sociale (un nom), un domicile, la capacité d'ester en justice et d'acquérir un patrimoine. Dans ce cas, l'entrepreneur ne possède soit rien de l'entreprise soit qu'une plus ou moins grande part.

Les entrepreneurs sont des individus ou des associations *ad hoc*. Les épargnants sont des individus et d'autres associations à but non commercial, dont des familles et des fondations. Les travailleurs rémunérés en salaires au plein sens économique de ce mot (chapitre 9) sont des individus, rien que des individus.

5. L'entrepreneur et l'entreprise ne font pas qu'un.

L'entrepreneur, quel qu'il soit, a des buts et les fait évoluer quand bon lui semble. L'entreprise, qui est une chose, n'en a pas. Quand on dit d'elle qu'elle en a, il s'agit toujours soit de ceux d'un entrepreneur individuel ou collectif (société), soit de ceux qu'on attribue à tort ou à raison à l'entrepreneur.

J'ai placé en parts de capital social de l'entreprise E. Je suis, virtuellement ou réellement, membre d'un corps social qui est l'entrepreneur dont procèdent toutes les délégations de pouvoir au sein de l'entreprise E. Ce corps social a, comme l'entrepreneur individuel, les buts qu'il décide et qu'il fait évoluer comme bon lui semble. Les économistes qui se croient autorisés à dicter aux entreprises et à la société tout entière les buts qu'ils affirment attendent à une liberté fondamentale, on ne le répètera jamais trop tant que cet abus perdurera.

6. La société S est juridiquement propriétaire d'une pommeraie.

La décision du mode d'exploitation appartient aux détenteurs de parts du capital social de S. La décision de vendre la pommeraie leur appartient également. La qualité de personne morale ne confère aucune autonomie par rapport aux détenteurs des parts de son capital social, en principe.

En principe seulement ? Un chef d'entreprise est recruté. Un salaire est négocié avec lui. Délégation de pouvoirs lui est donnée. Les pouvoirs effectifs des sociétaires peuvent s'en trouver réduits. Mais si cette réduction devient effective, elle résulte d'un abandon et d'un abus. Les sociétaires auront abdiqué d'une partie de leurs pouvoirs. Le chef d'entreprise aura abusé des pouvoirs qui lui ont été délégués. Le refus d'une obligation de discipline perdurera : celle des pleins échanges économiques, concept que la théorie objective des prix dégage, ainsi que nous allons le constater plus avant.

7. L'entreprise n'est ni plus ni moins propice à la poursuite de visées personnelles que l'administration publique et les associations privées à but non lucratif.

L'entreprise est tout aussi propice à l'exercice de dévouements que l'administration publique, l'intégralité de son personnel élu compris, et que les associations privées dont l'objet principal n'est pas commercial.

3.4. Les principales responsabilités des entrepreneurs sont économiques et, ce faisant, sociales.

1. Ce qui vaut pour les responsabilités économiques des entrepreneurs vaut pour celle des épargnants et des salariés.

Les **responsabilités économiques** des pouvoirs publics **sont** elles aussi **autant de responsabilités sociales**. En revanche, les actes sociaux sont loin d'être tous économiques. La vie de famille n'est pas la seule à en attester.

2. Alors que tous les actes sociaux ne sont pas économiques, tous les actes économiques sont sociaux ou ont un effet social.

Embaucher et débaucher sont des actes économiques, comme plus généralement vendre et acheter : embaucher est commencer à acheter, débaucher est arrêter d'acheter. Embaucher et débaucher font partie des actes sociaux qui sont économiques, comme plus généralement acheter, vendre, transférer de l'argent ou une chose vendable. Placer de l'épargne dans le financement de telle entreprise plutôt que de telle autre est un choix économique. Ce choix a des effets sociaux. Rémunérer plus ou moins les apports en financement permanent d'entreprise est un choix économique. Ce choix aussi a des effets sociaux. Etc.

3.5 Bien qu'elles servent à collecter des recettes fiscales, les entreprises ne sont pas des sujets fiscaux.

1. L'appellation générique « agent économique » masque le fait que les entreprises sont des objets.

Ces objets n'existent qu'à des fins économiques. Les sujets, qui jouent tous plusieurs rôles économiques, dont celui de contribuable, sont en premier et en dernier lieu les particuliers et leurs associations privées à but non commercial.

2. Les entreprises sont utilisables par le législateur pour en faire des collectrices de recettes fiscales.

Quelles façons de le faire sont de bonne organisation économique ? Les bénéfices des entreprises appartiennent aux fournisseurs de leur financement à proprement parler permanent, voir plus avant le chapitre sur le capital. En d'autres termes, ces bénéfices appartiennent à ceux qui en tirent, ou sont susceptibles d'en tirer, un revenu de placement en capital, au sens univoque de ce dernier mot plus loin convenu.

3. Les contribuables de dernier ressort sont les particuliers et les associations privées à but non commercial.

Certains impôts acquittés par les entreprises sont ajoutés aux prix auxquels elles vendent. C'est notamment le cas de la TVA. Ces impôts indirects sont ouvertement à charge des

contribuables de dernier ressort. Les autres impôts acquittés par les entreprises ont un effet au moment de leur apparition ou de leur changement, et un autre après. L'impôt sur les sociétés est l'un d'entre eux. Dans un premier temps, ces autres impôts modifient les résultats des entreprises. Ultérieurement, leur incidence est tôt ou tard répercutée dans les prix auxquels les entreprises vendent. C'est une conséquence du statut économique exclusivement marchand de l'entreprise.

4. Tous les prélèvements fiscaux acquittés par les entreprises sont finalement à charge des contribuables de dernier ressort.

Les parlementaires, les hauts fonctionnaires et les économistes qui s'abstiennent d'en tenir compte participent à un camouflage.

5. L'égalité devant l'impôt sur le revenu a davantage de vertus que son contraire.

L'approbation de la progressivité de l'impôt direct sur le revenu est si répandue qu'il faut s'empresse de préciser de quelle égalité il s'agit. Une phrase courte y suffit. Tous les revenus sont imposés à un ou des taux identiques, que ces revenus soient du travail ou de placement. La vertu civique de cette égalité n'est pas la moindre.

3.6 Seules les entreprises vendent des marchandises composées.

1. Toute personne physique ou morale qui entreprend de vendre de la marchandise composée crée, de ce fait, une entreprise.

Un particulier possède un bien. Il le met en vente ou en location. S'il trouve preneur, il crée une entreprise. Certaines entreprises sont très éphémères. Par exemple, lorsque je décide de louer un emplacement sur une « foire à tout » pour y vendre des objets qui m'encombrent. Des entreprises se nichent également au sein d'associations. Le vestiaire d'une association caritative n'est pas une entreprise, mais il en devient une à raison de ce qu'il vend. Etc.

2. L'entreprise en nom personnel est une entité économiquement distincte de son propriétaire et patron.

Ce propriétaire *échange* avec son entreprise son apport en capital contre tout ou partie des bénéfices nets de cette entreprise. Ce patron *échange* avec son entreprise le service de son travail contre la rémunération de ce service. Si les comptes personnels du patron et ceux de son entreprise ne font qu'un, c'est en soi une faute de gestion.

3. La qualité de propriétaire ou de sociétaire d'une entreprise et celle de salaire de cette entreprise sont distinctes.

Les pratiques de la vie d'entreprise ne sont économiquement assez élaborées que si elles comportent des dispositifs de *séparation des rôles et des pouvoirs* respectifs attachés aux qualités de propriétaire, ou de sociétaire, d'une part, et de salaire d'autre part. La règle est identique si les mêmes individus exercent plus de deux rôles. Cela se rencontre notamment dans certaines coopératives où des sociétaires sont à la fois des clients et des salaires de l'entreprise.

3.7 Une marchandise élémentaire n'est achetable que par les entreprises.

1. Le service du placement en capital d'une entreprise possède les propriétés d'une marchandise.

Voir un acte marchand dans le service du travail fourni par un individu en échange d'un salaire est conforme à la réalité. Voir un acte marchand dans le service du prêt fourni en échange d'un intérêt l'est également. Ne pas voir un acte marchand dans le service du placement en capital fourni en échange de profit est un déni de réalité, quelles qu'en soient les raisons.

2. Des dirigeants et conseils d'une société commerciale escamotent l'échange économique entre la société et les détenteurs de son capital.

Ils prennent pour règle que les bénéfices doivent être entièrement affectés à l'autofinancement. Détenir des parts du capital de la société, considèrent-ils, rapportera une plus-value à leur liquidation. L'escamotage revient à dire à des épargnants : fournissez-nous le service du financement permanent de la société, mais laissez-nous en user gratuitement puisque « le marché » se chargera de vous faire gagner de l'argent.

3. La marchandise élémentaire achetable seulement par les entreprises est le placement dans leur capital.

Les entreprises n'achètent effectivement cette marchandise que lorsqu'elles distribuent au moins une partie de leurs bénéfices aux apporteurs de leur capital. Là où s'affranchir de cette règle prévaut, l'économie d'échange fonctionne à bas régime. Les emplois étant eux-mêmes des échanges économiques, leur trop faible création et leur trop grande précarisation sont largement susceptibles de provenir du fait que la seule marchandise primaire achetable uniquement par les entreprises est en réalité trop peu souvent achetée.

3.8. Quiconque met en location constitue une entreprise.

Loyer, en anglais : *rent, rental, lease payment* ; **income**, en français : revenu, rente.

1. La location de champs, de prairies et de bois joua un grand rôle dans l'histoire des idées économiques.

L'économie politique du XVIII^e et XIX^e siècle admit, en effet, que la répartition des revenus s'effectuait entre trois classes sociales, les propriétaires fonciers, les capitalistes et les travailleurs. En réalité, les revenus proprement dits se révèlent être de deux sortes : ceux de placements et ceux du travail. Néanmoins, l'économie politique classique considère que la répartition des revenus constitue le principal de ce que la science économique doit parvenir à élucider (préface de Ricardo à ses *Principes*).

2. De nombreuses sociétés commerciales vendent et gèrent des mises en location.

Le produit générique que ces entreprises commercialisent est la marchandise composée que constitue la prestation de service de la mise en location.

3. Les autres loueurs sont des particuliers, des associations privées et des entités publiques.

Un loueur qui ne fait pas de son commerce l'objet d'une entreprise juridiquement constituée n'en a pas moins établi une **entreprise de fait**.

4. La mise et le maintien en location coûtent.

Toute mise en location se gère et toute gestion coûte. Bien que la propriété louée d'un espace foncier puisse n'exposer qu'à des charges fiscales plusieurs générations durant, la plupart des biens immobiliers nécessitent des travaux périodiques de gros entretien. Le cas échéant, la recherche d'un nouveau locataire coûte elle aussi.

5. Le loyer est, pour le loueur, un chiffre d'affaires et non un revenu.

Le loueur ne gère bien son affaire qu'en voyant dans le loyer qu'il perçoit un produit d'où des charges sont à déduire.

6. Les bénéfices du loueur sont des revenus de placement.

C'est une fois toutes les charges déduites des produits qu'apparaît, comme dans tout compte de résultat d'une entreprise, une marge qui est du bénéfice quand elle est positive. Seule la distribution du bénéfice au propriétaire de l'entreprise, ou à ses copropriétaires, constitue un revenu de placement.

7. Les revenus de placement tirés de la mise en location participent à la répartition du revenu global.

Plus avant, le chapitre 8 théorise la répartition du revenu global. Ne considérons ici que l'un des aspects les plus évidents de cette problématique. Si le total des revenus de placement augmente durablement plus vite que le revenu global, alors, mais alors seulement, la part dans le revenu global du total des revenus du travail baisse. Si le total des revenus de placement augmente durablement moins vite que le revenu global, alors, mais alors seulement, la part dans le revenu global du total des revenus du travail augmente. De plus, dans ce dernier cas, le taux d'augmentation du total des revenus du travail est supérieur au taux d'augmentation du revenu global.

Chapitre 4 – La comptabilité

C'est une lapalissade que de dire des comptabilités économiques qu'elles usent de principes économiques. Mais, somme toute, de quels principes s'agit-il ? Et comment une science économique exacte se pourrait-elle sans avoir dans ses piliers des principes avérés de comptabilité économique ?

L'économie politique est née **avant** la mise au jour de tous les concepts fondateurs de la comptabilité économique. À des confusions anciennes qui persistent, le vocabulaire économique aujourd'hui en usage ajoute des catégorisations nouvelles souvent trompeuses, à la façon de tours de prestidigitation.

L'escamotage commence par le concept de comptabilité économique. Bien que son existence et sa définition précise soient incontestables, il est mis de côté. Cela permet de refouler la division de l'ensemble des comptabilités économiques en sous-ensembles homogènes, mais différents sur quelques points cruciaux. Au lieu de progresser dans l'élimination de dénis de réalités économiques élémentaires, on entretient des amalgames à géométrie variable selon les fins idéologiques poursuivies.

4.1. La théorie générale de la comptabilité économique est mésonomique.

Macronomique, mésonomique, micronomique

1. Le sens le plus général de la notion de « comptabilisation » est : **enregistrement de quantités.**

Le concept de « comptabilité économique » s'extrait de cette notion par la définition ci-dessous énoncée, puis argumentée. Par nécessité logique et pratique, ce concept est cardinal en économie définie.

2. Le propre d'une comptabilité économique est d'enregistrer des valeurs d'échange marchand.

Des montants monétaires expriment ces valeurs, qui restent d'échange même en cas d'usage d'une monnaie seulement de compte.

C1 est un compte de montants d'impôt, C2 un compte de montants d'achats hors taxe, C3 un compte de montants de vente. Ces trois comptes sont tout aussi économiques les uns que les autres. C4 est un compte de caisse ou de banque avec son solde initial, ses entrées et ses sorties, son solde final. Le compte C4 est tout aussi économique que les trois précédents. Tous ces comptes, et bien d'autres, enregistrent des valeurs d'échange marchand, étant entendu qu'un impôt ou un don ou un vol est, pour l'une des parties, une charge sans contrepartie d'un achat et, pour l'autre, un produit sans contrepartie d'une vente.

3. Une « comptabilité matières » est l'un des instruments utilisés en gestion, tant d'entreprise que d'autres entités.

Dans une comptabilité matières, on enregistre des quantités non monétaires : des nombres de pièces, des poids ou des volumes, des mètres, etc. Dans cet enregistrement se trouve toujours celui d'un stock-départ (le cas échéant nul) et souvent des quantités entrées. Quand l'enregistrement des quantités sorties s'y ajoute, on dit que le dispositif constitue

un **inventaire permanent**. Sur la période considérée, quelle quantité de cet article est entrée en stock et quelle autre en est sortie ? Et quelle quantité, à cet instant, demeure en stock ? Une comptabilité matières fournit la réponse, qui est exacte en l'absence d'erreur ou de malversation.

Bien qu'une comptabilité matières puisse beaucoup contribuer à mieux tenir une comptabilité économique, elle n'en est pas une. La tenue d'une comptabilité économique, souvent appelée « comptabilité générale », n'est qu'assez fréquemment assurée au moyen d'une comptabilité matières ou de plusieurs.

4. En première analyse, les catégories de comptabilité économique sont les mêmes que les niveaux d'observation économique.

Le niveau le plus global est celui de la **Macronomie**. Une **comptabilité nationale** est macronomique. Une comptabilité régionale l'est également. Le niveau intermédiaire est celui de la **mésonomie**. La **comptabilité commerciale dite générale** est mésonomique. Le niveau le plus fin de comptabilité économique est celui de la **micronomie**. La **comptabilité dite analytique** est micronomique.

5. La comptabilité commerciale et la comptabilité publique sont deux des quatre sortes de comptabilité mésonomique.

Les deux autres sortes de comptabilité **mésonomique** sont la **comptabilité associative** et la **comptabilité personnelle**.

La comptabilité **familiale** est une comptabilité associative. Les **transferts** des revenus des parents à la cellule familiale y sont souvent implicites. Mais ils deviennent explicites quand les époux tiennent séparément une comptabilité personnelle et ensemble une comptabilité familiale.

6. La distinction des catégories de comptabilité mésonomique est nécessaire.

Dans une famille qui exploite une entreprise, la comptabilité de la famille est une chose, la comptabilité de l'entreprise en est une autre. Pareillement, dans une entité publique qui exploite une entreprise la comptabilité de l'entité est une chose et la comptabilité de l'entreprise en est une autre. Une disposition **spécifique** à la comptabilité commerciale n'en est pas moins aujourd'hui appliquée en comptabilité associative et publique. Un manque de discernement économique s'en trouve colporté.

7. La théorie de la comptabilité macronomique procède de la théorie de la comptabilité mésonomique.

Une comptabilité **macronomique** se conçoit, et se tient, au moyen de comptabilités **mésonomiques** et d'éventuelles autres statistiques. Historiquement, la conception de la comptabilité nationale a davantage dérivé de la comptabilité commerciale que de toute autre sorte de comptabilité mésonomique.

8. La théorie juste de la comptabilité nationale procède de la théorie de la comptabilité associative.

L'assimilation d'une nation à une entreprise est fautive. Une **comptabilité nationale** est **économiquement mal conçue** quand elle procède de cette faute. L'assimilation d'une nation

à une personne morale non commerciale est, elle, économiquement juste. Le calque conceptuel le plus approprié de la comptabilité nationale est la [comptabilité associative](#).

9. Une norme de comptabilité économique est ou n'est pas de bon aloi.

Elle est de bon aloi quand elle contribue à éviter de (se) tromper sur la situation économique de l'entité considérée.

La conformité d'une comptabilité économique aux normes en vigueur est vérifiable. Le complet bon aloi d'une comptabilité économique ne l'est pas et ne le sera jamais, cependant que les changements de normes comptables par idéologie éloignent de l'économie objective.

10. Sur quelle axiomatique incontestable faire reposer la théorie générale de la comptabilité économique ?

Bien établie, cette théorie procure un instrument indispensable à l'économie objective. Un petit nombre d'énoncés pourvoit à son articulation, comme ci-après les propositions 4.2 à 4.7 donnent à le constater.

4.2 La distinction entre stock et flux est un axiome de la comptabilité économique.

1. La distinction entre stock et flux est aussi un axiome de la comptabilité matières.

Sur une photographie aérienne, je compte un nombre de véhicules stationnés. Ce comptage est une mesure de stock. Par un dispositif de vidéosurveillance, je compte les entrées et les sorties d'un parc de stationnement. Ce comptage est une mesure de flux. La mesure d'un stock est un instantané. Mais ce constat ne définit pas ce qu'est un stock. La mesure d'un flux porte sur une durée. Mais ce constat ne définit pas davantage ce qu'est un flux. Les [encaisses](#)⁶³ et les revenus n'en sont pas moins des réalités différentes. Les revenus sont des flux, les encaisses sont des stocks, etc., etc.

2. L'assimilation des circuits économiques à des dispositifs hydrauliques est souvent utilisée.

Les réservoirs d'eau sont des stocks, les courants d'eau sont des flux. Les réservoirs et les courants économiques sont de [marchandises](#), de [créances](#) et de monnaies. Des schémas de ce genre peuvent toutefois servir à masquer une réalité primordiale. L'un des stocks de créances est comme un château d'eau que sa fonction justifie d'appeler le [capital](#).

3. Le premier outil d'une comptabilité économique est une nomenclature de comptes.

L'usage est désormais de dire d'une telle nomenclature qu'elle constitue un [plan comptable](#)⁶⁴. Des intitulés de classes de comptes et de comptes y figurent. Ces classes et comptes sont pour certains de flux et pour les autres de stock.

⁶³ Encaisse : voir la [définition de l'académie française](#).

⁶⁴ Voir la définition sur le site [plan comptable](#).

4. Le deuxième outil d'une comptabilité économique est la **partie double**⁶⁵.

Les comptes qu'une banque fournit à ses clients font partie de ceux qui montrent le plus évidemment la nécessité d'un « crédit » et d'un « débit », mentionnés de plus en plus fréquemment dans la colonne « montant » par un nombre positif pour un crédit, négatif pour un débit. Faire en sorte qu'un montant débiteur ou créditeur puisse être enregistré sur n'importe quel compte est l'un des dispositifs d'une comptabilité économique en partie double. Un autre dispositif consiste à balancer tout crédit par un débit de même montant et tout débit par un crédit de même montant, au sein de la même comptabilité. **L'égalité entre la somme des débits et la somme des crédits** atteste de l'exactitude arithmétique du balancement effectué puis, dans le cadre de procédures dûment standardisées, de sa justesse économique (principe de cette justesse au point en 6 ci-dessous).

Considérons le compte C1 de la banque B dans les livres, tenus en partie double, de l'entité E ; le compte C2 de l'entité E dans les livres, eux aussi tenus en partie double, de la banque B. Le sens des écritures en C1 et en C2 est inversé. Cette inversion existe entre tout fournisseur et tout client, comme plus généralement entre créancier et débiteur.

5. L'enregistrement en partie double inverse le signe algébrique d'un solde selon qu'il est de flux ou de stock.

Un solde est le résultat d'une addition algébrique. Par exemple, $(+3) + (+2) + (-1) = 3 + 2 - 1$ fait un solde positif de 4 ; et $(-3) + (-2) + (+1) = -3 - 2 + 1$ fait un solde négatif de 4. Un **solde positif est créditeur quand il est de flux, débiteur quand il est de stock**. Inversement, un **solde négatif est débiteur quand il est de flux, créditeur quand il est de stock**. On se familiarise d'autant mieux avec cette règle qu'on a déjà bien en tête le schéma général d'une part du [compte de résultat](#), d'autre part du [bilan](#) (sur ces schémas, voir la suite de ce chapitre).

6. Le balancement d'un crédit par un débit de même montant est économiquement pertinent.

Entité par entité, tout [échange marchand](#) ou [transfert](#) d'un terme d'échange marchand a un effet sur un stock de monnaie, de [créance](#)⁶⁶ ou de [marchandise](#). L'enregistrement concomitant, dans les comptes d'une entité, d'un flux créditeur ou débiteur et d'une augmentation ou diminution de stock rend la partie double économiquement pertinente.

Selon que le mouvement considéré est un flux sortant – débit – ou entrant – crédit –, un stock est réduit – crédit – ou augmenté – débit. En pratique, il suffit de se souvenir que par convention d'usage des mots « débit » et « crédit » :

- un flux sortant débiteur a pour contrepartie un crédit en stock ;
- un flux entrant créditeur a pour contrepartie un débit en stock ;

7. Par exemple, du [travail](#) est fourni en échange de sa rémunération par chèque ou virement.

La comptabilité en partie double de l'employeur enregistre cette rémunération par un débit et un crédit : le débit est d'un compte de flux – salaires payés – ; le crédit est d'un

⁶⁵ Voir la définition sur le site [plan comptable](#).

⁶⁶ Voir la définition de « créance » sur le site [jurislogic.fr](#).

compte de stock – banque. La comptabilité en partie double de l'employé enregistre cette même rémunération par un crédit et un débit. Le crédit est d'un compte de flux – revenus – le débit est d'un compte de stock – banque.

8. La généralisation de l'usage de la comptabilité économique en partie double constitue un gigantesque ouvrage de génie civil.

De manière bien compréhensible, le commerce et l'industrie ont été le creuset de l'élaboration de cet ouvrage. Ce dernier n'en est pas moins constitué par l'usage mitoyen des différentes sortes de comptabilité économique en partie double. Remarquons que les colporteurs de dénis de réalité économique se dispensent volontiers d'admirer l'ouvrage de génie civil, et de progrès, que constitue la généralisation de l'usage de la comptabilité en partie double. Cela les aide à se raconter que l'usage systématique de l'adjectif « comptable » dans son sens péjoratif est honnête.

4.3. Les stocks des entités mésonomiques sont de financement et d'investissement.

Entités mésonomiques : administrations publiques, associations à but non lucratif, entreprises de toute forme juridique, particuliers.

1. Le stock de financement d'une entité constitue son passif.

Dans le stock de financement d'une entité mésonomique ne se trouvent presque jamais rien que les montants dus. Mais le passif *stricto sensu* a donné au tout, le stock de financement, son nom d'usage encore le plus fréquent.

2. Le stock d'investissement d'une entité constitue son actif.

Un investissement, quelle que soit la nature de ce qu'il contribue à produire, **augmente le patrimoine de l'entité qui l'a fait**. J'y reviendrai à propos de la distinction primordiale entre charge et investissement.

4.4. Les stocks de financement comportent en général une part non empruntée et une part empruntée.

1. L'existence de financement non emprunté se constate aisément dans le cas des associations privées non commerciales.

Soit l'une de ces associations, qui peut être une famille. Elle a, depuis sa création, un total de recettes supérieur au total de ses charges. Cela lui a procuré un stock positif de financement non emprunté. Ce stock est aussi celui de l'épargne de cette association. Il a pu être constitué grâce à de l'endettement. Par exemple, du crédit a été obtenu pour financer l'achat d'un bien immobilier.

2. Financement non emprunté et situation nette désignent la même différence.

Par entité, cette différence s'observe entre les montants de deux stocks. L'un est celui des investissements, ou actifs, et celui des financements empruntés, autrement dit des dettes, du passif stricto sensu.

3. Toute entité mésonomique est exposée au risque que sa situation nette devienne de plus en plus négative.

Si les causes de cette dégradation perdurent, la spirale du surendettement croissant conduit à une mise sous tutelle qui remplace par son contraire l'indépendance que l'absence de dette procure. Une situation nette de plus en plus négative est une cause de **surendettement exponentiel** pour n'importe quelle entité mésonomique, dont en premier lieu les États.

4. La situation nette positive d'une entité mésonomique autre qu'une entreprise est identique à ses fonds propres.

Fonds propres : fonds qui, littéralement parlant, appartiennent **en dernier ressort** à l'entité considérée et à elle **seule**. Les particuliers dont la situation nette est positive ont des fonds propres. À la même condition, des personnes morales non commerciales ont des fonds propres, telles que par exemple les fondations. Tous les fonds propres sont par définition des financements non empruntés. Tous les financements non empruntés ne sont pas pour autant des fonds propres, au sens ci-dessus défini.

5. La situation nette positive d'une entreprise juridiquement constituée est identique à ses **fonds permanents.**

Dans toute entreprise juridiquement constituée, le stock de **financement non emprunté et permanent** est égal à sa situation nette pourvu que cette dernière soit positive. Dans une entreprise établie en société, le financement non emprunté et permanent est égal à son **capital social effectivement exploité**, lui-même égal à sa situation nette. « **Fonds permanents** » est certes un peu plus long à dire et lire que « fonds propres », mais toujours exact quand le propos porte sur le financement d'entreprise.

6. Ne pas payer comptant est une manière d'emprunter.

Le dispositif de l'escompte pour paiement comptant n'est toutefois équitable que dans des conditions étroites. Soit A et B les clients du fournisseur F. L'escompte pour paiement comptant est, supposons-le, de 2 %. Le client A obtient de payer à 30 jours et le client B à 90 jours calculés de la même façon. Dans les deux cas, le coût du crédit paraît être le même : la renonciation à la baisse de 2 % des montants à payer. Le payeur au plus tard s'en trouve toutefois substantiellement avantagé. Le coût, rapporté aux sommes respectivement empruntées, est en effet trois fois moindre pour B que pour A.

7. Ce n'est là qu'un exemple des innombrables anomalies économiques auxquelles se prêtent les manières de financer.

La finance, l'indispensable finance, n'est évidemment pas en soi une anomalie économique. Mais comment combattre victorieusement ses infractions aux règles de l'équité économique autrement qu'en refaisant de ces règles des pièces maîtresses de la théorie de l'économie de marché ?

4.5. Le stock des investissements d'une entité comporte souvent des placements et presque toujours des équipements.

1. Placer une somme d'argent, c'est fournir un service.

Cependant, ce service n'est le terme d'un échange économique que lorsqu'il est rémunéré.

2. Les « immobilisations financières » des plans de compte sont des placements.

Certains de ces placements ne rapportent rien. C'est souvent le cas des dépôts de garantie. C'est toujours le cas d'un prêt à titre gratuit.

3. Les immobilisations non financières sont des équipements.

L'acquisition, par une entreprise, d'un brevet ou d'une marque est une immobilisation incorporelle⁶⁷. Elle fait partie des équipements conjointement aux immobilisations corporelles⁶⁸.

4. Un équipement est utilisable pendant un an au moins.

Les illustrations faciles à retenir sont nombreuses. Une casserole est un équipement, ce qu'on y met à cuire n'en est pas un. Nappes et serviettes en tissu sont des équipements, leurs ersatz en papier n'en sont pas. Une chaudière est un équipement, un achat de combustible n'en est pas un. Etc.

5. En théorie, tout stock qui a une valeur vénale est un actif.

En pratique, on admet des exceptions. Négliger, au jour de l'arrêté des comptes, des petits stocks de fournitures modifie de peu à très peu le résultat ainsi que la situation nette. C'est d'autant plus acceptable que le principe comptable de la permanence des méthodes est appliqué.

6. La distinction entre investissement et charge est primordiale.

Un investissement augmente le stock d'actifs dont l'entité qui le fait est propriétaire. Une charge est un flux. Certes les investissements sont toujours en fonction de ce qu'on en attend. Ce n'est cependant pas pour autant qu'une charge n'est pas, elle aussi, consentie pour ce qu'elle permettra d'obtenir à moyen ou long terme. La confusion entre charge et investissement procède de la distinction pas assez poussée entre flux et stock. Un vocabulaire économique qui s'efforce de serrer au plus près la réalité dans laquelle il est spécialisé s'en acquitte mieux en faisant de dépense un hyperonyme⁶⁹, comme disent les lexicographes, de « charge » et « investissement ».

7. En toute gestion d'affaires économiques, l'amalgame entre les charges et les investissements expose à des erreurs.

Certes, les charges et les investissements sont des dépenses. Mais une diminution de charges accompagnée, à due concurrence, d'une augmentation d'investissements maintient la somme des dépenses inchangée. En politique économique, les avis qui reposent sur l'amalgame des deux sortes de dépenses publiques ne se le voient encore que rarement reproché.

⁶⁷ Voir la définition d'immobilisations incorporelles dans plan.comptable.com

⁶⁸ Voir la définition d'immobilisations corporelles dans plan.comptable.com

⁶⁹ Voir la définition dans WordNet.

4.6. Un **bilan**⁷⁰ est la synthèse des comptes de stock.

1. « Bilan » vient de l'italien *bilancio* « balance ».

Dans l'ensemble des balances de montants comptabilisés pour une entité, le bilan est, au jour J, la **synthèse des comptes de stocks**, avec d'une part ceux de financement, ou passif, et d'autre part ceux d'investissement, ou actif.

La partie historique de l'article « Comptabilité » du *Dictionnaire encyclopédique Quillet* expose, dans son édition de 1953 (les mises en caractères gras sont mon fait) :

« Le premier traité est de Luca **Pacioli** (1494) (*Tractacus de computis Scripturis*), pour qui bilan signifie balance. On y trouve la partie double⁷¹. En 1594, le Belge Dashier **Goessens** pose le **principe de l'inventaire**. En **1605**, un Hollandais, **Stevenin**, montre la nécessité du **bilan annuel** et établit les règles de l'inventaire. En 1675, Savary publie *Le parfait négociant*, livre qui n'a jamais été surpassé. Au 18^e siècle, la comptabilité ne fait aucun progrès. Les grandes compagnies s'appuyaient sur le pouvoir central et le souverain les autorisait à violer les règles de la comptabilité. Ce régime souleva de telles critiques qu'à la Révolution, l'opinion publique réclama l'élaboration de dispositions pratiques et précises. Le **code de commerce français de 1807** fixa le régime applicable aux sociétés⁷². Le ministre du Trésor, **Mollien**, imposa aux finances publiques la partie double ; elle fit apparaître de nombreux déficits et falsifications. Depuis, la technique comptable a progressé parallèlement au développement des échanges. »

2. Un ratio résume le principal de la structure du financement d'une entité.

Le numérateur de ce ratio est le montant des fonds non empruntés. Son dénominateur est le montant total du stock de financement. Ce qu'il mesure est un **degré d'indépendance** ainsi que de résistance aux ralentissements conjoncturels. La concurrence axée sur la comparabilité des offres joue un rôle irremplaçable. Mais les degrés d'indépendance financière des entreprises configurent substantiellement la marche des affaires. Attendre que les offres concurrentes aient les mêmes effets régulateurs, quels que soient les niveaux d'endettement, est très irréaliste.

3. Le stock de financements d'une entité, autrement dit le passif de son bilan, est presque toujours réductible à deux masses par le critère de la durée de financement.

L'une de ces masses est celles du financement permanent et de l'endettement à plus d'un an. L'autre masse est celle des financements dont la durée est inférieure ou égale à un an ou exigible à tout moment (découvert). La normalisation comptable favorise l'estimation de ces deux masses. L'une de ses règles est, en effet, le classement des rubriques du passif par ordre d'exigibilité. On dit souvent de la première masse qu'elle est celle des « capitaux

⁷⁰ Voir la définition dans PlanComptable.com.

⁷¹ Plus précisément, c'est la distinction entre **débit** et **crédit** qui est déclinée par Pacioli. La systématisation de la distinction entre stocks et flux restait à venir, introduite un siècle plus tard par Goessens (1594) puis Stevenin (1605).

⁷² Pas seulement aux sociétés : l'obligation de l'inventaire annuel s'applique aux entreprises en nom personnel.

permanents » (dénomination malencontreuse, nous verrons plus avant pourquoi) et de la seconde celle des « dettes à court terme » ou du passif d'exploitation.

- 4. Le stock d'investissements d'une entité, autrement dit l'actif de son bilan, est lui aussi presque toujours réductible à deux masses par le critère de la durée des investissements.**

L'une de ces masses est celle des investissements pour une durée supérieure à un an, l'autre pour une durée inférieure ou égale à un an. Le classement des rubriques de l'actif par ordre croissant de liquidité facilite la détermination des montants de ces masses.

- 5. Plusieurs couples d'expressions servent à désigner les deux masses d'investissements.**

Les plus utilisées en théorie économique et en analyse financière sont, jusqu'à présent, les paires capital fixe/ capital circulant ou bien actif fixe actif circulant, ou encore « immobilisations nettes/ valeurs d'exploitation ». Ces désignations ne doivent pas faire oublier qu'en entreprise, l'ensemble des actifs participe à l'entretien du flux de ventes. Là le rapport entre les ventes et le total des actifs constitue une rotation de stock, rotation dont je montrerai plus loin qu'elle mesure une productivité.

- 6. La différence entre les financements et les investissements à plus d'un an constitue le fonds de roulement.**

La différence constitutive du fonds de roulement (FDR), est par définition égale à la différence entre les investissements et les financements d'une durée inférieure ou égale à un an. Dire de cette différence complémentaire qu'elle est le « besoin en fonds de roulement » (BFR), est souvent trompeur. Une baisse du BFR n'entraîne pas une augmentation du FDR. Les raisons d'être d'un FDR positif sont les mêmes que celles d'un ratio élevé d'indépendance financière.

- 7. Les avantages du commerce interentreprises au comptant sont massifs.**

Mais moins le commerce interentreprises est au comptant, plus ce dont cet état le prive est tu. On y considère que la recherche des délais de paiement les plus longs fait partie des lois normales du commerce. Alors les FDR sont calibrés en conséquence, ce qui rend les insolvabilités plus contagieuses. L'emploi en pâtit.

4.7. Un compte de résultat⁷³ est la synthèse des flux de produits et de charges.

- 1. Dans les plans comptables, une classe de comptes est allouée aux produits et une autre aux charges.**

La différence entre le total des produits et le total des charges constitue le résultat. L'appellation « compte de résultat » donnée à la synthèse des flux, auparavant répartie entre le « compte d'exploitation » et « le compte de pertes et profits », vient de là.

⁷³ Voir la définition de « compte de résultat » dans PlanComptable.com.

2. Le **produit**⁷⁴ principal d'une entité est spécifique à sa catégorie.

Au sens du mot « produit » en comptabilité économique⁷⁵, le produit principal est normalement :

- en comptabilité associative, des transferts obtenus ;
- en comptabilité commerciale, des ventes effectuées ;
- en comptabilité personnelle, des revenus ;
- en comptabilité publique, des impôts.

3. Les charges comprennent toujours les dépenses de fonctionnement.

Les dépenses d'équipement sont, elles, des investissements. La comptabilisation d'une dépense de fonctionnement comporte, côté charges, un débit d'un compte de flux. La comptabilisation d'une dépense d'équipement comporte, côté investissements, un débit de compte de stock (les soldes portés au bilan sont débiteurs à l'actif, créditeurs au passif).

4. Les dotations d'amortissement d'équipement ou de dette sont des charges.

En entreprise, Les dotations aux **amortissements d'équipement** font partie des charges. Les dotations aux **amortissements de dette**, intérêts et remboursements du principal compris, sont de fait des charges **ailleurs qu'en entreprise** : particuliers, associations non commerciales, entités publiques⁷⁶.

5. Une dépense est ou une charge ou un investissement.

Toutes les entités économiques sont à cet égard logées à la même enseigne. Qui achète un équipement procède à un investissement qui grossit à due concurrence son stock d'actifs – qui **augmente son patrimoine**. Qui achète une fourniture consommée par cet équipement procède à une dépense qui est une charge⁷⁷. Dans aucun budget les variations de charges de toute sorte n'ont les mêmes effets immédiats et futurs que les variations d'investissements.

6. Les flux de résultat et de trésorerie sont généralement différents.

Les faits générateurs des flux de résultat sont des échanges ou des transferts. Les faits générateurs des flux de trésorerie sont des encaissements et des décaissements. Période après période, ces flux sont rarement identiques. Ils diffèrent notamment en cas

⁷⁴ Voir la définition de « produits » dans PlanComptable.com.

⁷⁵ Ce sens n'est pas encore mentionné par les dictionnaires de langue française les plus récemment révisés. Patience ?

⁷⁶ Pour les entreprises seulement un remboursement de principal emprunté est un mouvement de trésorerie, sans incidence sur le résultat. **Alors que minorer le résultat d'une entreprise en faisant figurer dans les charges un tel remboursement serait frauduleux, ailleurs le contraire est un mensonge par omission...** qui reste encore pratiqué par quantité de politiciens, de hauts fonctionnaires, d'évêques, de commissaires aux comptes, de présidents et d'économistes. Voyons donc ce qui se passe quand l'un d'eux se rend à titre personnel chez son banquier pour obtenir un crédit d'acquisition immobilière ou de gros travaux d'entretien et d'embellissements. Le banquier fait le point de la situation financière de son client en décomptant dans les charges actuelles et futures dudit client toutes les échéances d'amortissement de dette, remboursements de principal compris. Cette manière d'établir le compte de résultat de tout autre acteur économique qu'une entreprise est incontestablement réaliste, au point qu'elle obligerait la science économique à considérer qu'elle est la bonne même si personne n'en usait.

⁷⁷ Voir aussi la définition de « charge » dans [Plan Comptable](http://PlanComptable.com).

d'[investissement](#). Alors que ce dernier ne fait pas partie des [charges](#), le décaissement de son coût fait partie des sorties de trésorerie.

7. L'universalité du principe de calcul du résultat ne doit pas faire illusion.

Le [résultat](#)⁷⁸ est la différence entre les [produits](#) et les [charges](#). Ce principe s'applique à toutes les entités économiques. Quand la différence est négative, l'appeler « perte » ou qualifier le résultat de « déficitaire » convient toujours. Ce n'est toutefois pas pour autant qu'utiliser le substantif [profit](#) ou [bénéfice](#) et le qualificatif « excédentaire » pour désigner la différence positive entre les [produits](#) et les [charges](#) est toujours pertinent.

8. Le [résultat](#) est une épargne ou une désépargne uniquement pour deux catégories d'entité.

Un particulier qui tient sa comptabilité en partie double constate un [résultat](#) périodique, juste dans son principe de calcul si en cas d'emprunt en cours **une dotation d'amortissement de dette est décomptée dans les charges**. Selon que le résultat ainsi calculé est positif ou négatif, il y a eu épargne ou désépargne sur la période considérée. Les déterminants du résultat d'une association non commerciale sont les mêmes que ceux du résultat d'un particulier. Selon que le résultat est positif ou négatif, il augmente ou il diminue les **fonds propres** de l'association ou du particulier – la situation nette de l'association ou du particulier.

9. Un excédent ou un déficit est de trésorerie ou de résultat.

C'est selon son calcul par une comptabilité de caisse ou par un [compte de résultat](#). Dans le premier cas, l'excédent ou le déficit est de trésorerie et non pas de résultat. La distinction entre les deux sortes d'excédent ou de déficit reste encore trop peu pratiquée dans l'art de rendre des comptes bien expliqués.

4.8. En comptabilité générale, les amortissements d'équipement n'ont de raison d'être que pour les entreprises.

1. Rappel : l'amortissement d'équipement, souvent dit industriel, est distinct de l'amortissement de dette, souvent dit financier.

Un emprunteur reçoit du prêteur, à l'entrée en vigueur du contrat qui engage réciproquement les deux parties, l'échéancier d'acquittement de sa dette, intérêts et principal compris. Ce plan d'amortissement est de financement et non pas d'équipement.

2. Amortir un équipement consiste à étaler la reconstitution de sa valeur d'acquisition.

Notons E l'[équipement](#) considéré. Notons également D la durée totale de l'étalement. D est composée de périodes courtes P, toutes au plus égales à un an. À chaque fin de P, une **dotation** à l'amortissement de E est comptabilisée. Le montant de cette dotation périodique est débité d'un compte de charge *ad hoc*. La contrepartie est un crédit d'un compte d'immobilisation, ce compte étant celui où figure déjà, en débit, la valeur d'acquisition de l'équipement⁷⁹.

⁷⁸ Voir aussi la définition de « résultat » dans [Plan Comptable](#).

⁷⁹ Cette façon de faire a remplacé celle qui a consisté à créditer un compte de provision dont le solde était mentionné parmi les stocks de financement, au passif du bilan par conséquent.

3. Cette écriture en partie double est nécessaire à la conservation de la valeur investie.

Elle n'est cependant pas suffisante. Les provisions constituées doivent être placées dans un livret bancaire rémunéré. Alors, des cumuls de dotation aux amortissements sont portés en immobilisation financière. Faute d'aller jusque-là, la trésorerie courante est censée pourvoir à la conservation de la valeur investie. Mais c'est contradictoire : bien gérée, la trésorerie courante est faiblement excédentaire.

4. Insistons : la conservation de la valeur investie par des provisions n'est effective que si ces dernières constituent un disponible placé.

Ce placement est liquidé pour payer tout ou partie du remplacement provisionné. Dans une telle gestion financière d'entreprise, la trésorerie d'exploitation est doublée d'une trésorerie d'investissements. Ce dédoublement de la trésorerie est un progrès parce que l'évitement des détournements d'amortissement industriel favorise le maintien de l'emploi.

5. Ce dispositif de gestion n'est pas encore considéré comme normal.

Pour le mettre en place, il faut un fonds de roulement assez largement positif. La solidité de la situation financière de l'entreprise s'en trouve renforcée par la renonciation au détournement d'amortissement industriel, notamment pour en faire un moyen d'amortissement financier.

6. Les entreprises ont parmi leurs charges des frais financiers et des dotations d'amortissement industriel.

De fait, les entités mésonomiques endettées autres que des entreprises ont parmi leurs charges des dotations d'amortissement financier.

7. Soit une association non commerciale.

Ses gestionnaires utilisent un ratio structurel. Ils l'ont fixé à 60 %, mais pour l'explication à suivre, peu importe que ce ne soit pas plus ou moins. Le numérateur de ce ratio est le total annuel des charges. Les dotations aux amortissements de dette font partie de ces charges. Aucune dotation pour amortissement industriel n'est comptabilisée en charges. Le dénominateur est le total annuel des produits au compte de résultat. Les gestionnaires de l'association ont donc pour objectif un résultat annuel moyen de 40 %. Si ce pourcentage représente un montant supérieur aux dépenses d'équipement d'une année, la différence est placée. Une telle association gère son résultat aussi prudemment que les entreprises qui pourvoient le mieux à leur solidité financière gèrent leurs amortissements industriels.

8. La situation nette de toute entité mésonomique dépend de la valeur vénale de ses immobilisations.

Mais seules les entreprises ont une valeur vénale et **seules les entreprises ont des résultats à distribuer en échange**. C'est pourquoi décompter des dotations d'amortissement industriel dans les charges est indispensable dans leur cas. C'est aussi pourquoi un tel décompte est insensé pour les associations non commerciales et les particuliers.

9. De nombreux calculs de coûts nécessitent l'estimation d'un amortissement.

Parmi ces calculs, il y a bien sûr celui du prix de revient complet d'un article vendu par une entreprise. Il y en a cependant bien d'autres. Certains sont communs à toutes les catégories d'entités. C'est notamment le cas quand un choix d'équipement est à instruire.

10. Par exemple, entre trois chaudières et au cas d'espèce, quel sera le coût complet de la thermie produite par chacune ?

La réponse passe par l'estimation d'amortissements d'équipement. La présence d'amortissements industriels parmi les charges n'est cependant nécessaire qu'en comptabilité générale d'entreprise, comme la présence d'amortissements de dettes parmi les charges n'est nécessaire qu'en comptabilité générale d'une entité autre que l'entreprise, quand cette autre entité est endettée.

Chapitre 5 – Le capital

En science et en politique économiques, l'utilisation dans plusieurs acceptions du substantif « capital » – **le capital, un capital, du capital** – présente à première vue peu d'inconvénients. En y regardant de plus près, l'emploi de ce substantif dans un **sens univoque** fait progresser.

Le capital dont la proportion contribue beaucoup à rendre une entreprise plus ou moins vulnérable joue évidemment un grand rôle. Toutefois, les deux sortes de placement en capital social, selon que les parts de ce dernier sont négociables ou restituables, sont encore loin d'être systématiquement différenciées.

Le plein-emploi et l'évitement de crises financières dépendent plus que de toute autre grandeur du capital en tant que financement permanent d'entreprise. Pour autant, l'organisation de l'économie de marché ne comporte pas encore les compléments au système des poids et mesures sans lesquels les placements dans ce financement restent amputés d'une trop grande partie de leurs pouvoirs régulateurs et émancipateurs.

Je comprends que cette affirmation laisse sceptique. Le capitalisme, une fois idéologisé par les arguments croisés de ses thuriféraires et dénonciateurs, détourne du repérage de règles simples d'assainissement de l'économie de marché. Par exemple, distinguer le capital exploité de la capitalisation boursière fait sortir d'un non-dit favorable à l'étouffement du rendement par la plus-value. Ainsi et par d'autres dénis, au moyen de concurrences en trompe-l'œil, le manque d'emplois progresse cependant que l'aptitude collective à l'évitement de crises financières régresse. L'enjeu n'a rien de bénin.

5.1. N'appelons capital que le financement à proprement parler permanent fourni directement à une entreprise par un épargnant ou plusieurs.

1. La clause « n'appelons... que... » rend univoque le sens du substantif « capital ».

Dans ce sens, les apports en capital sont le seul fait des épargnants, au sens spécifié au chapitre précédent : des particuliers et des associations privées à but non commercial, exclusivement.

2. Une implication de cette définition univoque du capital est une définition elle aussi univoque du crédit.

N'appelons crédit qu'un financement autre qu'un apport en capital. Plus avant dans le présent chapitre, la distinction entre capital et quasi-capital conduit à compléter la définition du crédit : autre qu'un apport en capital ou en quasi-capital.

3. « Il y aurait grand avantage à disposer au moins de deux mots différents pour désigner le capital selon qu'il figure en position active ou passive ».

Paul Fabra en a fait la remarque dans *Diverses acceptions du mot « capital »*, deuxième appendice au chapitre 5 de *Refonder l'économie politique*. « Position active » s'entend : partie ou totalité du stock d'investissement, ou actif. « Position passive » s'entend : partie ou totalité du stock de financement, ou passif. Or malgré son nom le passif est économiquement **primordial**, pour deux raisons péremptoires. 1) Du financement est

indispensable à tout [investissement](#). 2) Les structures de financement inappropriées font basculer dans le surendettement exponentiel.

4. Pourquoi la comptabilité en [partie double](#) a-t-elle été historiquement établie avec la colonne « Débit » à gauche de la colonne « Crédit », et non pas à droite ?

Les premiers comptes en partie double ont été ceux de clients qui commençaient par devoir, colonne « Débit », après quoi le règlement est porté en colonne « Crédit ». Vint le [bilan](#) inventé un siècle après. L'[Actif](#), côté des comptes de stock dont le solde est débiteur (un client doit, solde débiteur), prit alors mécaniquement position à gauche du [Passif](#), côté des comptes de stock dont le solde est créditeur (un fournisseur a fait crédit, solde créditeur).

5. L'ordre « Crédit | Débit » est économiquement plus pertinent dans les langues qui s'écrivent de gauche à droite et de haut en bas.

Si cet ordre est complètement décliné, les positions « passives » (financements) sont énoncées **avant** les positions « actives » (investissements) – avant : au-dessus ou en colonne gauche. C'est économiquement plus pertinent.

6. En entreprise le « capital » plus capital que tout autre est le financier.

Que ce financement permanent soit plus ou moins apporté en numéraire ou en nature (terrains, bâtiments, machines, fonds de commerce) ou en industrie (brevets, savoir-faire) n'y change rien. Objecter que ce capital n'est que financier ne tient pas. L'entreprise est la seule institution qui n'existe que par et pour la pratique d'[échanges économiques](#). Elle n'existe donc que par et pour des flux financiers entre elle et ses fournisseurs de toute sorte (dont les apporteurs en capital et les [salariés](#)) d'une part, elle et ses clients (qui, souvent ou exclusivement, sont d'autres entreprises) d'autre part. Même si tout cela pouvait ne se faire que par troc, ces flux auraient une réalité financière par l'unité de valeur qui servirait à les comptabiliser, puis à constater si l'entreprise conserve ou fait fondre l'épargne placée dans le [capital](#) qu'elle exploite.

5.2. Est, à proprement parler, « permanent » ce qui dure jusqu'à la fin.

Le sens du verbe latin *permanere* est : « demeurer jusqu'au bout ».

1. Pour une entreprise, est permanent ce qui persiste jusqu'à sa disparition.

Pour une entreprise, la partie de son financement autre que du [crédit](#) est à proprement parler permanente, jusqu'à sa fermeture. L'usage devenu quasi officiel est de dire de cette partie qu'elle est le [capital](#).

2. Tout apport en financement permanent d'entreprise a un propriétaire.

Lorsque l'entreprise est en nom personnel, la propriété de l'entreprise et celle de son capital ne font qu'une. Lorsque l'entreprise est une société, autre qu'une coopérative ou une mutuelle, la copropriété de l'entreprise et celle de son capital social ne font également qu'une. Lorsque l'entreprise est une société coopérative ou mutualiste, ses sociétaires détiennent des parts de son capital social sans être copropriétaires : en cas de liquidation, l'éventuel boni est transférable à une ou plusieurs autres personnes morales de la catégorie spécifiée par ses statuts.

3. Appeler « capitaux permanents » le passif à plus d'un an d'une entreprise est malencontreux.

Les dettes à court terme sont constitutives du financement à moins d'un an. Les dettes à moyen et long terme font partie du financement à plus d'un an. Cette dernière expression, **financement à plus d'un an**, prête moins à confusion. Le capital est un financement d'une autre nature que l'endettement, y compris à moyen et long terme.

5.3. L'emploi univoque du substantif capital est possible et désirable.

1. Les emplois de l'adjectif « capital, ale, aux » n'en sont pas affectés.

Le Grand Robert de la langue française rappelle la primauté historique de cet adjectif. Il a été « emprunté vers 1200 au latin *capitalis* "de la tête", dérivé de *caput*, "tête" (->chef) ». Son premier emploi « est spécialisé dans la langue du droit avec la valeur de "qui peut coûter la tête, mortel" » – la peine capitale... En 1567, « un emploi substantivé du masculin capital est attesté en économie ». Il est « destiné – sans jeu de mots – à faire fortune ». Il se peut qu'il « soit né directement en français ». Il se peut qu'il ait été « emprunté à l'italien *capitale* », partie principale d'un prêt. Au sens devenu premier, la partie essentielle d'une réalité est capitale. En d'autres termes, est capital le plus important.

2. La question de ce qui est capital en économie se pose.

Elle appelle une première réponse qui appelle elle-même une question suivante. Cette chaîne conduit à l'objet « financement permanent de l'entreprise ». Voici comment.

La pratique des échanges économiques est capitale, car elle seule procure les revenus, lesquels alimentent le plus gros des transferts. L'entreprise est capitale dans la pratique des échanges économiques cependant que de la structure du bilan d'une entreprise dépend inévitablement sa solidité et sa capacité à employer de façon durable. Le financement permanent est capital dans le bilan d'une entreprise, car c'est surtout de sa hauteur, relativement aux investissements, que provient la solidité de l'entreprise et sa capacité à employer de façon durable.

3. La science économique doit, à l'épreuve de son usage, se révéler juste sur ce qui est, au regard de son objet, capital.

Les matériaux de construction de cette science doivent, pour ce faire, comporter le moins d'équivoques possible. La discipline qu'il y faut est connue. Dans d'autres champs, son succès est patent. Des concepts doivent être extraits de notions. L'outil principal de cette extraction est la définition en compréhension d'un ensemble fini.

4. Dire de n'importe quelle somme d'argent qu'elle est un capital s'évite facilement.

Souvent, les « capitaux » ne sont pas seulement ou du tout du financement permanent d'entreprises. À beaucoup d'emplois du pluriel « capitaux », celui de fonds est substituable.

5. La partie remboursable d'un crédit se désigne sans ambiguïté par le mot principal.

L'usage de ce mot dans ce sens semble être, en français, antérieur à celui du substantif « capital ».

6. La notion de « capital humain » contrevient à l'abolition de l'esclavage.

Par son truchement, les hommes redeviennent assimilables à des richesses marchandes. Avec eux, leurs connaissances le redeviennent aussi. [Marchandisation](#) et [financiarisation](#) à outrance triomphent. L'amélioration des conditions de travail en pâtit.

7. Pascal a fait faire à la physique un grand progrès en forgeant le concept univoque de « pression ».

La pensée économique qui fait du [capital](#) un concept univoque accomplit un progrès de même sorte.

5.4. Appelons [quasi-capital](#) un financement permanent d'entreprise lorsqu'il ne provient pas directement d'un épargnant.

1. L'[intermédiation](#) dans les [placements d'épargne](#) en financement permanent d'entreprise confisque du pouvoir.

Les sociétés A à G ont des actionnaires qui sont tous des [épargnants](#). De ce fait, ces derniers disposent de pouvoirs. Mais voici que la société G, au moyen d'une augmentation de son capital, prend le contrôle complet de A. Puis elle acquiert successivement les sociétés B à F. Des impulsions données, des arbitrages rendus et des sanctions prononcées autrefois par des [épargnants](#) ont disparu.

2. La liberté d'entreprendre ne pourvoie pas d'elle-même à son bornage.

Elle tend à réduire la liberté de choisir. Une fois admise la nécessité d'obliger à la comparabilité, la [concurrence](#) désigne la [liberté d'offrir régulée par la liberté de choisir](#).

3. Les [actions](#) détenues par un investisseur institutionnel sont du quasi-capital.

C'est, plus généralement, le cas des actions détenues par toute entreprise. La **propriété publique** de tout ou partie d'une entreprise a pour instrument du [quasi-capital](#), et non du [capital](#) au sens défini plus haut.

4. La nécessité de la distinction entre [capital](#) et [quasi-capital](#) est certaine.

Les extensions et les rétractions du recours à du quasi-capital, au lieu de [capital](#) au sens défini plus haut, ont des effets systémiques, comme toute autre diminution ou augmentation de [concurrence](#).

5.5. [Crédit](#) et [capital](#) sont sur plusieurs points des contraires.

1. Aucun terme de remboursement n'est attaché au [placement en capital](#).

Au crédit est attaché un terme de remboursement ou l'exigibilité à tout moment d'un remboursement total ou partiel.

2. Hors coopératives et mutuelles, le [placement en capital](#) procure la propriété ou copropriété d'une entreprise.

La seule propriété que procure le [placement en crédit](#) est celle d'une [créance](#).

3. Le revenu constitué par tout ou partie du bénéfice d'une entreprise est attaché au placement en capital.

Le paiement d'un intérêt est attaché au financement par du crédit. Le prix du crédit est susceptible d'être fixe, une fois conclu. Le revenu d'un placement en capital varie selon les résultats et la trésorerie de l'entreprise. De là vient la distinction entre obligations, titres de placement en crédit, et actions, titres de placement en capital.

4. Le recours d'une entreprise au crédit participe à la minoration du capital de cette entreprise.

Inversement, le recours d'une entreprise à une augmentation de son capital participe à la minoration de l'endettement de cette entreprise.

5. Le remboursement du principal d'un crédit constitue une sortie de trésorerie.

Moins de crédit moyennant plus de capital réduit les sorties de trésorerie.

6. Une augmentation de capital est une contribution durable à l'augmentation d'une capacité de production.

L'emprunt qui entre dans le financement d'une entreprise est une contribution temporaire. La plus-value, qu'elle soit obtenue par effet de levier ou autrement, **est un transfert et non pas une création de pouvoir d'achat**. Je reviendrai sur ce point.

7. Seule la fourniture d'une nouvelle marchandise élémentaire crée de la valeur d'échange.

Chaque fois qu'il y a fourniture d'une marchandise élémentaire en échange de sa rémunération, un salarié ou un épargnant crée de la valeur d'échange. Les marchandises composées que les entreprises achètent et vendent ouvrent et entretiennent des débouchés qui alimentent la demande de marchandise élémentaire et par conséquent la création incessante de valeur d'échange sous forme de revenus.

8. Les placements en crédit et en capital ne sont pas sur deux points des contraires.

Ils ont en commun d'être financiers et spéculatifs. Mais il existe **deux sortes de spéculation financière**. Elles deviennent faciles à distinguer quand on observe assez attentivement une forme de vente d'un crédit pour l'achat d'une chose susceptible de valoir demain plus cher – plus-value – que ce qu'elle vaut aujourd'hui.

9. Donnons la parole à un vendeur de cette forme de crédit.

« Achetez cette chose qui vaut aujourd'hui 100 au moyen du prêt de 100 que mon établissement va vous octroyer. Dans un an, cette chose vaudra 115, alors que sur un an le crédit de 100 vous coûtera 5. Vous vous serez donc enrichi de 115 moins 100 moins 5, soit de 10 ». Dans ce procédé, le vendeur V fait au client C une offre d'échange marchand, le crédit en contrepartie du paiement d'intérêts. Mais c'est en déportant la prise en charge du coût sur un tiers putatif, l'acheteur suivant de la chose acquise par C au moyen de l'offre de V. Le financement vendu par V ne prend part à aucune création de richesse marchande, laquelle création n'existe qu'en cas de fourniture d'au moins une nouvelle marchandise élémentaire (point 7 ci-dessus). On est en présence d'une spéculation non enrichissante de l'ensemble de la population.

10. Dans la fourniture à une entreprise d'un financement, permanent ou temporaire, il existe un déport de prise en charge du coût de cette fourniture.

Il est sur les futurs clients de l'entreprise. Mais, différence essentielle, c'est moyennant l'achat de produits du travail nouveau au personnel de l'entreprise. Dans ce cas aussi intervient de la spéculation financière, mais créatrice de valeur d'échange. Les revenus du travail et du placement d'épargne procurés par les entreprises sont au moyen de cette spéculation enrichissante.

5.6 Le taux de capitalisation d'une entreprise importe plus que le montant de son capital.

1. Appelons taux de capitalisation d'une entreprise le rapport entre son capital et le total de son bilan (= total du passif ou de l'actif).

La mathématique de l'accumulation exponentielle n'entre pas dans la détermination de ce rapport.

2. Le remplacement de la mention obligatoire « Société au capital de... » par « Société capitalisée à... % (... €) » présente deux avantages.

Le taux de capitalisation renseigne mieux sur la solidité financière d'une entreprise que le montant de son capital. Les comparaisons des taux de capitalisation sont susceptibles de contribuer à l'élévation de leurs moyennes.

3. Un jeune agriculteur achète entièrement à crédit une exploitation.

Juridiquement, il en est le nouveau propriétaire. Économiquement, il le devient au fur et à mesure de l'amortissement de son endettement.

4. L'apporteur de capital d'une entreprise en nom propre n'est économiquement propriétaire que d'une proportion des actifs inventoriés au bilan.

Les détenteurs de parts de capital d'une société commerciale, autre qu'une coopérative ou une mutuelle, sont dans la même situation. La proportion est le taux de capitalisation. Selon que, par exemple, ce taux est environ un quart, une moitié ou un trois quarts, l'ensemble des fournisseurs de crédits détient économiquement le complément.

5. La sécurité du placement en capital est fonction de nombreuses variables.

Néanmoins, un placement en capital rapporte un profit annuel de 9 %, avec un taux de capitalisation de 40 %, cependant qu'un autre rapporte un profit annuel de 6 %, avec un taux de capitalisation de 80 %. Lequel présente la meilleure combinaison entre son rendement et sa sécurité ?

6. Les produits de taux de profit par le taux de capitalisation correspondant procurent un indice.

Dans le précédent exemple chiffré, l'indice le plus faible est de 360 (9 fois 40) et l'indice le plus élevé de 480 (6 fois 80).

5.7 Un capital social est, en économie définie, exclusivement celui d'une société commerciale.

1. Le droit et la comptabilité qualifient de « social » le capital d'une société commerciale.

Sur ce point comme sur bien d'autres, l'économie définie suit l'usage mis en vigueur par le droit des sociétés et la normalisation de la comptabilité d'entreprise. Cet usage vaut pour les sociétés juridiquement dites civiles.

2. Un capital social est divisé en actions détenues par son actionnariat ou en parts sociales souscrites par son sociétariat.

L'actionnariat serait, comme la copropriété d'entreprise en nom collectif ou en commandite, éminemment « capitaliste ». Le sociétariat coopératif ou mutualiste serait, lui, « solidaire ». Un clivage est perpétué sans le soumettre pour autant à la vérification de sa réalité économique.

3. Des faits imposent un point de départ à cette vérification.

Toute action est *de facto* une part sociale. Tout actionnaire est *de facto* un sociétaire. Voyons d'abord ce qui est commun à toutes les parts de capital social. Ne considérons qu'ensuite ce qui fait la principale différence économique entre deux sortes d'action.

4. La valeur exploitée d'une action est égale à la division du capital social par le nombre de parts.

Le capital social pris en considération est augmenté des réserves, tant obligatoires qu'autres, et diminué des éventuelles pertes. Le solde des résultats non affectés (« report à nouveau ») est donc pris en compte dans le calcul de la valeur exploitée par action. Contrairement à la valeur d'émission, la valeur exploitée varie dans la durée.

5. Du montant du capital servant à calculer la valeur exploitée par action, nous disons qu'il est le capital exploité.

Dans le cas des sociétés dont les actions sont cotées en bourse, la capitalisation boursière est susceptible d'être peu ou prou différente du capital exploité.

6. Une augmentation de capital social par émission de nouveaux titres de copropriété réduit la part relative, par titre, de copropriété de l'entreprise et de ses bénéfices.

Elle réduit par conséquent le potentiel de plus-value par action négociable. On dit de ces réductions qu'elles constituent une dilution.

7. L'acceptation de la dilution favorise la déconcentration de la copropriété d'entreprise.

Elle favorise également l'augmentation de la base en capital des entreprises où elle est pratiquée.

5.8. Appelons **actions restituables** celles dont le seul mode de **liquidation** est leur remboursement par l'entreprise qui les a émises.

1. Les **parts de capital social** qui constituent des « actions restituables » sont remboursables et non négociables, par conséquent, non cotables en bourse.

Les statuts de la société, dite à « capital variable », ainsi que la diligence du conseil d'administration et de la direction générale, règlent les modalités de remboursement de ces parts et de l'émission permanente de nouvelles parts. Dans certains cas, le remboursement n'intervient qu'une fois par an. Dans d'autres, le délai entre la demande et le remboursement effectif est très court, ce qui porte au plus haut la commodité pour l'**épargnant** de ce mode de liquidation.

2. Un placement en capital social par actions restituables est privé de la possibilité d'une **plus-value**.

La possibilité d'une plus-value dégagée par la cession d'une part de **capital social** est inhérente aux **actions négociables** (proposition suivante). Au demeurant, une plus-value ou une moins-value de cession résulte certes d'un **échange économique** – la vente du titre cédé –, mais tout en étant un **transfert** entre l'acheteur et le vendeur⁸⁰.

3. La privation de la possibilité d'une **plus-value** est conciliable avec une protection contre la dépréciation monétaire.

L'actualisation de la **valeur exploitée par action** et l'alignement de la valeur de liquidation sur cette valeur exploitée sont utilisables à cette fin. La distribution d'actions gratuites l'est également. Depuis 20 ans, je suis **sociétaire** d'une entreprise à capital variable. En sus de la rémunération annuelle de mon placement, l'entreprise m'a informé tous les 3 à 5 ans du montant réévalué de mes titres ou bien m'a distribué des **actions gratuites**. Ces dispositifs ont réduit l'exposition à l'érosion monétaire de mon placement.

4. Aucun actionnaire d'une société dont toutes les actions sont **restituables** ne détient davantage qu'une fraction plafonnée du capital.

Typiquement : la fraction du **capital social** qu'un **sociétaire** détient au plus est limitée à 5 %, soit un sociétariat d'au moins 20 membres. De plus et en règle générale, la société ne reste bien gérée que si elle maintient l'émission de nouvelles actions et l'ouverture à de nouveaux sociétaires afin de compenser au moins les liquidations qui ont eu lieu. C'est pourquoi la législation française use de l'expression « à personnel et capital variables » pour caractériser ce type de société, le « personnel variable » étant l'effectif des **sociétaires**⁸¹.

⁸⁰ | Plus-value | Transfert | Observons l'effet d'une hausse d'actifs négociables, celle de l'immobilier par exemple, lorsqu'elle est nettement supérieure à celle des revenus durant plusieurs années consécutives. Pendant cette période, l'état du marché met les vendeurs en situation d'imposer aux acheteurs un niveau de cherté qui procure aux vendeurs de la plus-value. Alors la cherté d'où provient une plus-value engendre un transfert de valeur d'échange économique, qui va de l'acheteur au vendeur à hauteur de la plus-value. Par les définitions successives qui ont pour point de départ celles des échanges et des transferts économiques, les **revenus** proviennent exclusivement des échanges de **marchandises élémentaires** cependant que les **plus-values** engendrées par les ventes d'actifs constituent une catégorie de transferts.

⁸¹ L'introduction dans le droit français de la « société à personnel et capital variables » date du milieu du XIX^e siècle. Des mesures législatives analogue ont été prises à la même époque partout en Europe.

5. Au moyen des actions restituables, la montée au capital d'un sociétaire indésirable est complètement maîtrisable.

C'est le cas si les statuts prévoient une procédure d'agrément des nouveaux sociétaires et la liquidation imposée au sociétaire qui contrevient aux conditions de son agrément. Cela permet de concilier la protection de l'*affectio societatis* et l'ouverture constante du capital à un plus grand nombre d'actionnaires.

6. Historiquement, en matière de droit de vote, la règle qui a été le plus souvent associée à la pratique des actions restituables est « un homme, une voix ».

Cette règle remplace, là où elle est statutaire, celle d'un nombre de voix égal au nombre de parts sociales détenues. Ce remplacement n'en repose pas moins sur un déni de réalité. Soit un sociétaire qui s'en tient à la détention d'un tout petit nombre d'actions, bien au-dessous du plafond fixé par les statuts. Il dispose en assemblée générale du même pouvoir qu'un autre qui contribue davantage au financement permanent de la société. On aura beau dire ce qu'on voudra, cet autre est en réalité plus solidaire.

7. La règle « un homme, une voix » est plus secondaire que souvent considérée.

Elle est secondaire par rapport au mode de liquidation des parts sociales. Elle est également secondaire eu égard à la hauteur du profit par part sociale. Sur longue période, la viabilité du **modèle économique de la société par actions restituables** dépend, pour l'essentiel, de trois conditions :

- 1) La société sert chaque fois que les résultats avant toute autre distribution le permettent une rémunération des apports en capital social au taux qui prévaut sur le marché du capital (concernant ce taux, voir ci-après, le chapitre sur l'emploi).
- 2) La société maintient actifs le mode de liquidation et l'émission de nouvelles parts de capital social, par des dispositions qui font l'objet d'une publicité récurrente.
- 3) La distribution d'actions gratuites compense l'effet de l'érosion monétaire.

5.9. Appelons actions négociables celles dont le mode de liquidation le plus usuel est leur vente à un repreneur.

1. Les actions cotées en bourse sont celles dont la négociabilité est la plus ouverte.

La liquidation d'actions négociables non cotées est en règle générale plus difficile, voire très difficile. Dans les sociétés qui ne le sont pas réellement, le copropriétaire majoritaire et chef de l'entreprise use de limitations statutaires de la cessibilité des parts sociales, ainsi que de pouvoirs en blanc, afin que l'entreprise reste, en fait, en nom propre. Ce travestissement a pour pendant les sociétés par actions restituables dont les dirigeants ont mis en sommeil le mode de liquidation propre à cette sorte de capital social.

2. La publicité de la valeur exploitée par action renforce le lien entre cette valeur et le cours de l'action.

Actuellement, le nombre d'actions figure dans les cotes publiées. En revanche, ni le montant du capital exploité ni la division de ce montant par le nombre d'actions ne s'y trouvent. Les autorités de marché ne font encore rien pour que la valeur exploitée par action devienne le niveau, variable dans la durée, autour duquel oscille le cours d'une action cotée.

3. Supposons en vigueur la publicité de cette valeur et du taux de bénéfice distribué par rapport à cette valeur.

Alors les comparaisons auxquelles se prête chacune de ces publicités renforcent deux tendances. Les écarts des taux de bénéfice sur capital exploité se réduisent plus vite. Les cours des actions négociables oscillent plus étroitement autour des valeurs exploitées correspondantes.

4. La capitalisation boursière d'une société est égale au produit du cours de son action par le nombre de ses actions.

Dans les lexiques dont sont maintenant pourvus les sites dédiés à la bourse, on trouve à « valeur actionnariale » l'énoncé « création de valeur par l'entreprise » ou « création de valeur pour l'actionnaire ». Souvent, cette « création de valeur pour » désigne davantage la plus-value que le revenu du placement en capital social. Jamais, cette « création de valeur » ne renvoie qu'aux dividendes.

5. La raison d'être des actions négociables est la même que celle des actions restituables : le financement permanent d'une entreprise en société.

Les actions négociables n'ont **pas** pour raison d'être le jeu d'argent, bien qu'elles soient utilisables pour s'y livrer. Un placement en actions a pour rendement ce qu'il rapporte en dividendes. La distinction entre plus-value et rendement s'impose d'autant plus que la plus-value ne se perçoit qu'à la liquidation des titres qui la procurent, alors que les dividendes ne se perçoivent que pendant la conservation des titres.

6. Répétons que les plus-values sont des transferts et non des créations de valeur.

Il n'y a création de valeur d'échange marchand que par la fourniture rémunérée d'une marchandise élémentaire (chapitre 2). À taux de bénéfice distribué sur valeur exploitée identiques, les actions restituables et négociables contribuent autant les unes que les autres à cette création. Une plus-value, résultat d'un excès d'offres d'achat sur les offres de vente, déplace du pouvoir d'achat sans en être par elle-même créatrice. Cela en fait un transfert⁸².

7. Le procédé des *stock-options* n'a pas cours en économie de plein-échange.

Ce procédé revient à dire à qui cette forme d'intéressement s'adresse : « Je vous emploie pour que votre travail contribue à créer de la valeur pour l'actionnaire. En pratique, cela veut dire : donner aux actionnaires actuels et potentiels le sentiment que la plus-value en unités monétaires constantes est, sur nos actions, un arbre dont la croissance sera sans fin ». En économie de plein-échange, ce propos devient : « Si vous voulez devenir copropriétaire, c'est aux mêmes conditions que quiconque, que ce quiconque soit ou non salaire de l'entreprise ».

8. La séparation des rôles économiques assainit les marchés.

Mais, comme la séparation politique des pouvoirs, elle s'applique par des interdictions. **L'obligation faite aux banques** d'être soit de détail, soit d'investissement, est l'une des séparations qui pourvoient à l'assainissement de l'économie de marché.

⁸² Comme montré dans la première note de bas de page de l'argumentation de la proposition précédente.

9. D'autres techniques financières que les *stock-options* n'ont pas cours en économie de plein-échange.

La **titrisation de créances** et les **dérivés de taux** sont des manières de démultiplier le nombre de transactions susceptibles de procurer de la plus-value tout en minimisant le taux de capitalisation. La prohibition de ces techniques est l'une des caractéristiques d'une économie dans laquelle l'exposition aux moins-values et les possibilités de plus-values sont réduites à l'indispensable à deux fins. L'élévation des taux de capitalisation accroît la résistance aux épidémies d'insolvabilité. Cette même élévation contribue de façon principale à l'établissement ou au rétablissement du plein-emploi (voir ci-après le chapitre sur l'emploi).

10. Quelles actions, restituables ou négociables, sont les plus favorables à la déconcentration, la désintermédiation et la rentabilisation des placements en capital social ?

Déconcentration : davantage d'épargnants sont devenus et restent actionnaires.

Désintermédiation : la part de quasi-capital dans le financement des entreprises, établissements financiers compris, régresse.

Rentabilisation : le placement en capital social devient une source de rentes transmissibles d'une génération à l'autre après acquittement de l'impôt sur les successions.

11. Seules les actions négociables permettent de transmettre des parts de copropriété d'entreprise.

Les actions restituables d'une société permettent de transmettre, avec l'accord de cette société, la qualité de sociétaire et les droits qui y sont attachés. Mais la perception d'une série illimitée de profits périodiques, constitutive d'une rente, fait partie de ces droits dans tous les cas de placement en capital social.

12. Deux progrès rendent pertinente la question des vertus respectives et de la complémentarité des actions restituables et négociables.

L'un est celui de l'organisation moins partielle du marché du placement en capital social. L'autre est l'acquisition de la qualité de rentier en complément ou en remplacement d'une retraite par répartition, à savoir par transfert des cotisants d'aujourd'hui aux pensionnés d'aujourd'hui. Dans ces conditions, comment une politique économique qui passe à côté de la possibilité de ces progrès serait-elle suffisamment pertinente ?

5.10 Des normes relatives au capital sont nécessaires à l'assainissement permanent de l'économie de marché.

1. Deux publicités sont ci-dessus prescrites.

L'une est celle du taux de capitalisation. L'autre est celle de la valeur exploitée par action.

Leurs promulgations opèrent une réforme organique du marché du capital, son compartiment boursier compris.

2. Suite à un exercice déficitaire, le capital d'ouverture de l'exercice suivant est *de facto* diminué.

Dans le cas d'une société, mieux vaut alors prendre acte d'une baisse de la valeur exploitée par action, à due concurrence de la perte. Inversement, un exercice bénéficiaire est susceptible de faire monter la valeur exploitée par action.

3. D'autres normes relatives au capital se révèlent nécessaires.

Elles ont notamment pour objets les ratios dont le capital est l'un des deux termes. Nous constaterons plus avant que les plus importants de ces ratios appartiennent à des familles dont les plus importantes sont au nombre de trois : les rentabilités, les profitabilités, les productivités. En s'en tenant à des définitions recevables en logique des ensembles finis, y regarder de plus près procure à l'observation de ce qui est spécifique à la pratique des échanges marchands une **précision conceptuelle autrement inatteignable**.

4. Des prises de position divergentes n'empêchent pas de s'accorder sur des réformes économiques.

Bien des opinions jugées libérales ou antilibérales par ceux qui les prennent et qui s'y opposent laissent un espace où reconstruire de commun accord de la meilleure organisation économique. Les placements rémunérés répondent, comme le travail rémunéré, à des nécessités objectives, reconnues en tant que telles par une large majorité de nos concitoyens. L'économie définie aide à dégager ces nécessités des peurs qui détournent de ces progrès. La fatalité des marchés agencés comme ils le sont n'existe pas.

Chapitre 6 – Le profit

Profit — « Différence entre l'ensemble des recettes d'une entreprise et l'ensemble de ses charges liées à la production et à la vente de ses biens et services. / Schématiquement, on peut considérer le profit comme "ce qui reste" à l'entreprise une fois payés par elle les prix de ses facteurs de production et, généralement, l'ensemble de ses charges. L'existence d'un profit suppose naturellement que l'ensemble de ses recettes (mesurées approximativement par son chiffre d'affaires) soit supérieur à l'ensemble de ses charges »⁸³

Un autre ouvrage de vocabulaire économique, après avoir repris : « Profit — Différence entre la recette totale et le coût total d'une entreprise »⁸⁴, affirme dans la droite ligne de l'enseignement économique prévalant : « Le profit est un objectif à réaliser, qui résume l'ensemble des buts qui sont poursuivis par la firme.⁸⁵ ». Mais dans ce « résumé », qu'en est-il du maximum de profit ? Les propositions et argumentations à suivre sont, bien entendu, en accord avec l'affirmation énoncée plus haut : les entreprises ne sont pas inéluctablement asservies à un maximum à l'avantage de leurs propriétaires ou dirigeants.

Voici une économie politique qui fait du profit d'abord et finalement le terme d'un échange marchand. En voilà une autre qui ne le fait pas, comme c'est aujourd'hui encore le cas pour la plus enseignée. Sur ce point, l'une rompt avec l'autre. Celle qui le fait poursuit un projet ouvertement normatif fort différent du projet apparemment descriptif de l'autre. Au moyen des options méthodologiques d'où celle qui le fait tire ses aptitudes à l'objectivité, les sentiments ataviques et contradictoires que les notions de profit et de capital continuent à exciter sont enjambés. Ceci afin de faire reposer l'analyse primitive des faits économiques sur des concepts assez définis et indispensables pour qu'en user devienne impartial. L'alternative, qui reste encore la plus usitée, est la damnation sans issue des réponses à de l'idéologie par de l'idéologie, au sens péjoratif de ce mot.

⁸³ *Dictionnaire économique et financier*, Yves Bernard, Jean-Claude Colli et Dominique Lewandowski, Inspecteurs des Finances, éditions du Seuil, première parution en 1975. Dans cette citation, les « recettes » sont les produits, au sens comptable de ce mot, entièrement constitués de chiffre d'affaires dans les entreprises qui sur la période considérée n'ont pas perçu de subvention.

⁸⁴ *Vocabulaire économique*, Frédéric Teulon, Agrégé de l'Université, Presses Universitaires de France, coll. « Que sais-je ? » n° 2624, 1996.

⁸⁵ Même source que la citation précédente, avec entre ces deux extraits : « *Le profit a trois fonctions : – il rémunère les apporteurs de capitaux qui ont pris des risques et qui ont effectué des apports en travail ; – il représente une contrainte d'efficacité ; – il permet de dégager des ressources pour financer des investissements* ». Dans cette assertion, « fonctions » est une manière dissimulée de dire « raisons d'être », car il faut détourner l'attention du statut logique de l'affirmation à suivre. Dire, en effet, que le profit « résume l'ensemble des buts de la firme » n'est logiquement recevable que s'il s'agit d'une hypothèse **démontrée** par la doxa. Comme ce n'est pas le cas et comme ce ne sera à coup sûr jamais le cas puisque l'entreprise est une chose et qu'il n'y a en réalité que des gens qui ont des buts, ce dire véhicule une contrevérité administrée par pétition de principe.

6.1. N'appelons profit que du bénéfice distribué en contrepartie d'une mise en capital ou quasi-capital.

Définitions du capital et du quasi-capital : voir le chapitre précédent.

1. L'économie définie attribue au substantif « profit » un sens univoque.

Dans ce sens, le profit est la rémunération effective de la mise en financement permanent d'entreprise.

2. Le profit ainsi défini est toujours un produit financier pour qui le perçoit.

Ce produit financier n'est cependant du revenu que lorsqu'il est en contrepartie d'une mise en capital. Le profit perçu en contrepartie d'une mise en quasi-capital est uniquement un produit financier, et non pas aussi un revenu.

3. Le profit ainsi défini a un statut et des fonctions qui lui sont propres.

Le statut économique propre au profit ainsi défini réside dans le fait qu'il est le terme d'un échange marchand dont l'autre terme est la mise en capital ou quasi-capital. Les fonctions que ce statut confère font partie de ce que la science économique doit élucider. La rémunération du placement en capital ou quasi-capital pose les trois questions suivantes :

- Le niveau de cette rémunération est-il la variable d'une relation systémique ?
- Cette relation a-t-elle pour effet en retour de réguler ce niveau ?
- Le revenu du placement en capital ampute-t-il le revenu du travail ?

6.2. Le profit est le dividende dans le cas des sociétés commerciales de toute sorte.

Des sociétés civiles, professionnelles et immobilières notamment, font partie des sociétés économiquement commerciales.

1. Dans la division de 8 par 4, 8 est le dividende, 4 le diviseur, 2 le quotient.

Le dividende est à proprement parler le total à diviser, mais en matière de distribution de bénéfice d'une société, on appelle souvent le quotient « dividende ». La répartition du dividende proprement dit s'opère par une clé plus complexe qu'une seule division dans le cas, qui n'a rien d'obligatoire, d'actions dites privilégiées, ou de préférence, ou de priorité pour distinction d'avec les actions ordinaires.

2. L'entreprise en nom personnel se prête à l'amalgame entre le salaire de l'exploitant et le profit du propriétaire.

Pour éviter cet amalgame, le propriétaire et exploitant doit ventiler ses prélèvements entre deux comptes : l'un de résultat distribué au propriétaire, l'autre de salaire de l'exploitant. Comme le service du travail fourni par l'exploitant s'échange contre du salaire, le service du placement d'épargne en capital fourni par le propriétaire s'échange contre du profit. Dans les deux cas, les coéchangistes sont l'entreprise et l'un de ses fournisseurs.

3. Insistons de nouveau : plus-value et profit sont des réalités différentes.

Plus-value et moins-value sont respectivement un gain ou une perte qu'une liquidation procure. Le profit est, lui, le produit d'une conservation. La vente qui procure une plus-value

est certes un échange marchand. Néanmoins la plus-value en tant que telle n'est **pas** un terme d'échange marchand alors que les profits et les intérêts sont, en tant que tels, des termes d'échange marchand.

4. Le profit est une rente, au sens premier et premièrement nécessaire de ce mot : revenu périodique, fixe ou variable, procuré par un placement.

Les intérêts perçus par les particuliers et les associations non commerciales sont également des rentes. Les retraites par répartition sont de fait des rentes viagères. Le revenu périodique que le profit procure est variable, bien que ce soit dans des proportions très différentes selon le type d'entreprise qui le sert et la politique économique qui prévaut.

5. Les loyers perçus sont le chiffre d'affaires d'une entreprise.

La rémunération perçue par le propriétaire d'un bien loué est seulement du profit quand elle est égale ou inférieure au bénéfice, toutes charges et provisions déduites, de l'entreprise que constitue la mise en location. La détermination d'un tel bénéfice nécessite la tenue d'une comptabilité complète, et difficile à rendre assez prévoyante. C'est pourquoi souvent encore les fractions de loyer immobilier constitutives d'un revenu du capital sont fréquemment surestimées.

6. Le profit n'est pas une contribution à la reconstitution d'une épargne placée en capital.

Le profit a, sur ce point, le même statut que l'intérêt. Ce dernier est, en commerce honnête, un prix qui suppose le remboursement du principal. Le profit est, en commerce honnête, un prix qui suppose la conservation de l'épargne placée en capital par l'entreprise que ce placement finance. Cette conservation échoit aux amortissements d'actifs et aux réévaluations de bilan pour cause de dépréciation monétaire, non au profit.

7. Puisque le profit n'a pas pour raison d'être la reconstitution d'une mise en capital, la durée apparemment exprimée par un taux de profit est économiquement insensée.

La durée au terme de laquelle un cumul de profits égalise le montant de l'épargne placée en capital n'est que l'expression inversée du pourcentage annuel moyen de profit sur capital. Par exemple, quand cette durée est de 12,5 ans, le profit annuel moyen est de 8 %. Mais que signifie une telle durée ? Le placement n'a-t-il donc plus à être rentable alors qu'il est maintenu au-delà du terme de cette durée ? Ce serait un dol. Dans les points de logique économique appelés à régir ces matières, on ne répétera jamais trop les deux suivants. Le profit ne rémunère que la prestation de service du placement en capital, mais pendant tout le temps que cette prestation dure. Les deux seuls moyens d'accumulation économique par un individu sont l'enrichissement par héritage et son épargne alimentée par ses revenus et ses plus-values tirées de la liquidation de placements de son patrimoine.

8. Les pertes sont sur plusieurs points dissymétriques des profits.

Tel qu'ici défini, le profit n'a pas forcément pour effet d'augmenter un stock d'épargne placée en capital. La perte à la place d'un profit a, elle, forcément pour effet de diminuer d'autant un tel stock. Malgré l'illusion contraire encore très répandue, une telle diminution n'est effaçable que par une nouvelle mise en capital, comme un délabrement d'un bien immobilier n'est effaçable que par de nouveaux travaux. L'absence de profit est un manque

à gagner pour le placeur en [capital](#) ou [quasi-capital](#). Elle n'est cependant pas, en soi, une perte pour lui. En revanche, l'absence de [profit](#) est un manque à gagner définitif : quelle que soit la suite, le cumul de longue durée des [profits](#) perçus sera plus faible qu'en l'absence de période sans [profit](#).

6.3. Les profits sont l'une des affectations des bénéfices des entreprises.

1. Le bénéfice d'entreprise ici considéré est celui dont la répartition entière peut s'effectuer en quatre parts au plus.

L'une des quatre parts au plus est une affectation à l'[autofinancement](#) de l'entreprise, abondement aux réserves obligatoires comprises — part ci-après notée **A**. Une deuxième part est un complément de salaire pour [intéressement](#) au bénéfice de l'entreprise d'une partie ou de la totalité du personnel — part ci-après notée **I**. Une troisième part est un [profit](#) pour rémunération effective du [placement en capital](#) — part ci-après notée **P**. Une quatrième part est un **trop-perçu** ristourné aux clients au prorata de leurs achats enregistrés — part ci-après notée **T**.

2. La doctrine de répartition qui prévaut aujourd'hui est celle des trois parts.

L'une des trois parts est pour l'entreprise : l'[autofinancement](#) **A**. Une autre est pour une partie ou la totalité des [salariés](#) : l'[intéressement](#) **I**. La troisième part est pour la rémunération du placement en capital : le [profit](#) **P**.

3. La prédétermination des proportions des parts est souvent tenue pour normale.

Considérer que le plus conforme à la [justice distributive](#)⁸⁶ est que ces trois parts soient égales revient à prescrire une telle prédétermination. Une autre manière de prédéterminer la répartition des bénéfices nets est de fixer des quotités dont l'une au moins est différente des autres, par exemple 40 % pour la part **A**, 30 % pour la part **C**, 30 % pour la part **P**.

4. Quelle justice ou quelle justesse est, en cette matière, la plus appropriée ?

Les [échanges marchands](#) sont des commutations de propriétés cessibles. C'est pourquoi la [justice commutative](#)⁸⁷ a vocation à régir ces échanges, sinon en totalité au moins en bonne part. Partant de ce constat, la répartition des bénéfices des entreprises soulève des questions de fond. Qu'est-ce qui dans cette répartition est le moins arbitraire ? Est-ce d'entraver le moins possible les fonctions stimulatrices et régulatrices du profit ? L'importance de ces fonctions, pour l'économie en général et pour le salariat en particulier, est-elle sur longue période de première grandeur ?

5. Des écarts donnent à réfléchir.

En cas de répartition en trois parts égales dont l'une des **P** (les deux autres étant **A** et **I** selon la doctrine prévalente), le taux de profit sur capital est trois fois plus petit que le taux de bénéfice sur la même base. Il faut alors pour un **P** de 4 % sur [capital exploité](#) servi aux actionnaires, 12 % de bénéfice net (3 fois plus) — et 24 % de bénéfice brut avec un prélèvement fiscal de la moitié du bénéfice net. L'opinion dominante, avec à sa tête des voix qui font autorité, est pour pérenniser à la fois la part **I** et l'assujettissement des entreprises

⁸⁶ Voir la définition de « justice distributive » dans [Wikipedia](#).

⁸⁷ Voir la définition de « justice commutative » dans [Wikipedia](#).

à un impôt sur leurs bénéfices. Une telle opinion est inconséquente quand elle juge qu'un taux de bénéfice brut sur capital à deux chiffres est trop en faveur des actionnaires.

6. Bénéfices et profits ne sont pas que des restes.

Pour le calcul d'un objectif de profit en valeur absolue, un conseil d'administration ou un entrepreneur en nom propre applique un taux qu'il juge convenable au montant du capital. L'objectif ainsi fixé ne résulte pas d'une soustraction. En gestion prévisionnelle des masses du [compte de résultat](#) et du [bilan](#), le [profit](#) et le [bénéfice](#) ne sont pas des restes. La part de bénéfice incluse dans un prix de revient prévisionnel et vraiment [complet](#) n'est pas un reste. Ce n'est qu'en comptabilité générale et contrôle de gestion **ex post** que le bénéfice ou la perte, ainsi que toutes les autres [marges](#), ne sont que des restes de soustractions. Une théorie des [prix](#) bâtie sur l'idée que les marges des entreprises ne sont constamment que des restes est irréaliste, mais aucune contrevérité de cette sorte ne suffit à la disqualification académique d'une théorie économique.

7. La part I a un inconvénient non négligeable, mais y remédier est aisé.

L'intéressement I, en complément de [salaire](#), a un effet d'autant plus important qu'il est relativement élevé : différents salaires, tels que touchés au mois le mois, ne sont plus exactement comparables. Le « treizième mois » (ou plus) a le même effet, ainsi que d'autres primes et avantages en nature. Des réglages en chaîne s'en trouvent plus approximativement et lentement faits. Mais le remède est évident. Les bases de comparaison doivent être les salaires annuels tout compris, quitte à les diviser par douze ou par un nombre annuel d'heures de travail pour que leurs ordres de grandeur soient plus significatifs pour tout un chacun.

8. La généralisation de la part I aura pour effet que la part P restera l'une des affectations du bénéfice d'une entreprise.

Par définition, la part I n'existe qu'en cas de bénéfice. Sa généralisation aura donc pour effet que le bénéfice restera, le plus souvent, à répartir en deux parts au moins : la part I et la part P.

9. La part T, celle du trop-perçu ristourné à la clientèle, est fallacieuse.

Afin qu'une entreprise se trouve, de façon durable, en position de ristourner à sa clientèle une part de bénéfice, le provisionnement de cette ristourne doit devenir inclus dans ses prix de vente. Dans la mesure où cette entreprise prétend par cette ristourne fournir à ses clients des prix justes, c'est fallacieux à cause du provisionnement qui vient d'être dit. Seul peut être économiquement véridique un trop-perçu **occasionnellement** ristourné à la clientèle. Ce point est justifié par ce qu'expose plus avant le [chapitre 11](#).

6.4. Le profit est une nécessité objective.

1. En économie définie, le sous-ensemble des services et des échanges dits marchands est le même que le sous-ensemble des services et des échanges dits économiques.

Les actes marchands n'en sont pas moins un sous-ensemble des actes économiques. Par définition, aucun transfert économique n'est un acte marchand.

2. Le profit rend marchand le service de la mise en capital.

Comme le service du travail et le salaire, un [placement en crédit](#) et l'[intérêt](#) qu'il rapporte sont les deux termes d'un [échange marchand](#). Un [placement en capital](#) ou [quasi-capital](#) et le profit qu'il est susceptible de rapporter sont pareillement les deux termes d'un [échange marchand](#).

3. La nécessité du profit découle de celle du [capital](#).

De l'épargne placée en capital est nécessaire à la création et au développement d'entreprises viables et autonomes, condition nécessaire à l'élévation de ce qu'on a coutume d'appeler « le niveau de vie ». Qui est opposé au principe même du [profit](#) n'est conséquent que s'il l'est aussi au principe de l'[intérêt](#) et à celui du [salaire](#), puisque les trois répondent à la même nécessité : rémunérer des prestations de service utiles.

4. Les pertes réduisent le [capital](#) et le manque de [profit](#) bloque une dynamique.

Des pertes au lieu de bénéfices réduisent le capital, jusqu'à le rendre de plus en plus négatif. De trop faibles [bénéfices](#) compromettent la rémunération suffisante du [capital](#). La dynamique alors bloquée est celle qui permet à l'entreprise d'adapter ses offres aux transformations incessantes des techniques et des débouchés.

5. Assez de bénéfice est la contrainte que l'objectivité économique oblige à rendre la plus omniprésente en gestion d'entreprise.

Du bénéfice à hauteur suffisante, et partant du profit de même, est une **contrainte** vitale à laquelle l'entreprise est soumise, **indépendamment de la psychologie de qui que ce soit**.

6. Une entreprise n'est pas économiquement propriétaire de ses bénéfices.

Pour ce qui en reste après intéressement du personnel, les bénéfices d'une entreprise appartiennent à qui lui fournit son [capital](#). Voir dans le bénéfice ou la perte d'une entreprise une différence de même nature que celle entre les [produits](#) et les [charges](#) d'un ménage ou d'une association non commerciale est une erreur d'analyse économique.

6.5. La distribution de la totalité des bénéfices des entreprises est sensée.

Un retour aussi prompt que possible retour au plein-emploi chaque fois qu'il est compromis, tel est le grand résultat à obtenir.

Mais où est la clé principale ? Une piste est le financement des entreprises. La rémunération de la partie la plus stable de ce financement ne peut être assurée que par du [bénéfice](#). Cherchons du côté de la répartition des bénéfices.

1. Considérons de nouveau la doctrine de répartition des bénéfices qui prévaut aujourd'hui.

Cette doctrine est celle des trois parts. Une part va en complément de salaire, une autre en rémunération du placement en capital, la troisième à l'amélioration de la situation financière de l'entreprise.

2. Une autre solution est la répartition de la totalité des bénéfices annuels.

Dans cette solution, ce qui reste du bénéfice net après intéressement des salariés, et abondement le cas échéant à la réserve imposée par le législateur, va entièrement à la rémunération effective du placement en capital.

3. Comparons cette solution.

Les entreprises E1 et E2 ont un capital social qui ne comporte pas de quasi-capital. Elles affectent la même proportion de leurs bénéfices à l'intéressement de leurs salariés. Leurs bénéfices par euro de capital sont à très peu près les mêmes. Ils le restent pendant toute la période pluriannuelle considérée. Pour E1 et E2, les nombres d'actions, toutes négociables⁸⁸, et les montants de capital social sont les mêmes en début de période. Respectivement pour E1 et E2, appelons R1 et R2 ce qui reste du bénéfice net après intéressement des salariés et abondement aux réserves obligatoires. Les profits servis sont tout au long de la période considérée la moitié de R1 pour E1, la totalité de R2 pour E2.

4. Année après année, les dividendes d'E2 sont à peu près le double de ceux d'E1.

E2 use de cette supériorité pour, tous les ans, procéder à des **augmentations de capital social** supérieures aux bénéfices non distribués de E1. Pendant que le nombre d'actions d'E2 augmente, celui d'E1 reste stable.

5. Le conseil d'administration d'E1 ne veut pas imiter celui d'E2.

Le principal argument mis en avant par le conseil d'E1 est le refus de la dilution. Mais grâce à l'autre solution, E2 a réussi à faire croître plus vite qu'E1 sa mobilisation d'épargne placée en capital. Par ce moyen, E2 a également réussi à faire croître plus vite qu'E1 ses actifs et ses ventes.

6. E2 a été plus créateur d'emplois qu'E1.

La cause en a été la croissance supérieure de ses actifs et de ses ventes par le truchement de l'augmentation elle aussi supérieure de sa mobilisation d'épargne placée en capital. Quand l'un des actionnaires minoritaires d'E2 décide de liquider sa position, il trouve plus facilement que son homologue d'E1 à la faire reprendre. Cela provient du rendement de l'action E2, double de l'action E1, ainsi que de la solidité du bilan et de la croissance d'E2.

7. La comparaison entre E1 et E2 incline à penser que l'autre solution est économiquement plus pertinente.

Mais elle ne l'est en règle générale que si une rétroaction macronomique y pourvoit. Nous verrons au chapitre suivant qu'une telle rétroaction existe.

8. La fiscalité offre un moyen de contraindre à la distribution de la totalité des bénéfices.

Ce moyen consiste à porter à 100 % l'impôt sur les bénéfices non distribués, sauf abondement aux réserves rendues obligatoires par le législateur. Une manière d'y parvenir est la suivante, l'impôt en question étant seulement celui que les entreprises paient sur leurs bénéfices. Sur plusieurs années consécutives, le taux d'imposition des bénéfices distribués

⁸⁸ La comparaison est transposable aux cas dans lesquels les actions de l'une des deux sociétés ou des deux sont restituables. Pour chacune de ces transpositions, la conclusion reste la même.

est abaissé. Symétriquement, le taux d'imposition des bénéfices non distribués est augmenté. Au terme de cette réforme, le premier taux est nul et le second est de 100 %.

9. La distribution par une entreprise de la totalité de ses bénéfices établit le plein échange actionnarial.

Par ce plein échange, d'exercice en exercice chaque actionnaire accorde ou non à l'entreprise une fraction de l'augmentation de capital que le management et le conseil d'administration demandent. Il dispose de ce qui lui appartient comme bon lui semble. Par ses placements en capital, il arbitre davantage. La liberté de choisir régule mieux la liberté d'offrir.

6.6 Normaliser la publicité des taux de profit sur capital est possible et nécessaire.

1. L'argumentation à suivre complète celle de la proposition 5.10.

Des normes relatives au capital participent à l'assainissement permanent de l'économie de marché.

2. Les capitaux propres d'une entreprise et le capital exploité par cette entreprise désignent le même objet.

Contrairement à ce que les expressions « capitaux propres » et « fonds propres » prises au pied de la lettre signifient, ces fonds n'appartiennent **pas** à l'entreprise (de vrais fonds propres n'existent qu'aux bilans des particuliers et des associations non commerciales). Aussi bien dans une entreprise en nom personnel que dans une société commerciale, le capital exploité est égal au capital qui figure au bilan, le cas échéant augmenté des réserves et diminué des pertes sur exercice antérieur. C'est donc le montant qui participe à la constitution du fonds de roulement, différence entre les financements à plus d'un an et les investissements immobilisés pendant plus d'un an. Notons à ce sujet que le fonds de roulement doit être positif pour qu'une partie du capital exploité serve de fonds de salaire.

3. Le même taux de profit sur capital vaut aussi bien pour toutes les sociétés commerciales que pour toutes les entreprises en nom personnel.

La base 100 de ce taux est le capital exploité.

4. Pour une entreprise en société, le taux de profit sur capital exploité et le taux de dividende par rapport à la valeur exploitée par action sont les mêmes.

Le numérateur du second taux est égal à la division du numérateur du premier taux par le nombre d'actions. Le dénominateur du second taux est égal à la division du dénominateur du premier taux par le nombre d'actions. Les deux taux sont égaux.

5. Les taux annuels de profit sur capital exploité se comparent entre eux et avec des taux annuels d'intérêt.

Tous ces taux sont des prix. Or la vraie concurrence économique nécessite la comparaison facile de prix. L'organisation d'une économie de marché reste trop approximativement établie en l'absence d'une norme de publicité des taux de profit sur capital, symétrique à ce qu'est pour les intérêts le TAEG, taux annuel effectif global. Les rendements des placements

en capital et en crédit (livrets, obligations) doivent être aisément comparables par les épargnants.

6.7. Un taux de profit mesure une rentabilité ou une profitabilité.

1. L'expression « taux de profit » tout court prête souvent à confusion.

C'est notamment le cas dans un contexte qui n'indique pas si le taux de profit considéré est sur capital, sur chiffre d'affaires ou sur valeur ajoutée.

2. Convenons de dire :

Avec **C** de capital, **V** de ventes ou de valeur ajoutée, **P** de profit :

- le taux de profit sur capital (P/C) mesure la rentabilité du capital;
- le taux de profit sur ventes (P/V) mesure une profitabilité de l'activité considérée.

3. Ce choix de vocabulaire facilite la prise en compte de deux faits.

Premier fait : les taux P/C et P/V ayant le même numérateur, un troisième terme règle leur rapport : $P/C = P/V$ fois V/C .

Deuxième fait : rien n'autorise à admettre qu'un taux de profit P/C varie en toute circonstance dans le même sens que le taux de profit P/V correspondant. Leur rapport V/C mesure une productivité dont l'évolution permet que les tendances de longue période qui affectent chacun des deux taux de profit soient souvent en sens contraire.

4. Comme existent deux taux de profit, deux familles de taux de marge existent.

L'une est celle des **taux de marge sur stock**, l'autre est celle des **taux de marge sur flux**. Le profit étant une marge finale, un taux de profit sur capital est un ratio de la famille des taux de marge sur stock et un taux de profit sur ventes est un ratio de la famille des taux de marge sur flux.

5. L'emploi du mot « rentabilité » pour désigner aussi bien un ratio de la première famille que de la seconde prête à confusion.

Un moyen de distinguer ce qui doit l'être use du mot « rentabilité » en le faisant suivre d'un qualificatif. Des taux de marge sur stock, et avec eux les taux de bénéfice et de profit sur capital, on dit qu'ils sont des « rentabilités financières ». Des taux de marge sur flux, et avec eux les taux de bénéfice et de profit sur chiffre d'affaires, on dit qu'ils sont des « rentabilités commerciales » ou « économiques ».

6. Ces qualifications sont fallacieuses et inefficaces.

Le financier est, pour le meilleur et pour le pire, un sous-ensemble strict de l'économie. Ce qui est commercial n'est pas non financier, même en cas d'apports en nature et de troc. En réalité, très nombreux restent les cas dans lesquels une marge exprimée en proportion d'un stock ou d'un flux continue à être appelée rentabilité tout court. C'est ainsi que les faibles taux de marge sur ventes sont fréquemment tenus pour être les moins rentables alors qu'il arrive souvent que les taux de ces mêmes marges sur investissement sont les plus forts.

- 7. Mieux vaut en venir à n'appeler rentabilité qu'un ratio de la famille des taux de marge sur stock et profitabilité qu'un ratio de la famille des marges sur flux.**

Dans cette convention, un bénéfice et un profit sur capital sont des rentabilités, tout comme le sont des taux de marge brute sur stock en commerce de détail ou de gros. Le même bénéfice ou profit sur chiffre d'affaires ou valeur ajoutée est une profitabilité, tout comme un taux de marge brute unitaire sur prix d'achat ou de vente.

- 8. Nous constaterons plus avant que ces définitions de la rentabilité et de la profitabilité aident à dégager deux lois économiques de grande importance.**

En première approche, ces définitions aident, en gestion d'entreprise, à éviter des erreurs encore très fréquentes. Pousser les activités les plus profitables expose, en effet, à augmenter la part relative des activités les moins rentables. Face à l'érosion du taux de bénéfice sur chiffre d'affaires qui en résulte, c'est alors supprimer des emplois pour redresser la barre qui peut finalement s'imposer.

6.8 La publicité des taux moyens de profit sur capital incombe aux pouvoirs publics.

- 1. D'autant plus que la distribution de la totalité des bénéfices est en vigueur, les rentabilités du capital fluctuent d'année en année.**

Cela se produit sans qu'une baisse tendancielle de la rentabilité moyenne du capital s'instaure sur longue période (plusieurs générations). La question des tendances divergentes qui affectent normalement la rentabilité moyenne du capital et la profitabilité moyenne des ventes des entreprises est examinée au chapitre suivant.

- 2. Ces fluctuations régulent mieux l'emploi et les prix auxquels les entreprises vendent lorsque la publicité des taux moyens annuels de profit sur capital fait partie du système des poids et mesures.**

Le chapitre suivant l'explique pour l'emploi, et plus avant le chapitre 11 pour les prix auxquels les entreprises vendent.

- 3. La rentabilité des hôpitaux (qui sont tous, de fait, des entreprises) chroniquement inférieure à celle de l'industrie pharmaceutique a des effets néfastes, ainsi que la rentabilité des exploitations agricoles chroniquement inférieure à celle des constructeurs automobiles, etc.**

D'une part les rentabilités sectorielles du capital qui sont sensiblement inférieures à la moyenne nationale menacent des emplois et compriment des revenus quand elles sont sensiblement inférieures à la moyenne nationale. D'autre part les rentabilités sectorielles du capital qui sont sensiblement supérieures à la moyenne nationale signalent des marges plus élevées, contrairement à ce que produirait en règle générale une meilleure organisation de la concurrence.

- 4. Toutes les sociétés commerciales sont en concurrence sur le marché de leur financement permanent.**

L'organisation générale de la concurrence reste trop lacunaire si, entreprise par entreprise, les taux de profit sur capital font partie du secret des affaires et si la rentabilité moyenne du capital par secteur d'activité est un point aveugle de l'appareil statistique.

5. Une considération supplémentaire est encore plus décisive.

Supposons un pays où les entreprises sont réparties en deux secteurs. La rentabilité moyenne du capital est dans le secteur 1 de 4 %, dans le secteur 2 de 12 %, dans ces deux secteurs réunis de 7 %. Si la rentabilité moyenne du secteur 2 est abaissée à cette moyenne, soit de 12 % à 7 %, ce secteur **reste** attractif pour le placement en capital. Si, en même temps, la rentabilité moyenne du secteur 1 est relevée jusqu'à devenir égale à la moyenne de 7 %, ce secteur **devient** plus attractif pour le placement en capital. Au final, **davantage de capital devient mobilisable au fur et à mesure que l'égalisation des rentabilités sectorielles progresse.** Un calcul algébrique démontre que ce qui vaut à cet égard pour deux secteurs vaut pour autant de secteurs qu'il convient aujourd'hui d'en distinguer dans le pays considéré. D'où la généralisation que voici :

6. **La réduction de la dispersion des taux sectoriels de profit** sur capital favorise la croissance du **stock national de capital.**

C'est l'une des raisons majeures pour lesquelles l'organisation de la publicité des taux moyens de profit sur capital vient au premier rang des devoirs économiques des pouvoirs publics.

Chapitre 7 – L'emploi

Dans toutes les phases de fluctuation de l'activité économique, le plein exercice de la rétroaction [EPCE](#), $\text{Emploi} > \text{Profit} > \text{Capital} > \text{Emploi}$, est possible. De plus, il est nécessaire, car le prompt retour au plein-emploi chaque fois que ce dernier est compromis en dépend au premier chef.

L'une des entraves principales à ce plein exercice réside dans la rémunération rognée du [placement d'épargne en capital](#) — rognée ou carrément escamotée pour parachever l'euthanasie des rentiers par la glorification des récoltants de [plus-value](#). Une autre entrave principale provient des finances publiques lorsque leur gestion ne respecte pas deux règles.

La dernière section du présent chapitre explique ces deux règles. Moins on s'en rapproche et plus la dégradation des finances publiques tire vers davantage de destructions d'emploi que de créations. Cela se produit par un mécanisme que la prise en considération de la rétroaction EPCE élucide.

La « finance de marché » qui prit son envol dans les années 1980 renforce les deux entraves principales à l'exercice de la rétroaction [EPCE](#). Que cet exercice vienne donc enfin au premier rang des biens communs dans l'esprit public ! Sous le coup des effets des krachs les plus dévastateurs, les législateurs renforceront la réglementation de la finance moderne jusqu'à la rendre méconnaissable par rapport à ce qu'elle fut au pire de ses sévices. L'abandon de desseins bourrés d'effets pervers se joue pour beaucoup dans ce que l'économie politique rafraîchie parviendra à faire communément entendre.

7.1 Les augmentations de capital sont le moyen le plus sain de création d'emplois par les entreprises.

1. Un moyen plus sain que tout autre s'établit par comparaisons.

Deux entreprises ou deux aires géographiques sont comparées une décennie durant. Au début de la décennie, les deux [taux de capitalisation](#), moyens dans le cas des aires géographiques, sont identiques ou plus rapprochés qu'ils ne vont le devenir. Dans le premier tiers de la décennie, l'un de ces taux augmente beaucoup, grâce à davantage de mobilisation d'[épargne placée en capital](#) que de recours à du [crédit](#). L'autre [taux de capitalisation](#) reste stable ou diminue. Dans la suite de la décennie, le taux sensiblement relevé se maintient ou augmente.

2. Les résultats de fin de décennie en matière d'emploi sont le plus souvent très différents.

Dans la première moitié de la décennie, les bilans ont pu croître dans la même proportion et cette croissance a pu avoir à peu près le même effet sur l'emploi. Ensuite, un décrochage s'amorce et s'amplifie. Le [taux de capitalisation](#) le plus élevé se révèle plus approprié à l'élargissement et à l'ouverture de débouchés qui pourvoient en augmentations des ventes à marge suffisante, ainsi qu'aux reconversions à temps face aux débouchés en train de se fermer. Les [taux de capitalisation](#) plus élevés incitent les dirigeants à voir plus loin et à recruter plus volontiers en contrats à durée indéterminée.

3. L'élévation d'un taux moyen de capitalisation a sur l'emploi le même effet que la création d'entreprises viables.

La viabilité d'une nouvelle entreprise ne dépend évidemment pas que de son taux de capitalisation. La suffisance de ce dernier n'en est pas moins une condition nécessaire. Une nouvelle entreprise hautement capitalisée devient plus aisément un bon employeur. Pour autant, tirer l'entière conséquence de ces évidences ne prévaut pas encore en science et politique économiques ainsi qu'en art de la gestion d'entreprise.

4. Si la comparaison porte sur des économies nationales, les résultats sur l'emploi sont les mêmes.

L'élévation du taux moyen de capitalisation dans une économie nationale, alors que ce même taux se maintient ou s'effrite dans l'économie nationale comparée, a le même effet. Dans la première la création d'emplois par les entreprises devient plus soutenue que dans la seconde.

5. Ce qui se passe dans les pays où le manque d'emplois sévit le plus révèle l'existence de deux lois économiques.

1) - La population de ces pays cherche par tous les moyens à sa disposition à **créer de nouvelles entreprises**, fussent-elles très précaires et très faiblement rémunératrices.

2) 2 - La réduction de cette précarité et de cette faiblesse s'obtient mieux par **plus de financement à proprement parler permanent** que d'endettement.

6. 6. La suite de ce chapitre montre qu'une rétroaction, pays par pays, entre l'état de l'emploi et la hauteur du stock de capital via le profit est normale.

Deux conceptions de l'économie de marché sont en rupture quand l'une admet cette normalité alors que les postulats de l'autre sur le profit et sur un déterminant commun à tous les prix l'en empêchent. L'affaire n'a rien de mineur. Vouloir la rétroaction entre l'état de l'emploi et la hauteur du stock de capital la plus active possible est d'intérêt général, s'en dispenser protège des intérêts particuliers.

7.2. La possibilité d'une relation étroite entre stock national de capital et état de l'emploi est certaine.

1. La relation entre la somme des financements exploités par les entreprises et le nombre d'emplois en entreprise est certaine.

Puisque le capital fait partie de cette somme, l'existence d'une relation entre le stock national de capital et l'état de l'emploi est certaine, bien que plus ou moins étroite.

2. L'inclination au « soutien de la demande » par la désépargne élude une évidence.

Certes la désépargne par achats à des entreprises soutient l'activité marchande, mais l'épargne placée en capital la soutient tout autant dans un premier temps puis plus longuement. Dans un premier temps, ces placements financent des achats à des entreprises et abondent des fonds de salaire qui permettent d'embaucher. Plus longuement, les fonds de salaire sans cesse reconstitués par les ventes participent au maintien des emplois.

3. Les placements en capital cofinancent ou financent des créations de poste de travail.

Plus la part de capital est grande – dans le financement des entreprises, donc dans leurs passifs –, plus la relation entre stock national de capital et état de l'emploi est étroite.

7.3. Le niveau du stock national de capital peut être le principal déterminant de la hauteur du stock d'emplois.

1. Cette possibilité varie selon le taux moyen de capitalisation.

Dans un pays, plus les taux de capitalisation sont élevés, plus le stock national d'emplois dépend du stock national de capital.

2. Le stock national de capital ne peut être le déterminant principal du stock d'emplois qu'en entreprises.

Mais les entreprises, celles des travailleurs indépendants comprises, ont dans l'économie un poids tel que les emplois qu'elles procurent sont ceux dont dépend le plus l'état général du marché du travail.

3. La relance par davantage de mises en capital n'a pas les effets pervers de l'alourdissement des charges publiques.

La relance par davantage de mises en capital n'a pas non plus les effets pervers qu'engendre une plus grande proportion de crédits dans le financement des entreprises.

4. Les conséquences qualitatives du niveau de capitalisation sont à prendre en considération.

Les conditions de travail dépendent en bonne part de la situation financière de l'employeur, quel qu'il soit. Les trésoreries chroniquement trop étroites sont des sources de tensions et de dérobades. En entreprise, les échéances s'honorent plus facilement quand le taux de capitalisation est élevé. La qualité de vie au travail s'en ressent. Les tenants du minimum de capital afin d'en maximiser la rentabilité n'aiment pas qu'on le leur rappelle : des qualités de vie se dégradent ou s'améliorent selon que des taux de capitalisation baissent ou augmentent.

7.4. La variation du taux moyen de profit sur capital peut participer à la variation du stock de capital.

1. La relation entre la variation du taux moyen de profit sur capital et la variation du stock de capital est flexible.

Percevoir du profit est un acte, placer de nouveau en est un autre. Le total annuel des nouveaux placements en capital peut être supérieur ou inférieur au total annuel des profits. L'intérêt général commande qu'en période de sous-emploi les nouveaux placements en capital soient supérieurs aux profits.

2. Plus les bénéfices d'entreprise alloués à l'autofinancement sont importants et plus faussés sont les prix du placement en capital.

Les cotisations dites patronales faussent, elles, aussi des prix élémentaires. Elles éloignent les salaires réputés bruts de ce qu'ils sont en réalité. Les représentations du patronat restent

jusqu'à présent partisans de l'une et de l'autre. Or sur les marchés primaires (travail, capital), la [liberté de choisir ne régule étroitement la liberté d'offrir](#) qu'aux conditions suivantes. La contrepartie sonnante et trébuchante du service du travail est son entière rémunération. La contrepartie sonnante et trébuchante du service du placement en capital est son entière rémunération, comme l'est celle du service du placement en capital.

3. Les tendances de longue période des taux moyens nationaux de bénéfice sur capital et des stocks nationaux de capital sont différentes.

Sur une période d'au moins cinquante ans d'une économie nationale où le pouvoir d'achat des bas salaires a sensiblement augmenté, le taux moyen de bénéfice sur capital oscille. La tendance autour de laquelle ces oscillations s'inscrivent est à la stabilité. Sur la même longue durée, le stock national de capital est à la hausse, hors des catastrophes qui ont pour conséquence son effondrement temporaire.

4. La priorité donnée à la [plus-value](#) des placements en parts négociables de capital social plutôt qu'à leur [rendement](#) distend la relation entre le taux moyen de profit sur capital et le stock de capital.

Cette priorité fait à la limite disparaître cette relation. Tant en politique qu'en économie, l'intérêt général est celui du corps social. Alors que la [normalisation de la publicité des taux de profit sur capital est réalisable](#), sa négligence va à l'encontre de l'intérêt général.

7.5. Nation par nation, une relation entre l'état de l'emploi et le taux moyen de profit sur capital tend à s'établir.

1. Un haut niveau de sous-emploi structurel favorise un haut taux moyen de bénéfice sur capital.

Un taux de chômage élevé comprime ou même bloque l'augmentation du pouvoir d'achat du plus grand nombre de salaires. Les nations où le taux de chômage est le plus haut tendent à être celles où les [taux de bénéfice sur chiffre d'affaires](#) et sur [capital](#) sont les plus élevés.

Relativement au [capital exploité](#), au sens de cette désignation précédemment stipulé ([chapitre 5](#)), un haut taux moyen de bénéfice n'a pas forcément pour conséquence un haut [taux moyen de profit](#), au sens précédemment alloué à ce mot ([chapitre 6](#)). Il l'a d'autant moins que les conseils d'administration des entreprises en société privilégient l'[autofinancement](#) par les [bénéfices](#).

2. La baisse du sous-emploi structurel tend à entraîner la baisse du taux moyen de bénéfice sur capital.

Au fur et à mesure que le plein-emploi se rapproche, les freins aux augmentations du pouvoir d'achat du plus grand nombre de salaires se desserrent. De ce fait, le taux moyen de bénéfice sur capital baisse, puis il se stabilise.

Pendant cette baisse, le tassement du [taux moyen de profit sur capital](#) est d'autant plus éventuel et repoussé dans le temps que les conseils d'administration des entreprises en société privilégient l'[autofinancement](#) par les bénéfices. On est alors dans une configuration de l'économie financière où les profits sont assimilés à des intérêts obligataires.

3. L'état de l'emploi ne peut pas être le déterminant unique de la hauteur du taux moyen de profit sur capital.

Même si l'autofinancement des entreprises en société est ramené aux amortissements de leurs immobilisations et que des augmentations de capital plus fréquentes ont pris le relais, la fonction rentière du placement d'épargne en financement permanent d'entreprise rend **impossible que l'état de l'emploi soit le déterminant unique de la hauteur du taux moyen de profit sur capital**. Pour les raisons ci-après résumées et trop souvent passées à la trappe, cette fonction n'est ni parasitaire ni obsolète.

4. Les placements en capital procurent d'autres revenus que ceux du travail nouveau.

Dans ces revenus, il y a des pensions de retraite par placement qui complètent ou remplacent des pensions par transfert. Cette autre fonction est de nature à déterminer un seuil au-dessous duquel un taux moyen national de profit sur capital ne descend pas.

En règle générale, nous plaçons une fraction croissante de nos revenus dans la seconde moitié de notre parcours professionnel puis après. Ce fait accroît l'importance du seuil au-dessous duquel le taux moyen national de profit sur capital ne descend pas, même en période de plein-emploi structurel.

5. La fonction rentière du financement permanent d'entreprise peut cependant contribuer de façon substantielle à suffisamment d'épargne placée dans ce financement pour établir le plein-emploi structurel puis le rétablir chaque fois qu'il est compromis.

La gouvernance d'entreprise rivée à la satisfaction d'intérêts immédiats fuit une part de ses responsabilités civiques, comme la puissance publique alternativement en proie à de l'anticapitalisme viscéral et à du capitalisme subjectiviste fuit ses responsabilités économiques. L'euthanasie des rentiers par détention de parts de capital social contrevient à l'intérêt général.

6. La relation entre l'état de l'emploi et le taux moyen de profit sur capital peut être renforcée.

Ce renforcement serait irréalisable s'il n'y avait rien à renforcer ! C'est parce que cette tendance existe tendanciuellement, même quand elle est totalement inexploitée par la théorie et la politique économiques, que les propositions suivantes et leurs argumentations peuvent montrer que ce renforcement est réalisable et maintenable.

7. Certes l'autofinancement des entreprises par leurs bénéfices est créateur d'emplois.

Mais moins d'autofinancement pour davantage de bénéfice distribué aux placeurs en capital – davantage de profit au sens ci-dessus défini (chapitre 6) – **fait au final davantage d'emplois quand dans leur ensemble les épargnants replacent en augmentations de capital davantage que les profits qu'ils ont perçus.**

On peut parler à son sujet du **détour le plus créateur d'emplois et le mieux régulateur du niveau de rentabilité** autour duquel il est nécessaire à l'équité et l'efficacité économiques que toutes les entreprises soient maintenues en concurrence.

7.6. L'activation de la rétroaction EPCE est un acte majeur de politique économique.

1. Dans l'abréviation **EPCE** le premier et le dernier E sont l'initiale du mot **Emploi**⁸⁹.

La lettre **P** est l'initiale de Profit, au sens univoque ci-dessus retenu, la lettre **C** l'initiale de « Capital », également au sens univoque ci-dessus retenu.

2. En période de sous-emploi, la rétroaction **EPCE** accélère l'accroissement du stock national de capital.

La dégradation de l'emploi **E** a pour effet la hausse du taux moyen de profit sur capital **P**. Cette hausse accélère l'accroissement du stock national de capital **C**. Cette accélération a elle-même pour effet l'amélioration de l'état de l'emploi **E**.

3. En période de plein-emploi, la rétroaction **EPCE** ralentit l'accroissement du stock national de capital.

L'approche et l'atteinte du plein-emploi ont pour effet la baisse puis la stabilisation de **P**. L'accroissement de **C** tend à ralentir. Le risque grandit d'une dégradation de l'emploi **E** – mais ce risque baisse si le corps social l'anticipe par un surcroît de placement en capital.

4. Les états successifs de l'emploi ont d'autres causes que le plus ou moins bon fonctionnement de la rétroaction **EPCE**.

L'enchevêtrement et la variabilité dans l'espace et le temps de ces autres causes laissent cependant intacte une fatalité. Le plein-emploi ne succède au sous-emploi structurel que par une augmentation assez vive du stock national de capital.

5. L'autofinancement par les **bénéfices non distribués** entrave le plein exercice de la rétroaction **EPCE**.

L'autofinancement par les bénéfices non distribués amoindrit et lisse les taux de profits sur capital. Or ces derniers sont des détecteurs systématiquement plus efficaces que les taux de bénéfice des entreprises. Cela provient du fait que le profit, tel qu'ici défini, est palpé, au sens littéral et au sens argotique de ce verbe, par ceux qui le perçoivent et qui sont susceptibles d'en percevoir.

6. Les pertes passées en reports à nouveau nuisent au plein exercice de la rétroaction **EPCE**.

Quand, pour une entreprise, le résultat de l'exercice est une perte, *de facto* le capital a été amputé du montant de la perte pendant cet exercice. Faire comme si ce n'était pas le cas fausse des chiffrages et, avec eux, des arbitrages.

7. L'absence d'une norme universelle de taux de profit sur capital entrave le plein exercice de la rétroaction **EPCE**.

Un marché fonctionne nettement mieux quand un système universel de poids et mesures s'applique aux transactions qui s'y déroulent. En économie de marché, un vice de construction persiste faute d'une norme de taux de profit sur capital, applicable à toutes les

⁸⁹ Voir la définition de « emploi » dans [Wikipedia](#).

entreprises, depuis les affaires en nom personnel jusqu'aux sociétés cotées en bourse en passant par les coopératives et les mutuelles.

8. L'instauration de la publicité des taux de capitalisation contribue au plein exercice de la rétroaction EPCE.

La publicité des taux de capitalisation introduit plus d'attention aux proportions de capital qui financent les entreprises. Son instauration, même si elle se traduit par un très lent relèvement du taux moyen de capitalisation, rend la rétroaction EPCE plus active.

9. Une offre diversifiée de placements en capital social variable contribue au plein exercice de la rétroaction EPCE.

L'abondance de l'offre de placement en actions restituables, dès lors que leur rendement moyen est au même niveau que celui des actions négociables, augmente le stock national de capital. Ce faisant, elle contribue au plein exercice de la rétroaction EPCE.

10. L'imposition des revenus de placement et du travail à taux différent(s) nuit au plein exercice de la rétroaction EPCE.

Pour que, dans une nation, la rétroaction EPCE fonctionne au mieux, la population doit en avoir la **pleine** maîtrise. L'imposition des revenus de placement et du travail à des taux différents rogne cette maîtrise. Ce sont alors des élus qui, sous les impulsions de groupes de pression, manipulent par la fiscalité les usages de l'épargne.

11. L'assujettissement des entreprises à un impôt sur leurs bénéfices est incompatible avec l'égalité devant l'impôt des revenus de placement et du travail.

Les bénéfices des entreprises étant les assiettes économiques des profits, il faut un dispositif fiscal bien trop compliqué pour mettre tout un chacun en mesure de comprendre et vérifier que profits et salaires sont également imposés. Mieux vaut aucun impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices distribués et de l'impôt sur le revenu pour tous les profits.

12. Le plein exercice de la rétroaction EPCE a pour première condition la propagation de sa volonté.

Rien dans les aspirations et les refus économiques du corps social ne s'oppose à son acceptation de la rétroaction EPCE. Reste à ce qu'une politique économique visant le plein exercice de cette rétroaction lui soit proposée, explications à l'appui.

7.7. La rétroaction EPCE dote l'économie de marché d'un dispositif permanent de relance.

1. La rétroaction EPCE est un dispositif permanent de relance par de nouveaux placements en capital.

La relance par de nouveaux placements en capital est sans effet économique pervers à deux conditions. Aucun nouveau placement en capital ne provient d'une dette souscrite afin de le réaliser. Les entreprises élèvent ou maintiennent à un haut niveau leur taux de capitalisation. Plus particulièrement, les entreprises en phase de démarrage tiennent ce taux au plus proche de 100 % jusqu'au franchissement du seuil à partir duquel elles sont structurellement rentables.

2. Le pire qui puisse advenir à cause de nouveaux placements en capital est évident.

Les placeurs collectivement considérés perdent le plus gros de leur mise. À hauteur de ce plus gros la **relance par l'offre** a dégénéré en **relance par la demande**, après injection dans l'activité économique du pouvoir d'achat perdu par des épargnants. Trop d'économistes et de politiques feignent encore de se méprendre sur la conséquence de la relance par de nouveaux placements en capital social pour sa part ratée : transformation, à raison de cette part, d'épargne en dépenses moyennant la perte de cette épargne par leurs titulaires.

3. Le pire qui puisse advenir à cause de nouveaux placements en capital n'en est pas moins un bienfait.

Le capital perdu réduit la masse des prêts dont le principal est irrécouvrable. Les épargnants appauvris par la perte de tout ou partie de leur placement en capital n'y trouvent au mieux qu'un maigre motif de consolation. L'intérêt général n'en commande pas moins de restreindre l'accumulation des faux droits (Jacques Rueff) que constituent des dettes irrécouvrables. Faute d'assez d'assainissements préventifs suffisants, l'ingénierie financière de plus en plus sophistiquée rend de moins en moins évitables les éliminations de faux droits autrement que par des crises de grande ampleur.

4. Le créditisme détourne du plein exercice de la rétroaction EPCE.

Oui, disent les partisans du minimum de capital par entreprise, de nouveaux placements de cette sorte sont bons quand seulement ils servent de points d'appui à des effets de levier par du crédit. Ils jugent la maximisation des bénéfices et des plus-values inhérente à l'économie de marché. Ils repoussent l'idée du taux de profit sur capital à un niveau suffisant au retour au plein-emploi ou à son maintien.

5. Le centralisme détourne du plein exercice de la rétroaction EPCE.

En économie, le centralisme a le culte de la puissance des grandes entreprises, avec de préférence plusieurs premières mondiales. Tenir ouvertes les vannes aux interventions palliatives et incitatrices de la puissance publique fait partie de son ADN. Téléguidées par des groupes de pression, ces interventions sont les instruments d'une « ingénierie économique et sociale » dans laquelle **la rétraction EPCE a d'autant moins sa place que son plein exercice est une application du principe de subsidiarité⁹⁰.**

6. Un appareil gouvernemental créditiste et centraliste est doublement enclin à entraver la rétroaction EPCE.

Un appareil financier créditiste et centraliste est lui aussi doublement enclin à entraver la rétroaction EPCE. La levée de ces entraves peut alors se révéler impossible sans en passer par un **profond changement de philosophie politique, son volet économique compris.**

7.8. L'activation de la rétroaction EPCE renforce la tendance à l'égalisation et à la suffisance des taux de profit sur capital.

1. Quatre dispositifs rendent la rétroaction EPCE plus active.

- La normalisation du chiffrage du taux de profit sur capital.

⁹⁰ Voir la définition de « principe de subsidiarité » dans Wikipedia.

- La réduction de l'[autofinancement](#) des sociétés à leurs amortissements d'[actifs](#) et à l'abondement aux majorations du capital exploité rendues obligatoires par le législateur.
- L'indication, elle aussi rendue obligatoire, dans l'annonce et le service d'un [dividende](#) de son taux normalisé.
- La production statistique et la publication des [taux moyens de profit sur capital](#).

2. Mettre en vigueur ces dispositifs renforce la tendance à [l'égalisation des taux de profit sur capital](#).

Les afflux de [placements en capital](#) là où leurs [rendements](#) sont les plus élevés provoquent tôt ou tard une baisse de ces [rendements](#). Inversement, là où les rendements des placements en capital sont les plus bas, et à plus forte raison nuls, des reconversions et des fermetures ont tôt ou tard pour effet de faire remonter ces rendements. Cette convergence devient d'autant plus une norme que l'administration de la [concurrence](#) reçoit du législateur la mission de sévir contre les abus de position dominante.

3. Le niveau suffisant d'un [taux moyen national de profit sur capital](#) varie selon l'état de l'emploi.

En période de sous-emploi croissant, le niveau suffisant du [taux moyen national de profit sur capital](#) est supérieur à ce qu'est effectivement ce taux. En période de sous-emploi décroissant, le niveau suffisant est au moins égal à ce qu'est effectivement ce taux. En période de plein-emploi structurel, le niveau suffisant est égal ou inférieur au taux effectif.

4. L'activation de la relation [EPCE](#) a pour effet que les [taux de profit sur capital](#) tendent à s'égaliser autour du niveau suffisant de leur moyenne.

La gravitation des taux de profit sur capital autour de leur niveau suffisant participe également à la régulation des [prix](#) auxquels les entreprises vendent (plus sur ce point au [chapitre 11](#)).

7.9. En finances publiques, le non-respect de deux règles de gestion nuit à l'emploi.

1. La problématique de base des finances publiques est la même que celle qui est inhérente aux finances des associations non commerciales.

Même si les économistes, commissaires aux comptes, hauts fonctionnaires et politiciens étaient tous persuadés que la problématique de base des finances publiques et celle des finances d'associations privées sont différentes, c'est le contraire qui continuerait à être vrai. Voici pourquoi.

2. Les ménages sont des associations privées.

Voyons donc ce qui vaut aussi bien en éconamat de ménage qu'en éconamat de toute autre sorte d'association pourvu qu'elle ne soit pas une [entreprise](#). Peu importe qu'elle soit ou non une fondation et que son but – à condition qu'il ne soit pas commercial – soit artistique, caritatif, cultuel, éducatif, électoral, environnemental, récréatif, savant, sportif, syndical.

- 3. Pour toute entité, une dépense est un investissement quand elle augmente les immobilisations à son bilan, faute de quoi elle est une charge à inclure dans son compte de résultat.**

En toute rigueur, un stock de fournitures consommables est une immobilisation économique. N'appeler « immobilisations » que les investissements de plus longue durée facilite la tenue d'une comptabilité en partie double. Cela n'enlève rien au fait que les investissements économiques sont des stocks, appelés actifs, et qu'ils sont des emplois des financements qui constituent le stock appelé passif. Une charge, elle, n'augmente aucun stock d'actifs.

- 4. Les amortissements qui font le cas échéant partie des charges d'un ménage comme de toute autre entité non commerciale ne sont pas les mêmes que ceux qui font partie des charges des entreprises.**

Dans les charges des entreprises se trouvent des dotations périodiques aux amortissements d'investissement, amortissements souvent dits industriels. Dans les charges des entreprises se trouvent aussi des frais financiers dont font partie les intérêts dus sur la période considérée. Dans les charges des ménages et de toutes les autres associations non commerciales qui sont endettés se trouve de fait une autre sorte d'amortissement. Les échéances de prêt qui sont dues sur la période considérée constituent des dotations aux amortissements d'endettement, pour acquittement des intérêts et remboursement du principal.

- 5. Dans les charges d'une association non commerciale endettée, ne pas faire figurer d'amortissement d'endettement est fautif.**

Voici un couple qui demande à une banque un prêt. La banque fait le point de la situation financière du couple. Elle lui demande quels sont ses produits et ses charges, échéances des prêts en cours comprises dans les charges. C'est tout aussi normal que nécessaire.

- 6. En finances publiques, le plus important résultat budgétaire est compte tenu de la dotation de la période à l'amortissement d'endettement.**

Ne pas inclure dans les charges la dotation de la période à l'amortissement de l'endettement facilite le camouflage d'un effet d'éviction. Le déficit chronique du plus important résultat budgétaire capte des fonds qui auraient pu contribuer à la reconversion et à la création d'emplois via leur placement en financement permanent des entreprises (voir supra à partir de la proposition 7.1).

- 7. D'où la règle : tenir le plus important résultat budgétaire chroniquement excédentaire.**

L'objection à cette rigueur est que la création d'emplois et la hausse des revenus du travail s'en trouveront freinées. Or ce sera le contraire qui adviendra, de façon d'autant plus rapide et substantielle que la politique économique est axée sur le plein exercice de la rétroaction EPCE et qu'une autre règle de gestion des finances publiques est appliquée.

- 8. L'autre règle est : faire osciller le poids des investissements publics en fonction de la conjoncture.**

L'explication de cette règle, suivie de celle plus fouillée de la règle du résultat budgétaire chroniquement excédentaire précitée, se trouve en deuxième partie du présent précis. Un

pays qui s'éloigne de plus en plus du respect de ces deux règles ne peut, au fil du temps, que s'enfoncer dans le sous-emploi et la corruption. La théorie le laisse attendre et l'expérience le confirme. Ne pas le reconnaître est sans aucun doute une faute politique de première grandeur.

Chapitre 8 – La répartition

Pays par pays, la répartition de plus haut niveau est celle du revenu global entre les revenus de placement et les revenus du travail. Année après année, quelle est la part du revenu global que l'économie de marché tend à maximiser ? Est-ce celle des revenus de placement ou celle des revenus du travail ?

- Si c'est celle des revenus du travail, alors l'augmentation du revenu moyen du travail est non seulement plus rapide que celle du total des revenus de placement, mais aussi encore plus que celle du revenu global.

L'étude de la répartition du revenu global, à partir de définitions recevables en logique des ensembles finis, fait apparaître quel est, pays par pays, l'agrégat économique le plus important. Il est conceptuellement plus simple et fiscalement plus honnête que le PIB.

Le présent précis d'économie objective étudie deux autres répartitions.

- L'une est au chapitre suivant, le 9, la répartition du revenu total du travail. Elle est de plus en plus ou de moins en moins inégalitaire. Mais l'évidence qui la fait telle ne fait pas partie de la doctrine en vigueur. Un pouvoir que le système économique confère au corps social s'en trouve usurpé.
- Au chapitre 11, les autres répartitions sont, dans les prix de vente des entreprises, celles de coûts communs et de contributions au résultat final.

Une manière nouvelle d'examiner la problématique de ces dernières répartitions résout enfin un problème de principe et dégage une loi générale. Le problème est celui de la valeur d'échange objective de la plupart des services et biens vendus par les entreprises.

- Cette loi générale est celle de la tendance, engendrée par la concurrence quand les autorités de marché le veulent, à l'égalisation des rentabilités de même appartenance. Beaucoup de prix deviennent alors plus proches de leur niveau objectif.

La distribution des patrimoines privés devient progressivement moins inégalitaire quand chacune des trois répartitions étudiées aux chapitres 8, 9 et 11 suivent leur cours normal.

- Mais ce cours normal n'est inhérent qu'à l'économie de marché en régime de plein échange, d'abord tant actionnarial que salarial.

8.1 Appelons revenu global la somme du revenu total des placements d'épargne et du revenu total du travail.

Le premier argument ci-dessous porte le numéro 5 parce qu'il vient à la suite des quatre qui figurent à l'appui de la proposition 2.17 : seuls des particuliers et des associations non commerciales perçoivent des revenus et épargnent.

- 1. Le revenu global (RG) est, par définition, égal à la somme du revenu total des placements d'épargne (RP) et du revenu total du travail (RT).**

Noter $RG = RP + RT$ ne revient cependant **pas** à dire que c'est l'addition de RP à RT qui **détermine** RG.

- 2. Toute variation du RP par rapport au RG est accompagnée d'une variation en sens contraire du RT par rapport au RG.**

Si, par exemple, le RP passe de 15 % à 10 % du RG puis remonte à 20 %, alors le RT passe de 85 % à 90 % puis redescend à 80 % du RG.

- 3. Appelons salaires le revenu total du travail (RT) et, un instant, « profit » le revenu total des placements (RP).**

Davantage de profit fait moins de salaires, et inversement, à l'échelle macronomique du revenu global (RG). Mais ce n'est qu'à l'échelle d'un pays ou d'un groupe de pays. Un résultat bénéficiaire plus ou moins grand ne fait pas toujours moins ou plus de salaires à l'échelle mésonomique d'une entreprise, ou d'un groupe d'entreprises. Ce n'est pas par anomalie qu'assez souvent des augmentations de salaire accordées par une entreprise contribuent à une augmentation pour cette entreprise de ses bénéfices, tant en valeur absolue qu'en valeurs relatives. Une théorie du salaire qui ne tient pas compte de ces réalités est fausse.

8.2. Le revenu total des placements peut être rendu suffisant.

- 4. La population et la classe politique d'un pays libre souhaitent que les revenus d'un nombre important d'adultes puissent n'être que de placement.**

Ces adultes sont ceux qui ne peuvent ou ne veulent pas, ou plus, fournir un travail en échange de sa rémunération tout en possédant un patrimoine qui leur procure un revenu de placement.

- 5. Au premier rang des conditions auxquelles ce souhait collectif est économiquement viable vient la compensation de l'érosion monétaire.**

Dans un pays de plein exercice de la rétroaction EPCE, les placements en capital social protègent de l'érosion monétaire par la distribution d'actions gratuites.

- 6. Appelons rentes par échange celles qu'un patrimoine de rapport procure, et rentes par transfert celles que des allocations et des pensions par répartition de cotisations fournissent.**

Les rentes par transfert ont l'avantage et l'inconvénient de ne pas mobiliser un patrimoine de rapport. C'est un avantage au moment de leur établissement. C'est un inconvénient à cause des reconversions et créations d'emplois qui nécessitent d'en passer par de nouvelles mises en capital.

- 7. Le corps social peut ajuster à ses besoins la masse des rentes par échange.**

Dès lors que le plein exercice de la rétroaction EPCE est établi, le rendement moyen des patrimoines de rapport s'élève au-dessus des besoins de rente par échange durant les périodes de sous-emploi structurel. Au fur et à mesure que le plein-emploi se rapproche, le rendement moyen s'abaisse jusqu'au niveau suffisant à la seule satisfaction des besoins de rente par échange. Les deux refus dont la proposition suivante fait état y contribuent.

8.3. Deux refus d'évolution sur longue période gouvernent la répartition du revenu global.

- 1. Le corps social refuse que les taux de rapport des placements s'élèvent de génération en génération.**

Si cela se produisait, le fait que le revenu global (RG) soit la somme du **revenu total des placements (RP)** et du **revenu total du travail (RT)** ferait que la part relative de RT dans RG diminuerait. Or les périodes de quelques trimestres (ou années) au cours desquelles cette baisse est entamée débouchent de façon inévitable sur des réactions qui stoppent la hausse de la part relative de RP dans RG.

- 2. Le corps social refuse que si le revenu global (RG) augmente, le revenu moyen du travail n'augmente pas lui aussi.**

Le sens commun sait, par le raisonnement et l'expérience, que c'est toujours du travail nouveau qui rentabilise les placements dans des activités marchandes.

- 3. La théorie de la répartition du revenu global, RG, contribue à la réalisation de ces deux refus en en faisant des pivots normatifs.**

Pivot 1 : RP doit être tenu pour potentiellement **suffisant**.

Pivot 2 : RT et le salaire moyen doivent être tenus pour irrémédiablement **insuffisants**.

8.4 Le revenu total du travail (RT) est ce qui reste du revenu global (RG) après constitution du revenu total des placements (RP).

- 1. Puisque par définition $RG = RP + RT$, l'une des deux proportions détermine l'autre.**

Solution 1 : la proportion RT / RG **détermine** la proportion RP / RG .

Solution 2 : la proportion RP / RG **détermine** la proportion RT / RG .

- 2. Seule la seconde solution est cohérente avec ce qu'indique la proposition précédente.**

Cette indication est celle des deux refus par lesquels le corps social gouverne la répartition du revenu global (RG) sur longue période. C'est pourquoi **RT est un reste, à cause de l'insuffisance qui lui est inhérente : $RT = RG - RP$** .

- 3. Le statut méthodologique et politique de l'équation $RT = RG - RP$ est le même que celui de la rétroaction EPCE.**

Ce statut est aussi le même que celui de la proposition précédente : **normatif**.

- 4. Considérer que les profits amputent d'autant les salaires est exact à une condition.**

C'est à l'échelle macronomique que cela se passe. Là le total des profits participe, conjointement aux autres revenus de placements, à l'amputation du total des revenus du travail, dont parmi ces derniers ceux que perçoivent les salariés autres que ceux des entreprises.

5. Les bénéfices réalisés par une entreprise, et, partant, les profits qu'elle verse, n'amputent pas forcément les salaires du personnel de cette entreprise.

Là on est à l'échelle mésonomique. Les salaires payés par une entreprise peuvent avoir été et rester au niveau de ceux des employeurs qui rémunèrent le mieux leur personnel. Entreprise par entreprise, il n'y a pas forcément davantage d'amputation des bénéfices par n'importe quelle augmentation de la masse salariale.

6. La proposition macronomique « le revenu total de placement ampute d'autant le revenu total du travail » est juste.

Mais **fausse** est la proposition mésonomique : « le profit distribué par une entreprise ampute d'autant la masse salariale de cette entreprise ».

8.5. Une autre équation que $RT = RG - RP$ règle la répartition du revenu global.

1. Cette autre équation est une règle de trois.

Sa forme est $A = B \text{ fois } C$, chacun des trois termes A, B et C étant un ratio entre deux variables parmi trois : $x / y = z / y \text{ fois } x / z$. Par exemple, $8 / 100 = 400 / 100 \text{ fois } 8 / 400$, soit $8 \% = 4 \text{ fois } 2 \%$.

2. Le découvreur de cette application de la règle de trois a été, à ma connaissance, l'américain Donaldson Brown.

Ce fût en 1906 ou 1907. Donaldson Brown était alors un proche collaborateur de l'industriel Pierre Dupont de Nemours. **La formule de Brown n'est autre que celle des désormais fameux ROI et ROE**, ROI étant l'acronyme de *Return On Investment* et ROE de *Return On Equity*.

3. Les conventions que posent les trois propositions suivantes aident beaucoup à formuler et interpréter cette règle de trois.

La première et la troisième de ces conventions complètent ce qui a été précédemment admis au sujet de la rentabilité et de la profitabilité à propos des taux de profit. La deuxième définit le concept de productivité.

8.6 N'appelons rentabilité qu'un taux de revenu ou de marge sur stock.

1. Dans cette définition, « stock » est utilisé dans son sens économique le plus général.

Stock par distinction avec flux, conformément à ce que rappelle la proposition 4.2. Les bilans sont des comptes de stock. Les patrimoines et les dettes des particuliers sont, entre autres, des stocks alors que les revenus sont, parmi d'autres, des flux.

2. Utilisons la lettre G, de gain, pour désigner algébriquement un revenu de placement ou une marge.

Les profits, tels qu'ici définis, sont entièrement des revenus mais de placement. Les salaires sont également entièrement des revenus mais du travail. L'usage est d'appeler marge la différence entre un flux de ventes à sa valeur-prix – le chiffre d'affaires – et ce même flux à

une valeur-coût – un prix de revient des ventes. Ce qu'il est convenu d'appeler valeur ajoutée est une marge⁹¹.

3. Des marges sont parfois appelées contributions.

Quand le « prix de revient des ventes » est le coût d'achat des marchandises revendues, la marge est fréquemment dite brute⁹². Quand le coût considéré est direct, qualifier la marge de directe est conséquent. Bénéfices et pertes sont eux aussi des marges.

4. Seul un ratio entre un revenu ou une marge G et un stock S est une rentabilité R telle que $R = G / S$.

Il résulte de cette définition qu'aucun rapport entre un revenu ou une marge et un flux n'est une rentabilité.

5. -Un taux de profit sur capital est un ratio de la famille des rentabilités.

Le rapport entre le revenu de l'épargne placée et la valeur attribuée à cette épargne l'est également. Sont aussi, entre autres, des rentabilités les taux de marge brute sur stock moyen et les taux de marge directe sur actif direct.

6. Rendre la famille des rentabilités logiquement homogène évite des malentendus et des erreurs.

X affirme que sur longue période la rentabilité des entreprises baisse. Y affirme que cette tendance est, au contraire, à la stabilité. Les deux peuvent avoir raison... et tort de se donner tort. Quand X parle de rentabilité des entreprises, le taux auquel il pense est de bénéfice sur chiffre d'affaires alors que pour Y le taux auquel il pense est aussi de bénéfice, mais sur capital ou actifs.

7. De très célèbres économistes ont prédit la baisse tendancielle des taux de profit.

De savantes discussions de ce point sont restées sans issue à cause de définitions qui n'en sont pas. La baisse asymptotique de taux de profit sur ventes n'exclut pas la stabilité des taux de profit sur capital.

8. Soit une entreprise où, comme cela reste encore très fréquent, on ne s'astreint pas à l'usage univoque du concept de rentabilité.

Le taux de marge sur chiffre d'affaires pour l'activité A est nettement plus petit que pour l'activité B. Mieux vaut se défaire de l'activité A, estime la direction, afin de remonter la rentabilité de l'entreprise. En réalité, au sens univoque ici donné au concept de rentabilité et comme cela arrive souvent, c'est la rentabilité directe de l'activité A qui est plus grande que celle de l'activité B.

9. Beaucoup de décisions, lourdes de conséquences notamment sur l'emploi, sont prises eu égard à la rentabilité.

Hélas, ce n'est pas pour autant qu'il s'agit presque toujours d'un élément de l'ensemble des rentabilités lorsque cet ensemble satisfait ce qu'est une définition en logique

⁹¹ Aucun revenu (dont le profit) n'est, entre les mains de qui le perçoit, une marge. Plus généralement, tout montant d'une vente n'est pas une marge.

⁹² Mais il n'y a pas de définition universelle de ce qu'est en gestion d'entreprise une marge brute, non plus que demi-nette et nette.

mathématique ([proposition 1.1](#)). Tant à des fins théoriques que pratiques, c'est pourtant nécessaire, faute de quoi le réel économique n'est sur un point clé ni observé ni traité pour ce qu'il est.

10. Usons de ce que le français nous a légué d'économiquement perspicace.

En français, une [rentabilité](#) évoque la [rente](#) rapprochée de la valeur attribuée au [placement](#) qui procure cette rente. Ce rapprochement constitue une valeur relative, toujours exprimable en pourcentage à l'année. Cette valeur relative est, pour ainsi dire, la mère des rentabilités en économie politique objective et en bonne gestion.

8.7 N'appelons [productivité](#) qu'un rapport entre les montants monétaires d'un flux de ventes et d'un stock.

1. Les [chiffres d'affaires](#) des entreprises sont les montants monétaires de leurs [flux de ventes](#).

De ces montants, on peut dire qu'ils sont à leur « valeur-prix ». Un flux de ventes par une entreprise est, en effet, aussi exprimable à une « valeur-coût », la différence entre les ventes à valeur-prix et les mêmes ventes à leur [valeur-coût](#) étant une [marge](#).

2. Les [revenus de placement](#) sont des flux de vente.

Les [revenus du travail](#) sont aussi des flux de vente, mais les prestations de service qui les procurent ne sont pas des [placements d'épargne](#).

3. En économie objective, seul un ratio entre un flux F, autre qu'une [marge](#), et un stock S est une productivité P telle que $P = F / S$.

Une productivité P mesure ce qu'un stock S a produit ou est susceptible de produire ayant [valeur marchande](#), l'expression de ce flux F de production et de ce stock S étant elle-même exclusivement monétaire. La productivité ainsi définie mesure une vitesse de rotation.

4. Un rendement par unité physique ou horaire n'est pas une productivité.

Un [rendement](#) à l'hectare, un [chiffre d'affaires](#) au mètre carré, un tonnage ou un nombre de pièces à l'heure, etc., ne sont pas des [productivités](#) au sens univoque attribué à ce concept par l'énoncé : [n'appelons productivité qu'un rapport entre les montants monétaires d'un flux de vente et d'un stock](#).

5. Un [rendement](#) est un rapport entre un résultat et un moyen mis en œuvre pour l'obtenir.

Le numérateur et le dénominateur de ce rapport sont, bien entendu, différents selon qu'il s'agit, par exemple, du rendement d'une terre agricole, d'un [placement](#), de tels gens dans telle activité, d'une chaudière, d'un moteur, etc. sans limite assignable. Un [chiffre d'affaires](#) ou une [valeur ajoutée](#) par personne employée est un rendement.

6. Les rapports entre les montants monétaires d'un [flux de vente](#) et d'un stock sont un sous-ensemble défini de l'infinité des [rendements](#).

La [productivité](#) ne respecte pas cette définition chaque fois qu'elle désigne un rendement par personne employée.

7. Une « productivité par facteur de production » existerait.

Examinons le cas d'un agriculteur qui travaille seul. Dans le stock que le travail de cet agriculteur met en œuvre se trouvent des machines, ainsi que d'autres « facteurs de production » tels qu'un fonds de salaire, car l'agriculteur qui travaille seul n'en est pas moins économiquement un salaarié. Quelle part de la production de cet agriculteur est attribuable à sa qualité de salaarié ? Quelles autres parts sont attribuables aux machines, aux variétés culturales, aux engrais utilisés, à la terre elle-même, au climat, etc. ? Ces questions resteront à jamais sans réponse certaine, parce que tout processus de production de quoi que ce soit **ne met jamais en œuvre des facteurs indépendamment les uns des autres. C'est la combinaison qui est productive.**

8. Les citations à suivre sont tirées de récents manuels d'économie.

Affirmer que la productivité est un « rapport entre un volume ou une valeur de production et une quantité d'un facteur de production » rend compte d'une acception. Valant pour tout rendement, cette acception n'est pas une définition au sens de ce concept en logique des ensembles finis. Le fait qu'aucune propriété spécifique aux rendements appelés « productivités » ne soit spécifiée en atteste. Dans cette veine, soutenir que « ce sont les gains de productivité qui permettent d'améliorer le niveau de vie de la population » revient à constater que l'augmentation du revenu moyen par tête dépend de l'élévation de rendements. Cette vérité n'autorise en aucune façon à proférer la contrevérité de l'existence d'une productivité par facteur de production.

9. Parmi les questions de fond auxquelles la science économique doit apporter une réponse claire se trouvent les trois suivantes :

Question 1 : un « facteur de production » a-t-il un effet d'entraînement plus initial que les autres afin que l'élévation du revenu par tête ait le minimum d'effets pervers ?

Question 2 : quel rendement est le plus déterminant de la hauteur du revenu par tête ?

Question 3 : les « gains de productivité », sous-entendu du travail, sont-ils à partager ?

10. Un « facteur de production » a-t-il un effet d'entraînement plus initial que les autres afin que l'élévation du revenu par tête ait le minimum d'effets pervers ?

Les trois chapitres précédents, successivement sur le capital, le profit et l'emploi, établissent que ce « facteur de production » est la mise en capital, ce dernier concept au sens univoque posé au début du chapitre 5.

11. Quel rendement est le plus déterminant de la hauteur du revenu par tête ?

La « science économique » en son état actuel répond : ce rendement est celui du travail. Cette réponse est aussi celle du patron qui s'échine à rendre le travail assez productif de vente et de marge. Ces sources ne garantissent pas que cette vue est la plus exacte.

12. Les « gains de productivité », sous-entendu du travail, sont-ils à partager ?

En réalité, le revenu total du travail (RT) peut augmenter de façon durable plus vite que le revenu global (RG). La suite de ce chapitre le démontre. Ce qui s'en trouve à partager entre les salaariés en tant que tels, travailleurs indépendants compris, est non pas le RG, mais le RT, selon les modalités que le chapitre suivant indique.

8.8. N'appelons profitabilité qu'un taux de revenu ou de marge sur flux.

1. Le G de gain est de nouveau utilisé ci-dessous.

Il l'est déjà dans l'argumentation de la définition de la rentabilité (proposition 8.6). Il continue à désigner dans ce chapitre exclusivement un revenu de placement ou une marge, même quand elle est négative.

2. Notons P' toute profitabilité.

L'argumentation de la proposition précédente attribue à la productivité la notation générique P.

3. Seul un ratio entre un revenu ou une marge G et un flux F est une profitabilité P' telle que $P' = G / F$.

Tout rapport entre un revenu ou une marge G et un stock S est une rentabilité R telle que $R = G / S$ et non pas une profitabilité P' telle que $P' = G / F$.

4. Les montants monétaires qui déterminent ces trois ratios sont eux-mêmes au nombre de trois.

La conséquence, en sus d'être algébriquement évidente, $x / y = z / y$ fois x / z , est économiquement de si grande portée qu'une initiation à l'économie qui n'en fait pas état refoule du réel essentiel.

5. Les numérateurs, notés G, d'une rentabilité et de la profitabilité qui lui correspond sont les mêmes.

Le dénominateur S est le même pour la rentabilité et la productivité qui se correspondent. La productivité a pour numérateur F et la profitabilité qui lui correspond a pour dénominateur F. L'application de la règle de trois qui s'en trouve établie est, avec ces notations : $G / S = F / S$ fois G / F .

6. Une bonne habitude est à prendre.

Elle consiste à se poser la question suivante. Dès qu'un ratio a pour numérateur un revenu, dont notamment du profit, ou une marge, dont notamment du bénéfice d'entreprise, s'agit-il, certainement ou probablement, d'une rentabilité ou d'une profitabilité ou, faute d'indication sur le dénominateur, des deux à la fois ?

7. Deux usages sont notamment à éviter.

L'un consiste à dire d'un taux de profit sur capital qu'il mesure une profitabilité au lieu de dire qu'il mesure une rentabilité. L'autre consiste, inversement, à dire d'un taux sur la valeur-prix ou la valeur-coût de ventes qu'il mesure une rentabilité.

8. L'économie n'est pas qu'une affaire de mots.

Elle en est cependant une aussi. Un petit nombre de mots clés utilisés de façon trop imprécise donnent le sentiment tantôt d'une complexité qu'une terminologie plus précise dissipe, tantôt d'une simplicité dont la fausseté fait commettre des erreurs d'analyse et de politique économiques.

8.9. Appelons **relation RPP'** le fait que toute rentabilité est égale à une productivité multipliée par une profitabilité.

1. Généralisons la formule de Brown.

Avec :

- R** pour rentabilité;
- P** pour productivité;
- P'** pour profitabilité;
- G** (de gain) pour un montant exprimé en quantité de monnaie d'un revenu ou d'une marge ;
- S** pour un montant exprimé en quantité de monnaie du stock ayant permis d'obtenir G ;
- F** pour un montant exprimé en quantité de monnaie de vente, qui est un revenu de la propriété quand S est un placement effectué par un épargnant

$$R = G / S$$

$$P = F / S$$

$$P' = G / F$$

2. $G / S = (F / S) \times (G / F)$.

Toute rentabilité R est égale à une productivité P multipliée par une profitabilité P'. Cet énoncé définit la relation RPP'.

3. La relation RPP' est active à l'échelle de la micronomie, celle des produits vendus par les entreprises.

À cette échelle, les rentabilités R, les productivités P et les profitabilités P' sont directes, c'est-à-dire avant toute répartition de coûts communs et, pour les rentabilités R et les productivités P, l'actif à prendre en considération est lui aussi direct (les concepts de marge directe et d'actif direct sont définis plus avant, au chapitre 11).

4. La relation RPP' est active à l'échelle de la mésonomie, celle de l'entreprise juridiquement constituée.

À cette échelle, les rentabilités R sont celles du capital et de l'ensemble des actifs de l'entreprise. Les productivités P sont les rapports entre les ventes à valeur-prix (chiffre d'affaires) ou à valeur-coût (prix de revient) et le capital ou les actifs (numérateur identique dans les deux cas). Les profitabilités P' sont celles de ces mêmes ventes.

5. La relation RPP' est active à l'échelle de la macronomie, celle du revenu global et de sa répartition.

Avec :

RG revenu global ;

RP revenu total des placement ;

RT revenu total du travail = RG - RP ;

SDP stock des placements ;

RDP rentabilité des placements = $\frac{RP}{SDP}$;

PDP productivité des placements = $\frac{RG}{SDP}$;

P'RG profitabilité du revenu global = $\frac{RP}{RG}$;

à l'échelle de la macronomie nationale et régionale (supranationale, infranationale) la déclinaison de la relation **RPP'** est :

$$RDP = PDP \times P'RG$$

$$\frac{RP}{SDP} = \left(\frac{RG}{SDP} \right) \times \left(\frac{RP}{RG} \right)$$

6. Les relations RPP' sont myriades.

C'est en milliards, voire en milliards de milliards, que se compteraient, s'il était possible de les dénombrer, les relations RPP' actives ou potentiellement actives dans l'économie d'un pays. **Cela fait penser aux synapses d'un immense système nerveux stimulant et régulant les alvéoles d'un gigantesque poumon.** Aucun dirigisme, même équipé de toute la batterie d'ordinateurs et de bases de données que l'on voudra, ne peut être aussi régulateur et stimulateur **dès lors que des soins assez diligents sont apportés au bornage de la liberté d'offrir par la liberté de choisir.**

8.10. Pays par pays, le revenu total du travail est déterminé par la rentabilité et la productivité des placements.

1. La détermination du revenu total du travail (RT) doit s'entendre pays par pays.

Cette limite géopolitique est une conséquence de la nature des variables de cette détermination. Tout ce qui rend une population plus ou moins adroitement industrielle agit sur ce qu'est le revenu global par tête pour elle, ce revenu par étant toujours susceptible d'être peu ou prou différent d'un pays à l'autre.

2. Avec « = » signifiant « est déterminé par », nous avons montré que $RT = RG - RP$.

Rappelons que c'est la problématique sur longue période de la répartition du revenu global qui est ici considérée.

3. Par définition de la rentabilité des placements (RDP) le revenu total des placements (RP) est égal à la multiplication de RDP par le montant du stock des placements (SDP).

$$RP = RDP \times SDP$$

Comme par définition de la productivité des placements (PDP) :

$$SDP = \frac{RG}{PDP} \quad RP = RDP \times \left(\frac{RG}{PDP} \right)$$

4. Puisque $RT = RG - RP$:

$$RT = RG - \left[RDP \times \left(\frac{RG}{PDP} \right) \right]$$

Le revenu total du travail (RT) est déterminé par une différence dont les variables sont le revenu global (RG), la rentabilité des placements (RDP) et la productivité des placements (PDP). Cqfd.

5. De l'équation $RT = RG - [RDP \times (RG / PDP)]$ se déduisent tous les cas de progression, de stagnation et de régression du RT.

Il y a notamment une hausse du revenu total du travail, RT, quand il y a simultanément :

1) hausse du RG, 2) stabilité de la RDP, 3) hausse de la PDP.

8.11. La tendance normale de la rentabilité des placements est à la stabilité.

Rentabilité des placements : RDP

1. On peut aussi bien parler de rendement des placements.

Dans certains contextes, « rendement » au lieu de « rentabilité » à propos des placements suggère mieux qu'au numérateur de ce ratio, tel qu'il intervient dans la répartition du revenu global, ne se trouve que du revenu de placement, à l'exclusion de toute plus-value.

2. Rappel 1 (argumentation de la proposition 8.3) : le corps social refuse que les taux de rapport des placements d'épargne s'élèvent de génération en génération.

Si cela se produisait, l'égalité **RG revenu global (RG) = revenu total des placements (RP) + revenu total du travail (RT)** ferait que la part relative de RT dans RG s'abaisserait tendanciellement. Les périodes de quelques trimestres ou années où cette baisse est entamée débouchent inexorablement sur des réactions qui stoppent la hausse de la part relative de RP dans RG.

3. Rappel 2 (argumentation de la proposition 8.3) : le corps social refuse que si le revenu global (RG) augmente, le revenu total du travail (RT) n'augmente pas lui aussi.

Le sens commun sait, par le raisonnement et expérimentalement, que l'augmentation de RG a deux causes : assez de placements nouveaux donnant effet à du travail nouveau. Aussi bien ce refus que le précédent sont satisfaits quand la tendance de longue période de la rentabilité des placements est à la stabilité.

4. Autour de sa tendance à la stabilité, la RDP oscille.

Le plein exercice de la relation EPCE réduit la durée entre les points hauts et les points bas des oscillations de la RDP.

5. La sortie de l'ère des productions polluantes d'énergie nécessitera peut-être une hausse de la tendance à la stabilité de la RDP.

Ce sera le cas si le nouveau mix énergétique nécessite, au total, des investissements beaucoup plus importants qu'auparavant.

6. Tarir le financement de pensions par le ratissage de plus-values nécessitera peut-être une hausse de la tendance à la stabilité de la RDP.

Ce ratissage est une cause de volatilité préjudiciable au plein-emploi et à l'élévation de la qualité de vie. Si le taux moyen de rendement des placements en capital social se révèle trop peu élevé pour y mettre fin, la seule solution sera un relèvement structurel de ce taux.

8.12. La tendance normale de la productivité des placements est à la hausse.

Productivité des placements : PDP

1. Les innovations techniques qui ont pour effet d'élever des rendements sont une cause de la hausse de la PDP.

C'est si connu et avéré qu'il n'est pas la peine d'y insister ici. Parmi les techniques qui élèvent des rendements se trouvent celles de commercialisation et d'administration, au côté de celles de fabrication.

2. Les améliorations de qualité contribuent à la hausse de la PDP.

La concurrence entre les offreurs à titre marchand porte sur les rapports entre qualité et prix. Les améliorations de qualité, plus que proportionnelles aux différentiels de prix des offres comparées, élèvent la [PDP](#).

3. Les rendements décroissants ne freinent pas *ipso facto* la hausse de la [productivité des placements](#).

Les rendements décroissants augmentent des investissements et des coûts. Par le truchement de diversifications de productions et de débouchés, mais souvent moyennant des destructions d'emploi, des améliorations de qualité contribuent à la hausse de la PDP.

4. La concurrence ne fait pas que stimuler la hausse de rendements.

Elle stimule **tout autant** les diversifications et les ouvertures de débouchés. À leur moyen de nouvelles contributions au ralentissement ou à l'accélération de la hausse générale de [productivité](#) sont fournies.

5. Le désir d'augmentation du pouvoir d'achat des salaires contribue à la hausse de la PDP.

La causalité dont l'équation $RT = RG - [RDP \times (RG / PDP)]$ rend compte est connue des populations qui ont vécu, et continuent à vivre, le dépassement par les bas salaires de leurs niveaux si misérables que la durée de vie s'en trouve très atteinte. Par cette expérience, ces populations sont disposées aux myriades d'initiatives entrepreneuriales qui contribuent à la hausse de la PDP.

6. La hausse de la PDP est pérenne sur très longue période.

Les causes multiples de hausse de la PDP font que, dans les pays où le revenu par tête est le plus élevé, l'installation d'une tendance durable à la stabilité ou à la baisse de la PDP est peu probable.

7. D'un pays à l'autre, des pourcentages de hausse de la PDP peuvent aller temporairement plus que du simple au double.

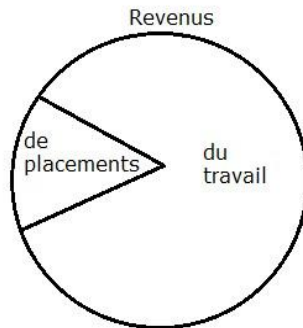
En économie ouverte, on ne peut pas s'attendre à ce que la PDP d'un pays où le revenu par tête est actuellement nettement plus élevé que dans un autre puisse ordinairement s'élever autant que dans cet autre pays en phase de décollage.

8. Le libre-échange en commerce international établit et entretient la tendance à l'égalisation vers le haut des PDP nationales.

Cette tendance n'implique pas l'uniformisation de toutes les mœurs. Au contraire, trop d'uniformisation réduit la qualité et la variété de ce que le génie humain produit.

8.13. La tendance normale de la profitabilité du revenu global est à la baisse.

1. La **profitabilité du revenu global**, $P'RG$, est par définition la part des revenus de placements dans le revenu global.



2. La tendance de la profitabilité du revenu global ($P'RG$) résulte des tendances respectives de la rentabilité des placements (RDP) et de la productivité des placements (PDP).

Les équations :

$$RDP = PDP \times P'RG \quad P'RG = RDP / PDP$$

sont toujours satisfaites par les définitions dont elles procèdent.

C'est pourquoi la tendance à la stabilité de la rentabilité des placements (RDP) et la tendance à la hausse de la productivité de ces mêmes placements (PDP) ont pour conséquence la **tendance à la baisse de la profitabilité du revenu global ($P'RG$)**.

3. Exprimée en pourcentage, la $P'RG$ est le complément à 100 du revenu total du travail, RT, rapporté au revenu global, RG.

Avec :

RT : Revenu total du Travail,

RG : Revenu Global

RP : Revenu total des Placements,

puisque $RT = RG - RP$:

$$(RT / RG) \times 100 = 100 - [(RP / RG) \times 100]$$

Le pourcentage $(RP / RG) \times 100$ étant une expression de la $P'RG$, il est le complément à 100 du pourcentage du RT par rapport au RG, $(RT / RG) \times 100$.

Si, par exemple, la $P'RG$ est de 15 % du RG, le RT est de 85 % du RG.

4. La baisse de la valeur relative du revenu des placements (RP) par rapport au revenu global (RG) est compatible avec une hausse en valeur absolue du RP.

Il peut fort bien y avoir, notamment, une hausse du RP, moins que proportionnelle au RG. Alors le poids du RP dans le RG baisse cependant que non seulement le poids du RT dans le RG augmente mais aussi que la hausse du RT est **plus que proportionnelle** à celle du RG.

L'argumentation de la proposition suivante comporte un exemple numérique.

8.14. La dynamique de la répartition du revenu global se prête à la maximisation du revenu total du travail.

RG : <u>revenu global</u> ,	RP : <u>revenu total des placements</u> ,
RT : revenu total du travail = $RG - RP$	
RDP : <u>rentabilité des placements</u> ,	PDP : <u>productivité des placements</u> ,
P'RG : <u>profitabilité du revenu global</u>	RDP = $PDP * P'RG$

1. Quand y a-t-il maximisation?

Tout au long du présent traité, il est convenu de dire qu'il y a maximisation d'un des termes d'une relation quand son augmentation tend à être normalement supérieure à celle de l'autre terme ou de chacun des autres termes.

2. L'argumentation de la précédente proposition démontre que la maximisation du revenu total du travail, RT, est possible.

Cette maximisation possible est non seulement par rapport au revenu total des placements, RP, mais aussi, contrairement à ce qui reste de nos jours souvent estimé, par rapport au revenu global, RG. Sa principale contrainte est la suffisance du revenu total des placements, RP, afin de rétablir ou maintenir le plein-emploi.

3. Illustrons numériquement la dynamique de la répartition quand elle maximise le revenu du travail, RT.

Utilisons pour cette illustration numérique un tableau comportant le rappel de la signification des abréviations et des formules employées dans ce chapitre :

RG : revenu global, RP : revenu total des placements, RT : revenu total du travail = $RG - RP$ RDP : rentabilité des placements, PDP : productivité des placements, P'RG : profitabilité du revenu global RDP = $PDP * P'RG$			
	Année		Variation en %
RDP			
PDP			
P'RG			
SDP			
RG			
RP			
RT			

4. Considérons une période de quarante ans et entrons quatre données relatives à l'année 1 :

RG : revenu global, RP : revenu total des placements, RT : revenu total du travail = RG – RP RDP : rentabilité des placements, PDP : productivité des placements, P'RG : profitabilité du revenu global $RDP = PDP * P'RG$			
	Année		Variation en %
	1		
RDP			
PDP			
P'RG			
SDP	200		
RG	300		
RP	20		
RT	280		

Ces données sont cohérentes : $300 - 20 = 280$

5. Calculons les valeurs relatives de l'année 1.

RG : revenu global, RP : revenu total des placements, RT : revenu total du travail = RG – RP RDP : rentabilité des placements, PDP : productivité des placements, P'RG : profitabilité du revenu global $RDP = PDP * P'RG$			
	Année		Variation en %
	1		
RDP	10%		
PDP	1,5		
P'RG	6,7%		
SDP	200		
RG	300		
RP	20		
RT	280		

$$RDP \% = (20 / 200) \times 100 ;$$

$$PDP = 300 / 200 ;$$

$$P'RG \% = (20 / 300) \times 100.$$

6. Renseignons la colonne « Année 40 ».

RG : revenu global, RP : revenu total des placements, RT : revenu total du travail = RG – RP RDP : rentabilité des placements, PDP : productivité des placements, P'RG : profitabilité du revenu global $RDP = PDP * P'RG$			
	Année		Variation en %
	1		
RDP	10%	10%	
PDP	1,5	2	
P'RG	6,7%	5%	
SDP	200	250	
RG	300	500	
RP	20	25	
RT	280	475	

Les chiffres de l'année 40 sont aussi cohérents entre eux que ceux de l'année 1.

7. Calculons les variations de l'année 1 à l'année 40.

RG : revenu global, RP : revenu total des placements, RT : revenu total du travail = RG – RP RDP : rentabilité des placements, PDP : productivité des placements, P'RG : profitabilité du revenu global $RDP = PDP * P'RG$			
	Année		Variation en %
	1		
RDP	10%	10%	0
PDP	1,5	2	+ 33
P'RG	6,7%	5%	- 25
SDP	200	250	+ 25
RG	300	500	+ 66
RP	20	25	+25
RT	280	475	+70

Dans les revenus (trois dernières lignes), la variation la plus importante est celle du [revenu total du travail](#) (RT).

8. Les évolutions divergentes du [RT](#) et du [RP](#) sont expérimentalement vérifiées.

Dans un pays comme la France métropolitaine, le salaire moyen ou médian, exprimé en kilos de pain blanc ou en nombre de consultations d'un médecin généraliste, respectivement en 1800 et en 2000, approche de près ce qu'y a été en deux siècles la variation du [RT](#). Cette variation positive est sans commune mesure avec ce qu'a pu être celle, pour autant qu'elle ait été positive, de la [RDP](#) sur la même période. Pour que ce ne soit pas le cas, il aurait fallu

que, par exemple, si le salaire moyen ou médian exprimé en kilos de pain blanc ou en nombre de consultations d'un médecin généraliste avait été multiplié par 50, la RDP passât de l'an 1800 à l'an 2000 de 4 % l'an à un ordre de grandeur de 200 % l'an.

8.15. Une retraite « par répartition » ne procure à ses bénéficiaires qu'un succédané de revenu car elle est en réalité par transfert.

1. La retraite dite « par répartition » est par transfert.

Ce transfert provient des cotisants et va aux pensionnés en faisant de ces derniers une sorte de prébendiers à titre viager.

2. À la retraite dite « par répartition » est opposée la retraite dite « par capitalisation ».

Elle aussi peut être plus exactement désignée : retraite par échange du service de placements contre sa rémunération.

3. L'une des deux sortes de retraite procure à ses bénéficiaires des revenus, l'autre un succédané de revenu.

La sorte de retraite qui procure à ses bénéficiaires des revenus est celle par échange du service de placements contre sa rémunération. L'autre sorte procure à ses bénéficiaires des pensions qui font fonction de revenu, ainsi que toute administration fiscale est conduite à le considérer dans ses définitions d'assiettes d'imposition.

4. Il n'est pas assuré du tout que le potentiel de bienfaits des retraites par échange soit moindre que celui des retraites par transfert.

Mais on peut s'attendre à ce que le potentiel de bienfaits des retraites par échange soit hors d'atteinte sans les réformes qui font basculer en **économie de plein-échange**.

8.16. Le revenu global vient au premier rang des agrégats économiques les plus significatifs.

1. Ne faisons plus des revenus les « ressources monétaires nouvelles qui permettent de consommer sans s'appauvrir, à patrimoine constant ».

Cet énoncé se trouve dans des précis de vocabulaire économique à l'entrée « **Revenu** ». Ainsi se colporte l'amalgame des revenus proprement dits aux transferts. Les revenus proprement dits sont en échange du service d'un travail ou d'un placement. La dénomination contradictoire « revenu de transfert » participe au refoulement de la distinction primordiale entre les échanges et les transferts économiques⁹³.

2. Des échanges économiques sont vecteurs de transferts sous la forme de plus-values et de moins-values.

Parmi ces échanges, outre ceux qui portent sur des œuvres d'art et d'autres raretés, se trouvent les transactions immobilières et boursières. Pour ces dernières, c'est comme s'il était désormais inscrit dans le marbre des tables des lois économiques que les profits ne

⁹³ Contrairement à ce que donne à entendre la citation ci-dessus, tout ou partie d'un revenu peut être engrangé par le troc. Un cas dans lequel cela se pratique encore couramment est celui des fractions de salaire entier, qui sont constituées d'« avantages en nature ».

suffisent pas à rendre attractif le [placement en capital](#) de sociétés dont les titres de copropriété sont [cotés](#). Par les réformes que constituent les instaurations des [publicités](#) indiquées aux chapitres précédents, sur le [capital](#) et le [profit](#), la prééminence du [rendement](#) sur la [plus-value](#) peut être établie.

3. Faire état des « [revenus primaires](#) » n'est qu'apparemment conforme à la réalité.

Le « revenu primaire », comme l'indique le précis cité dans la présente argumentation, est l'« ensemble des revenus perçus par les ménages en contrepartie de leur activité productive » – perçus en produits de leurs ventes de [marchandises élémentaires](#), en réalité. Faire des « revenus primaires » une catégorie n'aurait sa raison d'être que si, en vérité, des « revenus secondaires » existaient. Les autres « ressources monétaires nouvelles » proviennent sans aucune exception de [transferts](#) dont n'importe quelle [plus-value](#) fait partie.

4. Le titulaire d'un prétendu « revenu » de solidarité ou de substitution est allocataire.

C'est seulement au moyen des [revenus proprement dits](#) que des allocations peuvent être servies, sans devenir des causes d'endettement public par excès de charges sur le produit des impôts. Les transferts dont bénéficient les titulaires des pensions viagères servies par un dispositif de retraite par répartition sont, eux aussi, des allocations et non pas des revenus proprement dits.

5. Le « revenu national » est la « somme de tous les [revenus primaires](#) perçus par les ménages ».

C'est ce qu'on lit dans le précis, comme en bien d'autres manuels, ainsi que sur le site de l'Insee. Autrement dit, le « revenu national » est le [revenu global](#) (RG), probablement d'aussi près qu'il est statistiquement possible de l'évaluer.

6. « Comptabilité nationale – Ensemble des comptes de la nation présentés dans un cadre keynésien standardisé. »

Ce soulignement est de mon fait. Dans la comptabilité nationale ainsi standardisée se trouvent des agrégats non seulement de « produit » mais aussi de « production ». Ne nous attardons pas ici sur ce qui conduit à spécifier que la « production nationale s'oppose à la production intérieure », comme l'indique le précis cité. Notons néanmoins que, puisqu'il n'existe pas de production sans produit et inversement, on doit se demander jusqu'à quel point le « cadre keynésien standardisé » est spécieux.

7. Qu'est-ce donc que la « production » dans ce cadre ?

Le précis cité répond : « L'activité socialement organisée destinée à créer des biens ou des services habituellement échangés sur un marché [et/ou](#) obtenus à l'aide de facteurs de production s'échangeant sur un marché ». Le « et/ou », que je viens de souligner, indique où se trouve la ligne de partage entre « produit » sans [échange marchand](#) et « production » avec... mais pas toujours ; on a vite fait de s'y perdre.

8. Un « produit national » agrège à la « valeur ajoutée » par les entreprises une évaluation monétaire du « produit » des administrations publiques et de tout autre emploi hors entreprise.

Cela se fait en prenant notamment en compte « les services rendus par les [salariés](#) des administrations publiques nationales évalués d'après les [salaires](#) et les prestations qui leur sont versées et les cotisations sociales payées pour eux ».

9. L'idée même d'évaluer en unité monétaire le « produit » des administrations publiques n'est pas économiquement pertinente.

L'unité monétaire est celle de la mesure de la [valeur d'échange marchand](#). La production des administrations publiques a une [valeur d'usage](#). Ce n'est pas pour autant qu'elle a une [valeur d'échange marchand](#). Le fait même qu'elle ne soit pas vendue fait qu'elle n'a pas une telle valeur. Au demeurant, dans le « produit intérieur » du cadre standardisé ne se trouve pas le « produit » des administrations publiques, ce dernier n'étant agrégé qu'au « produit national ». La masse salariale des administrations publiques n'en est pas moins une somme de [revenus du travail](#) et, partant, une création [de valeur d'échange marchand](#), autrement dit de richesse économique (davantage sur ce point plus loin).

10. De la base 100 opaque s'en trouve mise en circulation.

Les électeurs et les élus qui désirent comprendre dans quel sens la comptabilité nationale – « dans un cadre keynésien standardisé » – use de la notion de « produit », et ce qui la différencie éventuellement de la notion de « production », finissent souvent par y renoncer. Bruts ou nets, un « produit intérieur » et un « produit national » font de la base 100 opaque. Mais, panurgisme aidant, ce référentiel fait loi, notamment sous la forme du souverain [PIB](#), le « produit intérieur brut », venu au monde en anglais sous le nom de [GDP](#) (*Global Domestic Product*).

11. La production de richesse marchande n'a que deux origines.

L'une de ces origines est le [service du travail](#), l'autre le service du [placement d'épargne](#), quand l'un et l'autre sont en contrepartie d'un [revenu](#). Qui ou quoi crée produit ? Une création est une production, une production est une création. Les expressions « création de richesse » marchande et « production de richesse » désignent très exactement la même réalité économique. Le reste de la production humaine, dont celle des fonctions publiques régaliennes qui coûtent de l'argent comme coûte de l'argent de faire vivre une famille, est **par définition** non marchande, non pas seulement sur le papier mais d'abord dans la réalité. Il en va de même de toute la production naturelle hors la production humaine⁹⁴.

12. La production de richesse marchande n'a qu'une seule destination.

Du [revenu](#) et rien que du [revenu](#) est la destination commune aux deux origines de la **création de richesse marchande**. Cela provient du fait que [les marchandises ne sont échangées que contre les marchandises](#), bien que ce soit le plus souvent par monnaie interposée, et étant entendu qu'en vérité les [entreprises](#) sont les seules entités qui doivent tout ce qu'elles possèdent. La [théorisation néoclassique](#) et la macroéconomie d'origine keynésienne, afin de voir dans la [monnaie une marchandise](#) comme les autres (presque ou

⁹⁴ C'est à se demander s'il faut être économiste pour ne pas le voir, puis pour passer à côté de ce qu'il en résulte d'à proprement parler économique.

complètement selon les auteurs) ne peuvent comporter, sans contradiction avec leurs postulats subjectivistes, ni la définition de la marchandise, ni la répartition en catégories homogènes qui lui est logiquement associée, ni une conception de l'entreprise asservie à ce que cette entité a d'objectivement spécifique. Plus généralement elles ne peuvent pas, sans se renier, s'astreindre à la discipline de la définition en logique des ensembles finis.

13. Un résultat d'une des origines et de la destination unique de la création de richesse marchande concerne les fonctionnaires en tant que tels.

Les fonctionnaires et autres saliariés de la fonction publique, tout comme les employés de maison, par exemple, **participent** à côté des saliariés des entreprises et **autant** qu'eux à la création de richesse marchande, c'est-à-dire à la **création de valeur d'échange économique**, en leur qualité de fournisseur du service du travail échangé contre sa rémunération.

14. Quelle a été l'évolution de la contribution du pays P à la création de richesse économique ?

Au vu des constats qui viennent d'être exposés, la réponse coule de source : l'évolution de la somme, pour le pays P, des revenus réels de ses ressortissants et de leurs associations non commerciales, à raison pour ces dernières des seuls rendements de leurs placements.

15. Les charges publiques doivent avoir pour plafond un pourcentage du revenu global (RG).

Pour que la discussion de ce plafond, qui est un choix collectif évidemment de grande importance, soit ouverte à tous, mieux vaut que le total des impôts soit également rapproché du revenu global (RG). La réalité n'est pas approchée au plus près quand **l'expression en pourcentage de l'endettement public n'a pas, elle aussi, pour base 100 le revenu global (RG).**

16. La sanctuarisation du PIB n'a été adossée ni à un remède structurel au chômage de masse ni à une théorie claire de la répartition du revenu global (RG) et du revenu du travail (RT).

La sanctuarisation du RG peut être adossée d'une part à une théorisation claire des évolutions normales du revenu total des placements (RP) et du revenu total du travail (RT). Elle peut l'être d'autre part à une politique de l'emploi axée sur la levée des entraves au plein exercice de la relation EPCE.

17. Privilégier, parmi les agrégats macronomiques, le revenu global est un message envoyé à ses compatriotes.

C'est aussi une prise de position en rupture avec l'état d'esprit qui a produit le culte opaque du PIB : « La production de richesse économique de notre pays, c'est la somme de nos revenus et de ceux des placements de nos associations non commerciales, rien de plus, rien de moins ».

Chapitre 9 – Le salaire

Le **salaire** est, en science économique, la dénomination générique de tous les revenus du travail, eux-mêmes distincts des revenus de placement.

Le **salaire est l'objet de deux lois d'airain**. L'une est celle qui détermine le revenu total du travail par la répartition du revenu global (chapitre précédent). L'autre est aussi de répartition, mais du seul revenu total du travail.

Autant la répartition du temps de travail est une illusion, qui ne peut tourner qu'au partage du chômage structurel avant de contribuer à son aggravation, autant le partage du revenu total du travail est une réalité. Les égalités et inégalités des niveaux de salaires par qualification professionnelle puis des salaires individuels régissent de fait ce partage. Le déni de cette réalité a, bien entendu, ses raisons d'être, au premier rang desquelles viennent les deux suivantes :

- 1) Faire entrer la vraie détermination des prix du travail, avec ce qu'elle a de spécifique, dans un schéma où toutes les chertés se trouvent expliquées de la même façon est impossible.
- 2) Admettre que les salaires les plus élevés abaissent le niveau moyen de ceux qui leur sont inférieurs contrevient à un tel schéma.

La main invisible est plus subtile. Elle introduit dans le système économique des leviers de commande que le corps social peut, pays par pays, pousser et tirer afin que les échanges commerciaux produisent des effets qu'il désire. Mais le progrès que constituera l'emploi conscient de ces leviers n'est que réalisable. Tant que la théorie et la politique économiques laisseront ce progrès inaccompli, des remèdes qui visent à soulager le corps social pour, en définitive, dégrader sa santé sortiront de la boîte de Pandore des redistributions forcées par le législateur.

9.1. Appelons salaire tout revenu du travail et rien que du revenu du travail.

1. **Le travail qui procure un revenu est l'ouvrage produit par un individu au moyen de la dépense de son énergie et de son temps.**

C'est un rappel de ce qui est admis au chapitre 2 au sujet du **travail**, avec la distinction entre travail-dépense (le moyen) et travail-ouvrage (le résultat).

2. **Le revenu du travail est génériquement appelé salaire en science économique.**

Les appointements, émoluments, gages, jetons de présence, pourboires, soldes, traitements sont, entre autres, des salaires. Mais les cachets, les honoraires, les piges sont souvent du chiffre d'affaires, comme le sont toujours les loyers perçus.

3. **Seul un revenu du travail constitue un salaire**

Cette définition exclut du salaire tout intérêt, profit et plus-value. Seuls des individus perçoivent des salaires.

4. **La distinction des rôles améliore la théorisation et l'organisation économiques.**

Le travailleur et propriétaire, ou sociétaire de l'entreprise qui l'emploie est, d'une part, salarie et d'autre part placeur. L'assimilation d'une classe sociale à un rôle économique

repose sur l'idée atavique que la pratique des échanges économiques induit des intérêts irrémédiablement contradictoires.

9.2. L'état de salarié n'est pas économiquement défini par un lien de subordination.

- 1. Le salariat a historiquement comporté une subordination de l'employé à l'employeur.**

Mais l'histoire est une chose ; la logique de l'échange marchand en est une autre.

- 2. Un salarié est tenu d'obéir à des ordres de son employeur qui est économiquement son client.**

Ou bien ces ordres sont de même nature que ceux passés par un client à un fournisseur, ou bien ils sont assortis d'injonctions d'une autre nature. Ces injonctions se font par-dessus le marché.

- 3. Le contrat de travail a pour objet la fourniture d'une prestation en échange d'un salaire.**

Cela reste vrai quand l'employeur est une administration publique. Un fonctionnaire est, en sa qualité de salarié, un marchand qui vend à son employeur le produit de son travail. Tout autre employé à titre lucratif est dans la même position.

- 4. Faire du lien de subordination le critère de l'état de salarié a des conséquences fâcheuses.**

Le marché du travail s'en trouve divisé en catégories qui relèvent de régimes différents. Des distorsions de concurrence, des inégalités injustifiées et une foison de complications administratives en résultent. On doit se demander si un marché du travail tout à fait décloisonné est l'une des caractéristiques d'une économie désidéologisée.

- 5. Le marché du travail est mieux organisé si toutes les rémunérations du travail y sont aisément comparables.**

Actuellement et notamment en France, ce n'est même pas le cas pour tous les emplois régis selon le droit par un lien de subordination. Cela l'est encore moins quand la comparaison est étendue aux autres rémunérations du travail, comme celles des professions libérales et des autoentrepreneurs, par exemple.

9.3. Le salaire horaire moyen varie par pays en fonction du revenu total du travail du pays considéré.

- 1. Un salaire horaire moyen national est le quotient du revenu total du travail divisé par un nombre d'heures ouvrées moyennant rémunération.**

La variation du diviseur – le nombre d'heures ouvrées – a beaucoup plus d'effet sur la variation du dividende – le revenu total du travail – que sur la variation du quotient – le salaire horaire moyen. C'est pourquoi les déterminants de plus grand poids des salaires moyens, pays par pays, sont les mêmes que ceux du revenu total du travail par pays.

2. Les placements d'épargne en financement d'entreprise et d'investissements publics alimentent la croissance du salaire moyen du pays où ces placements sont faits.

C'est cependant pour autant que la productivité du stock national de placements augmente grâce à la mise en œuvre de techniques qui améliorent les rapports qualité/coût, y compris en matière de services publics. Au demeurant, toute façon de produire quoi que ce soit est, en définitive, une contribution positive ou négative à l'évolution du salaire moyen réel, celui qui se mesure en pouvoir d'achat.

9.4. La part patronale des cotisations qui ont pour assiette du salaire est une fiction dommageable.

1. En matière d'emploi rémunéré, tout ce qui est patronal est salarial comme tout ce qui est salarial est patronal.

L'emploi rémunéré est un échange économique, de ce fait **toujours** marchand, entre un employeur et un employé, lequel est aussi toujours un individu. Lorsque l'employeur est en apparence le même individu que l'employé, l'échange est en réalité entre l'entreprise qui appartient à cet individu et ce dernier en qualité d'employé. Même si l'autoentrepreneur tient confondus les comptes de son entreprise et les siens, en vérité ces comptes séparés existent. Cela n'implique pas que tout employeur soit une entreprise. Les emplois rémunérés non marchands n'existent pas, mais les employeurs ne sont pas que des entreprises. Alors que tous les employeurs sont des patrons, tout ce qui est patronal est bien loin d'être *ipso facto* entrepreneurial.

2. N'importe quelle charge récurrente payée par un employeur à raison d'un emploi est un élément de salaire du travailleur qui occupe cet emploi.

C'est, à juste titre, la règle qui est suivie pour les « avantages en nature » : la fourniture à un salarié par son employeur d'un service ou d'un bien est un élément de salaire. Les parts patronales des cotisations dont l'assiette est du salaire sont une fourniture de cette sorte. Faire comme si elles étaient des subventions est une fiction.

3. Les cotisations réputées patronales qui ont pour raison d'être le versement d'un salaire sont salariales.

Ces cotisations font partie des salaires entiers – des salaires complets. Le coût du travail est la somme du salaire net – celui que le salarié perçoit en numéraire – et du salaire indirect – les fournitures payées par l'employeur qui font partie des salaires entiers. Aussi bien en comptabilité générale qu'en comptabilité analytique et en contrôle de gestion, les frais de personnel décomptés parmi les coûts sont les salaires complets, cotisations réputées patronales comprises.

4. L'abrogation de la part patronale des cotisations dont l'assiette est du salaire ne change rien aux salaires nets, à une condition.

Cette condition est, bien évidemment, que les salaires bruts soient augmentés des cotisations réputées patronales.

5. Avant cette abrogation, le salaire réputé brut de Jacqueline est de 100.

Sur ces 100 réputés bruts, le net de cotisations réputées salariales est, par exemple, de 80 et les cotisations réputées patronales sont de 30. Jacqueline est, par ce dispositif, incitée à

considérer que sa couverture sociale lui coûte 20. En réalité, elle lui coûte 50, puisque les 30 réputés patronaux sont une part de son salaire.

6. Après l'abrogation, le salaire brut de Jacqueline est porté à 130.

Son salaire net de cotisations salariales reste à 80 (130 moins 50). Une substantielle fraction des salaires perd sa réputation **usurpée** de [subvention](#).

7. La [fiction des cotisations patronales](#) bloque une autorégulation, car elle met les assurés en position d'abuser et de laisser abuser de prestations.

Les régimes d'assurance obligatoire financés par une part importante de cotisations patronales sont exposés à devenir et rester structurellement déficitaires. La raison en est fort simple : leurs bénéficiaires ne se rendent pas compte de ce qui leur en coûte. Un lien de gestion consubstantiel au principe même de la mutualisation est délié.

8. La [fiction des cotisations patronales](#) fournit aux employeurs un titre usurpé de participation à l'administration de fonds considérables.

Or ces fonds ne proviennent en réalité que des seuls vrais cotisants, qui sont tous des particuliers et dont aucun n'est une entreprise ou une autre sorte d'employeur. Leur administration, confiée à des sociétés par [actions restituables](#), est d'autant moins à exclure qu'elle est susceptible de devenir exemplaire en économie de plein échange (sur ce que sont les [actions restituables](#), voir le [chapitre sur le capital](#)).

9. Les prélèvements obligatoires ont un point commun avec leur partie constituée d'impôts proprement dits.

Ils sont, en réalité, à seule charge des particuliers et de leurs associations privées non commerciales, quelles que soient les modalités de leur collecte.

10. La [fiction des cotisations patronales](#) a également pour inconvénient qu'un grand nombre de comparaisons et de négociations de salaires portent sur des prix minorés.

De plus, quand il existe des régimes différents de couverture sociale, notamment entre le secteur privé et le secteur public, un grand nombre de comparaisons et de négociations de salaires portent sur des prix **inégalement** minorés.

9.5. Rendre les [salaires](#) comparables au sein d'un pays améliore le fonctionnement du marché de l'emploi.

1. Les comparaisons de revenus nécessitent l'emploi d'unités de temps.

Les [revenus de placement](#) se comparent entre eux sur des périodes de même durée. Il en va de même des [revenus du travail](#) entre eux.

2. La durée sur laquelle tous les revenus du travail sont le plus exactement comparables entre eux est l'heure.

Tout [salaire](#) est en échange d'un [ouvrage](#), mais tout ouvrage échangeable contre un salaire est obtenu au moyen d'un [temps de travail](#) – d'un temps consacré par le travailleur à cet ouvrage. Cela a pour effet d'entraîner l'existence de fait de [salaires horaires](#), pour les uns effectifs et pour les autres maximaux (voir ci-après).

3. L'heure de travail est une unité d'œuvre et non pas l'œuvre elle-même.

Cela vaut pour tout travail humain, que celui qui l'accomplit en tire ou non un revenu.

4. Les salaires horaires sont pour les uns effectifs.

Un cas de salaire horaire effectif est celui pour lequel les bulletins de paie sont établis sur la base d'un nombre variable d'heures ouvrées. Un autre cas de salaire horaire effectif est celui pour lequel les bulletins de paie sont établis sur la base d'un forfait mensuel, moyennant une durée effective de travail à laquelle le salarié et l'employeur se tiennent. Le salaire horaire effectif est alors égal au forfait divisé par la durée de travail.

5. Les salaires horaires sont pour les autres maximaux.

Dans d'autres cas, le salaire porté sur les bulletins de paie est également un forfait, mais moyennant une durée minimale de travail. Le salaire horaire maximal est alors égal au forfait divisé par la durée minimale.

6. C'est fréquemment par des grandeurs annuelles que les salaires horaires sont le plus exactement calculés.

Un treizième mois ou plus, un intéressement annuel ou semestriel aux résultats, de même que des primes, font du salaire mensuel brut (cotisations patronales incluses tant qu'il y en a) un numérateur incomplet de calcul du salaire horaire.

7. La différence entre les salaires bruts et nets disparaît quand c'est sur le compte courant du salarié que sont prélevées les cotisations qui la constituaient.

Cette solution n'est plus administrativement impraticable, bien qu'elle ne puisse sans doute être mise en place que par étapes.

8. La publicité des salaires horaires et de coefficients d'écart entre eux améliore le fonctionnement du marché de l'emploi.

Les coefficients d'écart de salaires horaires, tant effectifs que maximaux, qui se prêtent le mieux aux utilisations qui peuvent en être faites sont ceux qui ont pour base le salaire horaire minimum légal. Leur publicité, conjointement à celle des salaires horaires, améliore le fonctionnement du marché de l'emploi pour la simple raison que les négociations et les autres débats sur les salaires se déroulent en meilleure connaissance de cause.

9. Un salaire horaire minimum légal étalonne la comparaison des salaires.

Cette considération serait suffisante si elle était la seule en faveur de l'instauration, pays par pays, d'un salaire horaire minimum légal. Mais ce minimum joue mal sa fonction d'étalonnage quand seuls les salaires les plus bas sont exprimés à l'heure.

10. La proposition suivante attire l'attention sur le fait que les écarts de salaires horaires règlent la répartition du revenu total du travail.

Cette loi économique, qui est l'une des plus fondamentales, **renforce la nécessité d'un salaire horaire minimum légal**. Pays par pays, le corps social désire un changement ou un maintien de l'écart entre les plus hauts et les plus bas salaires. Selon ce qu'il en est, l'augmentation du salaire minimum devient **un plafond, un plancher ou un standard d'augmentation** pour la masse des autres rémunérations du travail.

9.6 Les écarts de salaires horaires règlent la répartition du revenu total du travail.

1. La répartition du revenu total du travail n'est modifiable que d'une seule façon.

Sur la période et l'espace géographique considérés, les variations de salaire nominal sont ou non uniformes. Si elles sont uniformes, les écarts de salaires horaires sont restés constants et la répartition du revenu total du travail est stable. Si les variations de salaire nominal ne sont pas uniformes, les écarts de salaire et la répartition du revenu total du travail changent. De ces constats résulte une **loi d'airain**, celle **des rémunérations du travail**.

2. Les salaires plus élevés que d'autres réduisent la moyenne de ceux qui leur sont inférieurs.

S'il en allait autrement, la répartition du revenu total du travail ne serait pas modifiable en modulant différemment les variations de salaire nominal. Or elle l'est. Une augmentation d'écarts entre les salaires horaires les plus élevés et ceux qui leur sont inférieurs est nécessaire et suffisante pour que les salaires les plus élevés augmentent plus vite que le revenu total du travail dans le pays considéré.

3. Les salaires plus bas que d'autres augmentent la moyenne de ceux qui leur sont supérieurs.

Une augmentation d'écarts entre les salaires horaires les plus bas et ceux qui leur sont supérieurs est nécessaire et suffisante pour que les salaires les plus élevés augmentent plus vite que le revenu total du travail dans le pays considéré.

4. Une forte variation de l'écart entre les plus hauts salaires et la moyenne des autres a un gros effet sur cette moyenne.

Si 2% des salaires horaires ont une moyenne 40 fois supérieure à celle de la moyenne des 98 % autres salaires horaires, à masse salariale constante, de combien la moyenne des 98 % autres pourrait-elle être augmentée en passant de 40 fois à 20 fois – en baissant donc de 50% la moyenne des 2% de salaires horaires les plus élevés ? Elle progresserait de 41% :

- 98 salaires dont la moyenne est de 100 € = 9 800 € ;
- 2 salaires dont la moyenne est de 4 000 € = 8 000 € ;
- masse salariale = 17 800 €.

La répartition de cette masse deviendrait :

- 2 salaires de 2 000 € au lieu de 4 000 € chacun = 4 000 € au lieu de 8 000 € ;
- part de la masse salariale affectable aux 98 autres salariés :

$17\,800\text{ €} - 4\,000\text{ €} = 13\,800\text{ €}$;

- cette part passant de 9 800 € à 13 800 €, son augmentation est de 41 %.

9.7. Régir la répartition du revenu total du travail incombe à la subjectivité collective.

1. Les inégalités de salaires incitent à la prise de responsabilités.

En d'autres termes, les inégalités de rémunération du travail favorisent l'assomption (le fait d'assumer) de responsabilités, avec ce qu'il en coûte en efforts d'apprentissages généraux et spécialisés.

2. Le corps social aspire à un réglage des écarts de salaire borné par deux refus.

Le corps social refuse trop peu d'inégalités des salaires parce ce trop peu désamorcerait des incitations dont il constate empiriquement qu'elles sont nécessaires. Il refuse également que les écarts de salaire s'accroissent, non seulement de plus en plus, mais aussi bien au-delà de ce qu'il juge suffisant.

3. Sur l'évolution des écarts de salaires, le corps social manifeste d'une façon ou d'une autre son approbation ou sa réprobation.

L'opinion savante pousse à l'instauration de deux habitudes, si elle admet que le revenu total du travail fait l'objet d'une répartition dont le régisseur naturel est la subjectivité collective. L'une de ces habitudes est la publicité périodique des écarts de salaires horaires et de leurs évolutions, l'autre les consultations réitérées de l'opinion publique à ce sujet.

4. Les négociations collectives de salaires, et d'autres révisions de tarifs, tiennent compte de l'opinion majoritaire.

Mais les négociateurs ne sont d'accord pour tenir complètement compte de l'opinion majoritaire en matière d'égalités et d'inégalités des rémunérations du travail que si la doctrine prévalente du salaire enseigne ce qui vient d'en être dit et ce qui suit.

9.8. L'ajustement par le prix de l'offre et de la demande d'emploi n'intervient que complémentaiement dans la fixation des salaires.

1. Davantage de demandes que d'offres d'emploi à haut salaire ne sont pas une cause de réduction de ces salaires.

Ce ne serait pas le cas si les inégalités de salaires provenaient principalement d'un ajustement par le prix entre la demande et l'offre d'emploi. En permanence, les demandes explicites et implicites d'emploi à haut salaire sont plus nombreuses que les offres, sans que ce soit une cause de réduction des écarts entre les hauts salaires et ceux qui leur sont inférieurs.

2. Soit une pénurie de cadres et autres employés qui parlent, lisent et écrivent couramment aussi bien en bon français qu'en bon russe.

Tant que cette pénurie dure, on peut s'attendre à ce que les cadres et les employés qui ont cette qualification tendent à être mieux payés que leurs homologues qui parlent, lisent et écrivent couramment une seule de ces langues. Si un tel cas se présente, c'est l'un de ceux dans lesquels des inégalités de salaire ont pour cause complémentaire un ajustement par le prix de l'offre à la demande d'emploi.

3. Soit de bons vendeurs et de bons comptables également payés.

Supposons que le recrutement d'un bon vendeur devienne plus difficile que celui d'un bon comptable et que cette circonstance mette fin à l'égalité de rémunération antérieure. Ce cas est aussi l'un de ceux qui font apparaître que les inégalités de salaire ont pour cause complémentaire un ajustement par le prix de l'offre à la demande d'emploi.

4. L'existence d'un rendement commun à tous les emplois est imaginaire.

Faire état de la productivité du travail peut en donner l'illusion. Mais c'est là un montage verbal et non pas une réalité. Au sein d'une entreprise, le chiffre d'affaires ou la valeur ajoutée par personne employée est un quotient qui se prête, bien que dans des limites relativement étroites, à des comparaisons interentreprises significatives. Il n'est pas pour autant une moyenne autour de laquelle se disperseraient les « productivités » propres à chaque personne employée. S'ajoutent à ce fait les deux suivants. Tous les employeurs ne sont pas des entreprises, tant s'en faut. Pour bien des métiers, des rendements à proprement parler économiques par personne employée n'existent pas : justice, police, armée, éducation, entre autres.

9.9. La compensation de la faiblesse des bas salaires par de la redistribution est temporaire.

1. Jacques et Pierre sont salariés.

Le salaire de Jacques est au niveau des plus bas alors que celui de Pierre est celui d'un cadre supérieur. Or voici que, pour compenser la faiblesse relative des plus bas salaires, le législateur instaure une redistribution publique. Dans un premier temps, le rapport entre les salaires de Jacques et de Pierre reste le même.

2. Mais, par ailleurs, le réglage de la répartition du revenu total du travail se poursuit.

Dans les considérations prises en compte pour ce réglage rentre, au fil du temps, la redistribution de la faiblesse relative des bas salaires. Le resserrement de l'écart de salaires entre Jacques et Pierre s'en trouve freiné ou remplacé par son contraire.

3. Les inconvénients de la compensation de la faiblesse des bas salaires par de la redistribution durent autant que cette redistribution.

Les coûts d'administration du dispositif sont l'un de ces inconvénients. S'y ajoutent les effets pervers inhérents aux subventionnements de l'emploi (proposition suivante).

4. La compensation de la faiblesse des bas salaires par de la redistribution n'est pas une nécessité organique.

Elle pourrait l'être si la répartition du revenu national du travail n'était pas réglable par le corps social au moyen des taux d'augmentation de salaires différents selon leurs niveaux.

5. L'abrogation graduelle des redistributions motivées par la faiblesse des bas salaires est possible.

C'est, cependant, à condition d'aller de pair avec une hausse des bas salaires plus rapide que celle des hauts salaires, jusqu'à ce que le resserrement qui en résulte soit le réglage voulu par la subjectivité collective.

9.10. Les subventions à l'emploi renforcent des incapacités et faussent des prix particulièrement importants.

1. « La meilleure solution est de subventionner les emplois peu qualifiés et mal rémunérés en versant une prime aux patrons pour chaque embauche à plein temps ».

C'est ce qu'Edmund Phelps, prix Nobel d'économie 2006, a prescrit afin de ne plus autant « exclure de l'emploi les moins qualifiés »⁹⁵. Les dispositifs français d' « abaissement des charges » et de « prime pour l'emploi » sont des subventions à l'emploi « des moins qualifiés ».

2. Les subventions à l'emploi renforcent des incapacités qui ne sont pas inhérentes à l'économie de marché.

- Elles rendent les salaires entiers horaires moins comparables et ce faisant le réglage de leurs écarts par le corps social plus approximatif.
- Elles font comme si la répartition du revenu global ne tendait pas à maximiser le revenu total du travail et comme si ce dernier ne faisait pas l'objet d'une autre répartition.
- Elles atténuent les responsabilités des employeurs et incitent ces derniers à se faire quémandeurs de davantage de subventions directes et indirectes.
- Elles créent des seuils qui augmentent le coût des hausses de salaire.
- Elles sont un pis-aller face à une trop faible création d'emplois par manque d'épargne placée en financement permanent d'entreprise.
- Elles rendent plus difficile l'atteinte de l'équilibre budgétaire (charges publiques, annuités d'amortissement des dettes publiques comprises, entièrement couvertes par les recettes fiscales).

3. Les bas salaires sont des prix particulièrement importants.

Les bas salaires, et particulièrement le salaire minimum horaire quand il existe, participent, au sein de chaque économie nationale, à l'étalement non seulement des salaires plus élevés, mais aussi de bien d'autres prix. Toutefois ce repère est d'autant plus approximatif que les subventions à l'emploi sont nombreuses. Inversement, moins ce repère est approximatif et mieux la subjectivité collective règle en bonne connaissance de cause les inégalités de rémunération du travail.

4. La meilleure réponse à la destruction d'emplois est l'investissement bien financé.

La formation à un poste de travail est plus efficace lorsque son coût complet fait partie d'un investissement en cours de réalisation. Les subventions aux formations postsecondaires à des emplois en entreprise sont, elles aussi, un pis-aller face à une trop faible création d'emplois : rien de suffisant ne remplace le manque d'épargne placée en financement permanent d'entreprise. L'ouverture de nouveaux débouchés est d'abord affaire de créativité et de financement assez sagement calibré, non de demande préexistante.

⁹⁵ Tribune parue dans *Le Figaro* du 23 juin 2006.

Chapitre 10 - L'intérêt

Nommer intérêt le prix de la fourniture d'un crédit est depuis longtemps systématique. Ne plus nommer ainsi la rémunération du placement en capital est plus récent et pas encore systématique en théorie économique. Pourtant, la distinction nette entre crédit et intérêt d'une part, capital et profit d'autre part, n'améliore pas seulement la conformité de l'analyse économique aux faits élémentaires. Elle conduit à dégager la possibilité du réglage général des taux d'intérêt qui est le plus favorable à l'emploi.

Mais ce réglage est aujourd'hui sacrilège. En rendant directeurs des taux de profit sur capital à la place de taux d'intérêt, il réduit l'espace laissé à la financiarisation surgénératrice d'enrichissements par plus-values. Ce changement procure à l'économie de marché une grande part de la stabilité et la lisibilité systémiques qui lui manquent, comme le montre la répétition des grandes crises d'origine financière.

10.1. Le prix de la fourniture d'un crédit s'acquitte par le versement d'intérêts.

1. Le prix de la fourniture d'un crédit s'exprime par un taux d'intérêt.

Quelle que soit la durée du crédit, rendre aisément son prix comparable à celui d'une autre offre de crédit nécessite d'en exprimer le prix par un taux annuel d'intérêt.

2. Les revenus de placement sont pour les uns des intérêts et pour les autres des profits.

L'administration fiscale, à des fins de vérification, n'éprouve aucune difficulté à faire déclarer par les contribuables leurs revenus de placement, qui sont d'une part des intérêts et d'autre part des profits.

3. Une différence majeure entre le placement en capital et en crédit est relative à la croissance.

Considérons deux pays de la même zone monétaire. Les stocks d'épargne placée y sont à peu près de même montant, et les poids des charges publiques ainsi que des investissements publics très proches. Mais dans l'un des deux pays, la proportion du stock d'épargne placée en capital est beaucoup plus grande que dans l'autre. La croissance de l'économie de ce pays sera supérieure. Ce qui vaut, à cet égard, pour deux pays pendant le même laps de temps, vaut pour un pays, d'une période à l'autre de son histoire.

4. Notamment à cause de cette différence, distinguer nettement le capital du crédit et l'intérêt du profit se doit en théorie et en politique économiques.

Inversement, qui juge malencontreux que la croissance soit davantage alimentée par de nouvelles mises en capital que par une plus grande ouverture du robinet du crédit est porté à faire peu de cas de cette raison. Les grands fournisseurs de crédit poussent à répandre ce point de vue, favorable à l'augmentation de leur importance.

10.2. Supposons établie la volonté collective d'un fort **taux moyen national de capitalisation** (TMNC).

1. Ce que nous appelons **taux de capitalisation** est, entreprise par entreprise, un ratio d'autonomie financière.

Comme indiqué au [chapitre](#) sur le capital, [le taux de capitalisation d'une entreprise importe plus que le montant de son capital](#).

2. Ce qui vaut sur ce point pour une entreprise vaut pour l'ensemble des entreprises domiciliées dans un pays, qu'elles y exercent complètement ou partiellement leurs activités.

Les sociétés plus ou moins complètement propriétaires d'autres sociétés font que, pour un tel ensemble, les additions de [capital social](#) et celles des totaux de [bilan](#) (actif ou passif) ne sont pas pertinentes. Le rapport entre ces deux sommes n'en est pas moins significatif de ce qu'est, dans ce pays, le taux moyen national de capitalisation (TMNC).

3. Pour que le **TMNC** s'élève, un stock national doit augmenter plus vite qu'un autre.

Le [stock national de capital](#) des entreprises doit augmenter plus vite que le [stock national d'endettement](#) des entreprises pour que le TMNC s'élève. Si, au contraire, c'est le second de ces stocks (celui de l'endettement) qui augmente plus vite que le premier (celui du [capital](#)), le TMNC baisse.

4. Vouloir un fort **TMNC** procède d'un choix de régime économique.

Dans ce régime, la préférence pour le [capital](#) au détriment du [crédit](#) dans le financement d'entreprise joue un grand rôle. Sous l'impulsion du législateur, les [sociétés commerciales](#) distribuent la totalité de leurs bénéfices périodiques tout en accompagnant cette distribution, en règle générale, d'une offre d'augmentation de [capital social](#).

5. Une caractéristique de ce régime est d'être de **financement direct**.

À la limite, toute l'épargne placée l'est d'une part directement en [capital social](#), d'autre part en [livrets rémunérés](#).

6. Le **financement direct** redistribue des pouvoirs.

En régime de [financement direct](#), des pouvoirs d'orientation et d'arbitrage, auparavant accaparés de concert par l'[intermédiation financière](#) et l'autorité publique, reviennent à la population elle-même. Elle exerce alors sa gouvernance en fonction de ce que lui apparaissent être ses intérêts, dans un système économique dont elle comprend mieux les circuits normaux. Elle comble d'elle-même trop peu d'épargne placée par elle pour financer la création d'emplois et pour obtenir davantage d'augmentation du revenu par tête. Elle comprend mieux pourquoi le débridage monétaire et l'excitation de la consommation se trouvent au premier rang des moyens de la spolier de ses pouvoirs économiques.

10.3 Supposons instaurée la publication périodique du taux moyen national de profit (TMNP).

- 1. Le numérateur du TMNP est la somme des bénéfices distribués par les entreprises sur la période considérée.**

Obliger les entreprises à distribuer la totalité de leurs bénéfices après intéressement des salariés, tout en ne soumettant ces bénéfices à l'impôt qu'auprès de ceux qui les ont perçus, rend le numérateur du TMNP fiscalement connu.

- 2. Le dénominateur du TMNP est la somme du capital exploité des entreprises au début de la période considérée.**

Ci-dessus, les argumentations des propositions 5.7, 5.10 et 6.6 comportent une définition du concept de capital exploité. La publication du TMNP suppose que la normalisation du taux de profit sur capital est instaurée, au moyen de la base 100 que constitue le capital exploité.

- 3. Que fait une société commerciale qui distribue année après année la totalité de ses bénéfices ?**

Elle procure à chacun de ses actionnaires le pouvoir de décision individuelle d'allocation – ou d'absence d'allocation – de plus ou moins que sa part entière de bénéfice à l'achat de nouvelles parts sociales. Tout en se mettant en situation d'élever plus rapidement son taux de capitalisation, puis de le garder haut, elle contribue à fournir au corps social, via les épargnants qui placent en capital social, un plus grand rôle dans le pilotage du système économique.

- 4. Tant en économie qu'en politique, l'intérêt général est celui du corps social.**

Dans les principes dont l'application fait prévaloir en économie cet intérêt se trouvent les deux suivants.

- Le minimum de confiscations d'arbitrages directement rendus par la population, comme c'est le cas dans un suffrage universel.
- Le maximum de comparaisons de rémunérations et d'autres prix que des obligations précises mettent à la portée de tout un chacun **sans avoir de calcul à faire**.

- 5. Une économie de marché où les taux directeurs sont de profit sur capital augmente les pouvoirs économiques du corps social.**

Par rapport à ce modèle, une financiarisation à taux directeurs d'intérêt et fixés par la banque centrale réduit les pouvoirs économiques du corps social.

10.4. L'emprunt public au seul moyen d'un livret rémunéré à un taux inférieur au TMNP favorise un fort TMNC.

TMNC : Taux Moyen National de Capitalisation **TMNP :** Taux Moyen National de Profit

1. Appelons ici livret du Trésor public ce mode de financement.

L'administration de ce livret échoit exclusivement au Trésor public. Auprès de ce dernier, particuliers et associations privées non commerciales créent, augmentent, réduisent et soldent leurs dépôts.

2. Le taux de rémunération de ces dépôts est maintenu inférieur au TMNP, le taux moyen national de de profit.

- Ni eux ni leur rémunération ne procurent une exemption fiscale.
- Les virements des intérêts sur le compte sont hebdomadaires.
- La mention du taux annuel figure toujours à côté du montant des intérêts servis.
- Ce taux reste à tout instant variable selon que le total des dépôts tend à être insuffisant ou excessif au regard des besoins d'emprunt des finances publiques.

3. Placer en financement permanent d'entreprise reste en général nettement plus rémunérateur.

C'est en application de la volonté collective d'un fort TMNC, afin d'abrèger les durées des retours au plein-emploi.

4. Le Trésor public ajuste le total de l'épargne qu'il mobilise en faisant varier la rémunération et le plafond du livret.

Par ces variations et sur ordre du corps électoral par législateur interposé, le Trésor public limite l'épargne qu'il mobilise au financement par l'emprunt d'une fraction des dépenses publiques.

5. Aucune création monétaire n'entre dans ce mode de financement de l'emprunt public.

Les placements en capital, au sens univoque ici retenu, fournissent eux aussi du financement sans création monétaire lorsqu'ils proviennent des fonds propres de ceux qui les font.

10.5. Les intérêts versés aux épargnants à des taux inférieurs au TMNP favorisent un fort TMNC.

TMNC : Taux Moyen National de Capitalisation **TMNP :** Taux Moyen National de Profit

1. La nette supériorité du TMNP sur les taux d'intérêt versés aux épargnants incite ces derniers à placer en capital.

C'est pourquoi cette supériorité applique la volonté collective d'un fort TMNC.

2. L'un des moyens d'assurer cette supériorité est de plafonner les taux d'intérêt versés aux épargnants à une fraction du TMNP.

Mais le premier moyen est le plein exercice de la rétroaction ECPCE, décrite au chapitre 7.

3. Le financement d'entreprise par des obligations souscrites par des épargnants pose un problème qui lui est propre.

Maintenir son autorisation, fût-elle fortement encadrée, tire vers le bas le taux de capitalisation de l'entreprise, et par lui le TMNC. En outre, le financement par n'importe

quelle sorte d'obligation, en alternative à une augmentation de capital, diminue le pouvoir stimulateur et régulateur du profit puisque la charge constituée par l'intérêt dû aux détenteurs d'obligation réduit d'autant le bénéfice alors que le profit le plus significatif est une part fixe du bénéfice. Pour les épargnants qui contribuent par leurs placements directs au financement d'entreprise, la situation est plus claire lorsqu'ils le font auprès d'entreprises qui ne complètent pas leurs financements par des obligations souscrites par des épargnants.

10.6. Les intérêts facturés par les entreprises à des taux supérieurs au TMNP favorisent un fort TMNC.

TMNC : Taux Moyen National de Capitalisation **TMNP :** Taux Moyen National de Profit

1. Les banques centrales ne font pas partie des entreprises dont il est ici question.

En revanche, tout autre établissement financier qu'une banque centrale en fait partie. Les taux des intérêts facturés à leurs clients par les établissements financiers tendent à encadrer les intérêts facturés par les autres entreprises à leurs propres clients.

2. Supposons un établissement financier dont l'encours des crédits qu'il octroie est plafonné au montant de son capital social.

Pour cet établissement, la rémunération de son capital ne peut être proche du TMNP que si la moyenne pondérée des taux des intérêts qu'il facture est supérieure à ce même TMNP.

3. Cet établissement financier participe de deux façons à l'élévation du TMNC.

L'une est la structure de son propre financement ; l'autre est à raison des crédits qu'il octroie à d'autres entreprises, la cherté relative de ces crédits poussant à leur préférer des augmentations de capital.

4. Ce modèle réduit l'exposition à des crises économiques d'origine financière.

Mais il n'est généralisable que progressivement, voire très progressivement. Bien que l'expansion de l'industrie financière chroniquement plus rapide que la croissance du reste de l'économie, engendre plus de méfaits qu'elle ne procure de bienfaits, trop de choses restent pensées et faites comme si cet envahissement était imparable.

10.7. La centralisation du pilotage bancaire implique un renforcement de la réglementation financière.

TMNC : Taux Moyen National de Capitalisation **TMNP :** Taux Moyen National de Profit

1. Zone monétaire désigne ci-après un territoire ayant trois caractéristiques.

- 1) Une ou plusieurs nations le compose.
- 2) **Une monnaie** y a cours légal : aucun paiement dans cette monnaie ne peut y être refusé.
- 3) Une banque centrale y est établie.

2. Le degré de centralisation de la gestion monétaire est réglable.

Ce degré est porté à son maximum quand seule la banque centrale est en mesure de créer ou de détruire légalement de la monnaie dans la zone. En ce cas, la banque centrale est mieux à même de contribuer à la faiblesse de la dépréciation monétaire, tout en ayant **aussi**

pour mission de contribuer à l'élévation du [TMNC](#), ou en cas de zone monétaire plurinationale des TMNC. C'est en tant que moyen principal d'établissement ou de rétablissement du plein-emploi.

3. Pour fournir cette dernière contribution, il faut à la banque centrale une extension de ses pouvoirs de réglage.

Cette extension a trait aux [taux d'intérêt](#), **plafonds** pour la collecte d'épargne, **planchers** pour les prêts accordés par les établissements financiers. L'indexation de ces plafonds et planchers au [TMNP](#) fait qu'ils sont susceptibles d'être différents par pays en cas de zone monétaire plurinationale.

4. La plus grande élévation possible du ou des [TMNC](#) dans une zone monétaire passe par un changement des taux les plus directeurs.

Lorsque les taux les plus directeurs de l'économie de la zone monétaire deviennent de [profit sur capital](#), l'élévation du [TMNC](#) fait l'objet de plus d'attention. C'est, une fois encore, en tant que moyen principal d'établissement ou de rétablissement du plein-emploi.

5. Tant pour des raisons de sécurité qu'afin de rendre la concurrence plus régulatrice, les cloisonnements de l'industrie financière sont nécessaires.

La course aux [plus-values](#) et aux positions dominantes conduit à demander leur levée. Une fois obtenue, la même cause conduit à s'opposer à leur rétablissement. L'excès chronique des charges publiques sur le produit des impôts pousse dans le même sens.

Chapitre 11 – Les prix

Sur les prix, en tant que valeurs d'échange exprimées en une quantité de monnaie, les contrevérités abondent. En matière de prix de revient, la répartition de coûts communs et d'objectifs de marge ne pourrait être qu'arbitraire. C'est faux. La loi la plus générale qui doit normalement régir l'économie de marché serait bien connue et plus souvent respectée que contournée. C'est faux. Les partis pris sur la théorie de la valeur, base des formations supérieures à l'économie, seraient indépasseables. C'est faux.

11.1. Ce chapitre ne traite que des prix, autres que des intérêts, auxquels les entreprises vendent.

1. Le chapitre précédent traite de l'intérêt, prix du service du crédit.

Auparavant, deux autres chapitres traitent également d'un prix. Le profit, quand ce mot désigne la rémunération du placement en capital, est le prix d'un service. Le salaire, à savoir la rémunération du travail, est aussi le prix d'un service.

2. Ces prix ont des déterminants et des fonctions qui leur sont propres.

Les rémunérations de placements, selon qu'ils sont en capital ou en crédit, ont des déterminants propres aux prix qu'elles constituent. Leurs fonctions régulatrices et stimulatrices leur sont aussi propres. Les rémunérations du travail ont également des déterminants propres aux prix qu'ils constituent. De la même manière, la fonction distributive de ces derniers déterminants n'appartient qu'à eux.

3. Les prix autres que les intérêts auxquels les entreprises vendent ont également des déterminants et des fonctions qui leur sont propres.

Le présent chapitre situe ces déterminants et fonctions. Ce faisant, il met au jour le principe de la répartition objective des coûts communs. La loi qui s'en trouve discernée est contournable, mais c'est en rendant beaucoup de prix plus arbitraires qu'ils pourraient être.

11.2. Les rapports immédiats entre offre et demande ne régissent que certains de ces prix.

1. La théorie néoclassique des prix est une pétition de principe.

Les *Éléments d'économie politique pure* de Léon Walras⁹⁶ dessinent la *magna carta* de la révolution marginaliste, fondatrice de la théorie néoclassique des prix, affirme Mark Blaug⁹⁷. Or Walras, dès les premiers chapitres de son livre, soutient que la façon dont le cours d'une action en bourse se forme vaut pour n'importe quel prix. Non seulement ni lui ni ses continuateurs ne l'ont démontré, mais aussi « l'analyse primitive des faits qui doit précéder l'analyse mathématique », préconisée par Paul Valéry après avoir lu Walras, conduit à constater l'impossibilité de cette démonstration. La *magna carta* est une pétition de principe.

⁹⁶ Voir la référence à « Léon Walras » dans Wikiliberal.

⁹⁷ Voir la référence à « Mark Blaug » dans Wikipedia.

2. Les marchés par excellence n'existent que sur le papier.

Postuler que toutes les valeurs d'échange marchand ont davantage en commun que d'être des prix, puis le tenir pour certain sans l'avoir vraiment démontré est aussi fautif que toute autre pétition de principe. Cette erreur, par inadvertance (paralogisme) ou délibérée (sophisme), conduit à juger que dans les marchés certains le sont par excellence. L'accréditation du postulat de l'offre et de la demande en tant que régulateur principal de tous les prix fait voir les bourses de valeur et les salles de vente aux enchères comme étant davantage que la plupart des autres de vrais marchés. Ces prétendus marchés par excellence ont une caractéristique normalement absente d'autres marchés de grande importance. Au contraire du marché du travail et des marchés de la plupart des produits vendus par les entreprises notamment, ils donnent accès à la réalisation de plus-values, c'est-à-dire à des transferts au moyen d'échanges.

3. Sur le marché immobilier et sur le marché boursier, les intermédiaires sont des entreprises.

Sur les marchés de collections prestigieuses et d'occasion, les intermédiaires sont aussi des entreprises qui vendent une prestation de service. Les prix de ces services sont susceptibles d'être régulés par les rentabilités de ces entreprises. En revanche, **les prix des objets sur lesquels les transactions portent sont uniquement ou principalement régis par le rapport immédiat entre l'offre et la demande, sans autre régulation que la** vente au mieux-disant.

4. Sur des marchés de matière première, notamment d'origine agricole, minière, forestière ou halieutique, la vente interentreprises au mieux-disant est également pratiquée.

Les prix qui résultent de ces ventes sont eux aussi régis par le rapport immédiat entre l'offre et la demande. Ils n'en ont pas moins un autre régulateur de leur niveau. Les vendeurs y sont en effet des entreprises. Quand les rentabilités d'un secteur constitué par ces entreprises se révèlent sensiblement et durablement plus élevées que le TMNP et quand l'entrée dans ce secteur reste ouverte, la concurrence des nouveaux entrants a pour effet de rapprocher les rentabilités du TMNP.

5. Sur les autres marchés approvisionnés par les entreprises, la concurrence tend à éliminer la vente au mieux-disant.

Lorsque sur l'un de ces autres marchés les acheteurs peuvent opter pour l'une des offres concurrentes des vendeurs, moins de marchandage devient avantageux. Le temps pris par les transactions s'en trouve réduit, la défiance des acheteurs à l'égard des vendeurs est moindre, le commerce peut se faire plus industriel. Les entreprises qui font de ces avantages des caractéristiques de leur offre en viennent à être plus rentables que celles qui s'attardent à la vente au mieux-disant, là où des concurrents ont établi que son abandon réussit.

6. Le plus gros des ventes des entreprises se fait sur des marchés où la concurrence a éliminé la vente au mieux-disant.

Par cette élimination, les prix pratiqués sur ces marchés ne sont **pas** régis par un rapport immédiat entre l'offre et la demande. Alors des rentabilités deviennent, pour autant que la concurrence soit organisée à cette fin, plus étroitement régulatrices de ces prix, comme nous allons l'établir dans la suite de ce chapitre.

7. La régulation par les rentabilités, au sens univoque rappelé plus loin, du plus grand nombre des prix auxquels les entreprises vendent, est potentiellement beaucoup plus fine que la théorie économique l'admet jusqu'à présent.

Mais cette loi de régulation, énoncée plus loin dans le présent chapitre, ne fonctionne à plein régime que si la concurrence entre les entreprises est organisée à cette fin. Pour ne citer ici qu'un cas, c'est en vertu de cette loi que l'interdiction faite aux banques commerciales d'être à la fois « de détail » et « d'investissement » renforce beaucoup plus la viabilité de l'économie de marché qu'elle ne la compromet.

11.3. Une entreprise juridiquement constituée comporte presque toujours une arborescence d'entreprises dans l'entreprise.

1. Les différentes sortes d'entreprises juridiquement constituées sont bien connues.

Les entreprises auprès desquelles se contractent les ventes de leurs fournisseurs (dont salariés et financeurs) et les achats de leurs clients, sont pour les unes en nom personnel et pour les autres des personnes morales. À toute entreprise contractuelle, parce que juridiquement constituée, est associée une enseigne et, quand elle est une personne morale, une raison sociale. C'est non seulement « la maison » avec laquelle des vendeurs et des acheteurs contractent, mais aussi le périmètre d'exercice d'une direction générale ainsi que de tenue d'une comptabilité générale normalisée.

2. Les ventes d'une entreprise juridiquement constituée sont aussi, le plus souvent, celles d'entreprises dans l'entreprise.

Dès qu'une entreprise vend plusieurs fournitures⁹⁸, chaque classe homogène de ces fournitures détermine l'existence d'une entreprise de fait dans l'entreprise de droit. Cette observation est complètement établie après avoir montré qu'à ces classes appartiennent directement une fraction non seulement des ventes de l'entreprise contractuelle, mais aussi des coûts et des actifs de cette même entreprise. Dans un premier temps, remarquons que la classification homogène des fournitures d'une entreprise contractuelle s'obtient par décompositions, en allant du général au particulier jusqu'à ce que l'inventaire soit exhaustif.

3. Les entreprises dans l'entreprise forment une arborescence d'appartenances.

Dans le grand commerce de détail, comme en bien des commerces de gros, le premier niveau de décomposition s'établit entre départements ; le deuxième niveau en rayons au sein de chaque département ; le troisième en familles au sein de chaque rayon ; le quatrième et dernier en articles au sein de chaque famille. Dans toute autre entreprise contractuelle, que ce soit tantôt avec moins de quatre niveaux de décomposition et tantôt avec davantage, une classification complète de ce genre est utilisée ou le deviendra pour le traitement automatisé de l'information de gestion. Ces classifications décrivent des arborescences d'appartenances. Dans l'exemple donné, la vente d'un article augmente les ventes d'une

⁹⁸ Toute fourniture vendue est une marchandise par définition, entre le moment où elle est mise en vente et celui où elle trouve preneur. Chaque fourniture vendue par une entreprise comporte toujours celle d'au moins un service, la vente, mais pas forcément celle d'un bien. Dans ce chapitre, nous désignons par le mot fourniture ce que les entreprises vendent, étant bien entendu, mais c'est évident, que les entreprises n'ont pas pour exclusivité d'être des fournisseurs, notamment en matière de prestations de service échangées contre leur rémunération.

famille, d'un rayon, d'un département et de l'entreprise contractuelle à laquelle ces divisions appartiennent.

4. Les entreprises en tant qu'entités juridiquement constituées sont elles aussi de même appartenance.

Les entreprises juridiquement constituées appartiennent à l'ensemble des entreprises avec lesquelles acheteurs et vendeurs contractent. C'est en ce sens que leur appartenance est la même. Chaque entreprise dans l'entreprise a également la même appartenance que ses sœurs – et elles seules. Selon la terminologie ci-dessus donnée en exemple, deux rayons de départements différents ne sont pas de même appartenance, comme deux familles de deux rayons différents et deux articles de familles différentes. Pour les raisons qui vont être exposées dans la suite de ce chapitre, le concept d'appartenance identique – même appartenance – permet de dégager une loi générale de tendance. La réduction des écarts de rentabilité, sous l'effet de la concurrence, entre les entreprises juridiquement constituées n'est que le plus haut niveau d'application de cette loi.

5. Appelons service général un autre composant de la structure des entreprises contractuelles.

À la tête d'une entreprise contractuelle se trouve au moins une personne ou une instance pouvant comporter, outre la tenue d'assemblées générales des sociétaires, un conseil d'administration et son président ainsi qu'une direction générale et ses délégués de premier rang. Au moins une partie de cette tête constitue un service général. La comptabilité, le contrôle de gestion, l'administration du personnel, l'informatique et d'autres fonctions sont également souvent, au moins pour leurs parties centralisées, des spécialisations assumées par autant de services généraux. D'une façon ou d'une autre et à différentes fins (fixations d'objectifs de marge, calculs de prix de revient unitaire), les coûts de service général, souvent vus comme étant « de structure », doivent être répartis.

6. Appelons atelier un troisième composant souvent présent dans la structure des entreprises.

Une partie constitutive d'une entreprise contractuelle est susceptible de n'être ni une entreprise dans l'entreprise, car ce n'est pas elle qui vend, ni des services généraux par la nature technique de ce qu'elle produit. Elle prend parfois la forme d'une usine tout entière, divisible en sections homogènes de coûts. Quand elle est interne à une entreprise dans l'entreprise, ses coûts entrent complètement dans les charges directes de l'entreprise dont elle est une division. Quand elle fournit plusieurs entreprises dans l'entreprise, ses coûts doivent être répartis.

7. Depuis la présente proposition jusqu'à la fin de ce chapitre, la comptabilité analytique et le contrôle de gestion en entreprise font l'objet d'un apport conceptuel qui les rend plus pertinents.

Par des postulats tenus pour démontrés sans l'avoir été⁹⁹, des pétitions de principe ont fait fonction de théorie générale des valeurs d'échange marchand. Ces constructions, qui excluent que toutes les valeurs d'échange ne puissent avoir en commun que d'être des prix,

⁹⁹ Prétendue rareté universelle, maximum de profit élevé au rang d'impératif s'imposant à toute entreprise contractuelle autre que « sociale », notamment.

ont détourné de l'observation de la pleine portée de l'équation de Brown, autrement dit de la relation RPP'.

11.4. Comme les entreprises juridiquement constituées, les entreprises dans l'entreprise ont des coûts directs et dégagent une marge directe.

1. Appelons, à ce niveau d'analyse, mère l'entreprise juridiquement constituée et filles chacune de ses divisions productrices de vente.

Appelons également « mère » toute fille qui vend plusieurs fournitures aux clients de l'entreprise contractuelle, parce que juridiquement constituée. **Les filles sœurs sont de même appartenance directe.** Par exemple, une entreprise contractuelle a pour plus haut niveau de ventilation de ses ventes les sections A à G. Chacune de ces sections a elle-même pour plus haut niveau de ventilation de ses ventes des sous-sections. Désignons par les lettres AA et GC deux de ces sous-sections :

- les sections A à G ont la même mère et sont de même appartenance directe ;
- les sous-sections AA et GC n'ont pas la même mère et ne sont donc **pas** de même appartenance directe.

2. Au sein d'une entreprise juridiquement constituée, le nombre d'appartenances directes peut être très grand.

Chaque référence de l'assortiment vendu est, en effet, la fille d'une mère, elle-même fille d'une mère, autant de fois que ce chemin de l'arborescence des entreprises dans l'entreprise comporte de niveaux.

3. Le nombre d'appartenances directes est aussi celui des exemplaires du tableau gigogne situés sur le même chemin.

Sur un exemplaire de ce tableau se trouve le chiffre d'affaires de la fille identifiable par une référence de l'assortiment – un article – et le chiffre d'affaires du plus petit regroupement qui est la mère de cette fille, comme ceci avec plus de deux filles autant que nécessaire :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900

Sur un exemplaire de plus haut niveau de ce même tableau se trouve le chiffre d'affaires du plus petit regroupement, fille du plus immédiatement grand regroupement qui est sa mère, de nouveau avec autant de filles que nécessaire.

Etc., jusqu'au tableau où le plus grand regroupement est l'entreprise contractuelle, mère de l'arborescence des entreprises dans l'entreprise.

4. Filles et mères ont des coûts directs.

Les coûts directs d'une entreprise contractuelle sont l'ensemble de ses charges, telles que la comptabilité générale en établit le montant. **Les coûts directs d'un sous-ensemble d'une entreprise contractuelle sont ceux qui seraient supprimés ou autrement employés si ce sous-ensemble était supprimé.** Les prix d'achat des produits revendus en l'état sont, entre

autres, des coûts directs. Le salaire entier d'un chef de département ou de rayon est un coût direct du département ou du rayon. Des amortissements d'immobilisations font partie de certains coûts directs. Il n'y a en économie aucun organe sans coût direct.

5. La somme des coûts directs des filles de la même mère n'est pas forcément égale aux coûts directs de la mère.

Sur un chemin d'appartenances, les coûts directs sont eux aussi gigognes. Par exemple, les salaires entiers des chefs de rayon d'un département sont des coûts directs du département, mais dans ces derniers il y a en plus le salaire entier du chef de département. Il en va de même pour d'autres coûts. C'est pourquoi dans le tableau ci-dessous, puis dans ses tracés plus complets, en cellule 3C (ligne 3, colonne C) le montant est précédé du caractère « { » signifiant : **ceci n'est que la somme des montants figurant à gauche sur la même ligne et non pas forcément le montant des coûts directs de la mère** :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540

Le montant des coûts directs de la mère est ou bien supérieur à la somme des montants des coûts directs des filles, ou bien égal, jamais inférieur.

6. L'existence de coûts directs détermine celle de marges directes.

Une marge directe est la différence entre un chiffre d'affaires et des coûts directs :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360

En cellule 4C (ligne 4, colonne C), le caractère « { » signifie également : **ceci n'est que la somme des montants figurant à gauche sur la même ligne et non pas forcément le montant de la marge directe de la mère**. En règle générale, le montant de la marge directe de la mère est inférieur à la somme des montants des marges directes des filles. C'est ainsi que les marges directes, souvent dites brutes, font par agrégations et soustractions successives de coûts la marge de plus bas niveau qu'est le résultat bénéficiaire ou déficitaire de l'entreprise contractuelle.

7. Dans le tracé complet du tableau gigogne, le montant des coûts directs de la mère ne figure pas.

Ce n'est pas nécessaire. Montrons-le en reprenant l'exemple des départements et des rayons. En allant du général au particulier :

- Sur le tableau où la mère est l'entreprise contractuelle, les filles sont les départements et les montants de leurs coûts directs s'y trouvent.
- Sur chacun des tableaux où la mère est un département et les filles les rayons dans ce département, figurent les montants des coûts directs de ces rayons.
- Etc.

8. La suite de ce chapitre complète le tableau gigogne en plusieurs étapes.

Après un complément d'analyse sur les coûts directs du fait de l'éventuelle existence d'ateliers internes fournissant plusieurs centres producteurs de marge frères ou cousins (proposition ci-après), l'étape suivante de construction du tableau gigogne prend en compte l'existence de coûts communs qui participent généralement à la détermination de la marge directe de la mère :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
	8	Coûts communs		340
	9	Marge directe (C4 – C8)		20

9. Cette modélisation de la formation du résultat final d'une entreprise contractuelle ne prend pas en compte une réalité pourtant primordiale.

Ce qui est laissé de côté fait que seul l'un des trois ratios de la relation de Brown, ci-dessus appelée RPP', est estimable (en se prêtant à des erreurs de jugement, nous rappellerons plus avant pourquoi) : les profitabilités P', en l'occurrence rapports entre chacune des marges directes et le chiffre d'affaires correspondant comme en ligne 7 ci-dessous.

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
7	Profitabilité directe	40%	40%	{40%
	8	Coûts communs		340
	9	Marge directe (C4 – C8)		20

En cellule 7C (ligne 7, colonne C), le caractère « { » signifie : la valeur relative qui suit est la moyenne pondérée (360/900) de celles qui se trouvent à gauche sur la même ligne. La

profitabilité directe P' de la mère est dans cet exemple numérique de 2,2 % (20 en 9C / 900 en 2C).

11.5. La répartition des coûts directs d'un atelier interne au prorata de quantités physiques est objective.

1. Considérons de nouveau le haut du tableau gigogne d'analyse :

	Fille 1	Fille 2	Mère
--	---------	---------	------

- Les filles sont les entreprises dans l'entreprise mère.
- Une mère a toujours au moins deux filles et le plus souvent davantage.
- Une entreprise juridiquement constituée est mère de filles qui sont elles-mêmes mères, etc., si bien qu'en chaque cas d'espèce le jeu complet des tableaux gigognes comporte au minimum trois exemplaires et, selon la largeur et la profondeur de l'assortiment vendu, jusqu'à des dizaines de milliers.
- Mères et filles sont des sections productrices de marge et aucune autre division faisant partie d'une entreprise contractuelle n'est une section de cette sorte.

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
3	Coûts directs	300	240	{540

2. Le tableau gigogne analyse aussi les coûts des sections productrices de marge :

Le total des coûts directs de la mère est :

- au moins égal à la somme des coûts directs des filles ;
- souvent supérieur à cette somme ;
- toujours supérieur à cette somme quand la mère est l'entreprise contractuelle (plus à ce sujet en argumentation de la proposition suivante).

3. Une entreprise contractuelle est susceptible de comporter un ou plusieurs ateliers internes.

Une usine qui, au sein d'une entreprise contractuelle, fournit en produits à **vendre** des sections productrices de marge sœurs ou cousines (à différents degrés de parenté) constitue ce que nous appelons un atelier interne, comportant le cas échéant une chaîne ou une arborescence d'ateliers dans l'atelier.

L'usage est de dire de plusieurs sortes d'ateliers internes qu'ils sont des laboratoires, comme en boulangerie, ce lieu où la production de marge se fait au comptoir ou lors des livraisons et non pas dans le fournil. Un service d'entretien inclus dans l'organisation d'une entreprise contractuelle n'est pas un atelier interne au sens que nous donnons à cette dénomination :

- il ne fournit rien à vendre par l'entreprise contractuelle ;

- son statut économique est le même que celui du service de comptabilité générale, ou encore du service de recherche et développement quand ce dernier a pour mission d'initialiser de la mise en production et non pas de produire ce qu'il a initialisé.

4. Les **coûts directs** d'un **atelier interne** entraînent l'existence de **coûts unitaires**.

- Si l'atelier n'élabore qu'un seul produit, le coût unitaire de ce produit est, sur la période considérée, égal à la somme des coûts directs de l'atelier divisée par la quantité produite.
- Si l'atelier élabore plusieurs produits, ces derniers ont en commun une **unité d'œuvre** qui est souvent, mais pas exclusivement, un temps de production. En ce cas, chacun des coûts unitaires est le résultat de la règle de trois : (somme des coûts directs / nombre total d'unités d'œuvre) x nombre d'unités d'œuvre du produit.

5. Les **coûts unitaires** d'un atelier fournisseur d'une **section productrice de marge** font partie des coûts directs de cette section.

Ces **coûts unitaires** ne sont pas encore des **prix de revient complets**, il s'en faut souvent de beaucoup. Néanmoins, ces coûts unitaires partiels :

- assurent une répartition complète des **coûts directs** d'atelier interne ;
- participent à une estimation conceptuellement exacte des **marges directes** ;
- fournissent une base objective de détermination des **prix de revient vraiment complets**, c'est-à-dire non seulement toutes charges comprises mais aussi **bénéfice** de l'**entreprise juridiquement** constituée inclus.

6. Les coûts, qu'ils soient d'un **atelier** ou d'une **section productrice de marge** ou d'une entreprise contractuelle, sont pour les uns variables et pour les autres fixes.

Rappelons que nous appelons exclusivement **profitabilité** un ratio de la famille de ceux qui figurent sur l'**extrait** suivant du tableau gigogne, en lignes 7 et 12 :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
7	Profitabilité direct	40%	40%	{40%
	8	Coûts communs		340
	9	Marge directe (C4 – C8)		20
		Si la mère est l'entreprise juridiquement constituée :		
	12	sa profitabilité (C9/C2)		2,2 %

La distinction entre coûts variables et coûts fixes – fixes dans une plage de quantités vendues – permet d'estimer un **seuil** à partir duquel la **marge directe** d'une fille devient positive ou la marge finale de l'**entreprise juridiquement constituée** devient bénéficiaire. Ces estimations de **point-mort** ont très évidemment leurs raisons d'être en gestion d'entreprise.

Les prix de revient unitaires varient d'autant plus en fonction des quantités produites ou vendues que la proportion des coûts fixes est importante. Ces variations justifient les **remises quantitatives** introduites dans les tarifs de vente, bien que ce soit selon des barèmes souvent très coûteux à estimer précisément.

11.6. Au sein des **entreprises juridiquement constituées**, les entreprises dans l'entreprise ont des **coûts communs**.

1. Considérons de nouveau un extrait du tableau gigogne :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
	8	Coûts communs		340
	9	Marge directe (C4 – C8)		20

Quand, dans un tel tableau, la mère est l'**entreprise juridiquement constituée**, alors sur la période considérée :

- en ligne 9, la **marge directe** est le **bénéfice** ou la **perte** de cette entreprise ;
- le total des charges de cette entreprise – autrement dit des coûts, amortissements d'immobilisation compris – est égal à la somme des montants se trouvant dans les cellules C3 et C8 ;
- cette somme est celle des **coûts directs** de l'entreprise contractuelle, toutes ses **divisions organisationnelles** comprises, dont **atelier(s) interne(s)** le cas échéant (proposition précédente).

2. Les **coûts communs** à des **sections productrices** de marge sœurs sont des éléments de **coût direct** de la mère de ces sœurs.

Les **salaires complets** de la direction d'un département (mère) **producteur de marge** par plusieurs rayons (filles) sont :

- des **coûts communs** aux filles que les rayons constituent ;
- des coûts directs de la mère que ce département constitue.

Des coûts qui sont **communs** à un niveau deviennent **directs** à un niveau plus agrégé. Inversement, des coûts qui sont **directs** à un niveau deviennent **communs** à un niveau moins agrégé.

3. Les **coûts des services généraux** sont communs.

C'est particulièrement net quand l'exemplaire du tableau considéré est celui dans lequel la mère est l'entreprise contractuelle. Considérons le cas d'une société telle que :

- Les frais d'administration en amont de la direction générale font partie des coûts communs : assemblées générales, conseils d'administration (dont jetons de présence), commissariat aux comptes.
- Les coûts de la direction générale et de l'éventuel secrétariat général font partie des coûts communs.
- Les coûts du sommet ou de la totalité de la direction commerciale, ainsi que les budgets de publicité institutionnelle et de relations publiques, font partie des coûts communs.
- Font également partie des coûts communs les frais de personnel et les amortissements d'équipements de la direction administrative et financière, de la direction des ressources humaines, de la direction des systèmes d'information (informatique).

4. En gestion prévisionnelle et calculs de prix de revient unitaire, les coûts communs posent le problème de leur répartition.

Tout au long d'une chaîne de tableaux gigognes, allant de celui où la mère est l'entreprise contractuelle jusqu'à l'un où les filles sont des produits vendus par l'entreprise contractuelle, des coûts communs sont à répartir en cascade. À l'extrémité de la chaîne où la mère est l'entreprise contractuelle, le bénéfice de cette dernière, autrement dit sa marge directe, est à répartir avec les coûts communs. Au final, ces répartitions successives peuvent porter jusqu'à plus de 80 ou 90 % des prix de vente hors TVA d'une partie de l'assortiment ou même de la totalité de ce dernier, avec un effet important sur la compétitivité pour les raisons que nous allons examiner dans la suite du présent chapitre.

11.7. Les entreprises dans l'entreprise sont l'objet d'**investissements directs**, tous très exactement financés de la même façon.

1. Continuons à compléter le tableau gigogne.

Ajoutons la ligne 1, jusqu'à présent sautée, allouée aux investissements directs :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
7	Profitabilité directe	40%	40%	{40%

Investissements et actifs désignent le même stock, du fait de ce qu'est un bilan en comptabilité économique (proposition 4.6). Alors qu'à ce stock est apparié un autre de financement, les coûts de toute sorte sont des flux de charge (proposition 4.2).

Les lignes 2 à 4 sont des données de flux. En ligne 7, le ratio le plus significatif entre ces flux est de la famille des profitabilités P'. Distinguer cette famille de celle des rentabilités R et des productivités P est en soi un progrès qui s'accomplit en appelant exclusivement :

- rentabilité un ratio qui a pour numérateur une marge (ou un revenu) et pour dénominateur un élément de bilan – un stock : ou bien partie ou totalité des ressources financières (capital, passif), ou bien partie ou totalité des emplois de ces ressources (actifs) ;
- productivité un ratio qui a pour numérateur un flux autre qu'une marge et pour dénominateur un stock ;
- profitabilité un ratio qui a pour numérateur une marge (ou un revenu) et pour dénominateur un autre flux.

2. Qu'un stock figure en première ligne du tableau est économiquement logique.

Les flux que sont les chiffres d'affaires, les coûts et les marges **proviennent** de stocks. Les bilans sont des comptes de stock, les comptes de résultat sont des comptes de flux. En diagnostic de la santé d'une entreprise juridiquement constituée, la logique économique commande d'examiner l'état actuel et le passé récent : **primo** de ses bilans et le cas échéant de ses engagements hors bilan ; **secundo** de ses comptes de résultat.

3. Quand la mère est l'entreprise juridiquement constituée, l'existence d'investissements directs va de soi.

Il n'y a pas d'entreprise juridiquement constituée sans un bilan périodiquement mis à jour par l'inventaire de ses actifs. C'est pourquoi dès sa première édition le Code du commerce français a fait une obligation de l'établissement d'un tel inventaire à chaque clôture d'exercice. L'usage ne qualifie pas de directs les investissements d'une entreprise juridiquement constituée, parce que cela va de soi : ces investissements appartiennent à l'entreprise contractuelle pour laquelle un bilan au moins annuel est produit. Ils n'en sont pas moins des investissements directs parce qu'ils seraient réalloués à un autre propriétaire ou détruits si cette entreprise contractuelle disparaissait.

4. Un investissement I d'une entreprise E juridiquement constituée est susceptible d'être aussi un investissement direct de plusieurs entreprises internes à E.

Un exemple se constate en allant faire des courses dans une grande surface de vente au détail. Quand cette grande surface est une entreprise juridiquement constituée (bien que son enseigne soit possiblement celle d'une chaîne de magasins franchisés), tout son agencement et tout le stock de marchandises font partie de ses actifs, autrement dit de ses investissements. Conjointement, certains de ces agencements et de ces stocks sont constitutifs des investissements directs de l'un des départements. Au sein de chaque département, il en va de même pour les rayons : leurs investissements directs sont une partie de ceux du département auquel ils appartiennent. Le stock d'un produit vendu dans l'un de ses rayons, éventuelle quantité en réserves comprise, est un investissement direct de l'entreprise dans l'entreprise que la vente de ce produit constitue.

5. La somme des investissements directs des filles est souvent inférieure aux investissements directs de la mère.

C'est le cas chaque fois qu'un investissement direct de la mère n'est pas aussi un investissement direct de l'une des filles. Par exemple, dans un magasin en libre-service, les chariots mis à la disposition des clients et les caisses d'enregistrement des achats ne sont pas des investissements directs d'un rayon, non plus que d'un département constitué de plusieurs rayons. L'illustration numérique qui sert ici de fil conducteur tient compte de ce fait avec, en cellule C1 (colonne C, ligne 1), un montant plus élevé que la somme des cellules A1 et B1.

6. La valeur la plus actuelle d'un investissement est son coût de remplacement.

Mais, objecteront des experts en ces questions, la traditionnelle comptabilité analytique d'exploitation et le contrôle de gestion tel qu'il est aujourd'hui le plus pratiqué tiennent compte des investissements en faisant figurer dans les coûts leurs amortissements, de la même façon qu'en comptabilité générale d'entreprise les dotations périodiques aux amortissements d'immobilisations font partie des charges, comme d'éventuelles autres provisions. Ce dernier point est incontestablement exact, définitivement exact. Il n'autorise cependant pas à perpétuer trois erreurs d'analyse.

Primo, les dotations aux amortissements d'investissements sont des abondements de provision en vue du renouvellement de ces investissements. Tenir compte de cette nécessité, indispensable pour ne pas surestimer les marges finales ni sous-estimer les prix de revient, ne dispense toutefois pas d'évaluer des retours sur investissements, autrement dit des rentabilités au sens ci-dessus défini (point 1). De deux filles qui ont la même profitabilité directe, comme dans l'illustration numérique du tableau gigogne (ligne 7, colonnes A et B), une seule chose garantit qu'elles ont aussi la même rentabilité directe : la valeur de remplacement de leurs investissements directs est identique (dans l'illustration numérique et comme en réalité fort souvent, ce n'est pas le cas : ligne 1, colonnes A et B).

Secundo, tous les investissements immobilisés ne sont pas amortissables. C'est notamment le cas d'un terrain quand il n'est pas celui d'une carrière en exploitation. Or la valeur de ces investissements fait partie de ce qui est, le cas échéant, à prendre en compte pour comparer des rentabilités directes. Par exemple, la fille A nécessite peut-être l'usage d'une emprise foncière pour un stockage tout à fait séparé, alors que la fille B n'a besoin que d'une réserve sur palettes située dans le bâtiment principal où se font tous les achats et toutes les ventes, aussi bien pour A que pour B.

Tertio, deux lots d'investissements peuvent faire l'objet de dotations d'amortissement identiques alors que leurs valeurs de remplacement, base de calcul de rentabilités directes, sont différentes. Cela dépend de leurs durées moyennes pondérées d'amortissement. Inversement, et pour la même cause, deux lots d'investissements peuvent faire l'objet de dotations d'amortissement différentes alors que leurs valeurs de remplacement sont identiques.

7. Amortir et rentabiliser ne reviennent pas au même.

La confusion n'en reste pas moins encore très fréquente. En effet, on entend souvent tenir des propos du genre : « Cet investissement a été/sera amorti en tant de temps, donc il a

été/sera rentabilisé au terme de cette période ». C'est aussi une erreur de gestion d'entreprise : ce n'est pas parce qu'un équipement a été amorti qu'il est sans dommage, que sa rentabilité soit nulle ou, à plus forte raison, négative !

8. Une rentabilité n'exprime pas une durée.

Soit F le cumul corrigé de la dépréciation monétaire d'une série de dividendes annuels d'une action A. Il vient un moment où la valeur de A, elle aussi corrigée de la dépréciation monétaire depuis son acquisition, est égale à F. De cette égalité, il ne résulte pas que le placement constitué par l'acquisition de A est amorti. Il en résulte encore moins que, passé ce moment, il devient superflu que la conservation de A procure des dividendes. Une rentabilité proprement dite est un rapport entre un gain et une mise. Quand une rentabilité proprement dite est en moyenne de 5 ou 10 % l'an, cela ne signifie pas 20 ou 10 ans, alors qu'un amortissement linéaire de 5 ou 10 % l'an est lui sur 20 ou 10 ans. Le fameux price earning ratio (PER)¹⁰⁰ exprime une durée à la place d'une rentabilité. Plus il est petit, plus la rentabilité est grande, tout au moins par rapport au cours de l'action, ce cours étant possiblement nettement supérieur ou inférieur à la valeur exploitée de cette action. Le PER atrophie la comparaison des rentabilités exprimées à l'endroit, dans le même sens que les taux d'intérêt et de résultat sur capital des sociétés non cotées, coopératives comprises. Or sur tous les marchés la concurrence fonctionne au mieux avec des comparaisons qui ne nécessitent pas de faire des calculs pour y procéder. Cela constitue un argument de grand poids dans l'examen de ce qui est d'ordre public en matière de ratios financiers de plus grand usage, y compris bien entendu sur les marchés les plus spéculatifs. Seuls les investissements à renouveler sont amortissables. Il n'est pas dans la nature d'un placement en capital d'être de cette sorte.

9. Aucun sous-ensemble d'une entité juridiquement constituée n'a un bilan complet.

Un bilan complet comporte un actif et un passif. Seules les entités juridiquement constituées en ont un. Cela provient du fait qu'un sous-ensemble d'une entité juridiquement constituée ne peut pas être déclaré en cessation de paiement, autrement dit faire l'objet d'un dépôt de bilan. Cette impossibilité, qui est d'ordre public (rappel de ce point ci-après), a une conséquence économétrique. Sur le papier, il est toujours possible de faire correspondre à l'actif direct d'un sous-ensemble d'une entité juridiquement constituée un passif de même montant. Mais cela expose à déformer la réalité. Soit, par exemple, dans un kiosque de journaux, le stock de début de journée des quotidiens en vente. Le fournisseur de ce stock facture par relevé hebdomadaire payable à 15, 30 ou 45 jours, moyennant un supplément de 0,5 % si c'est à 30 jours ou de 0,75 % si c'est à 45 jours. Le constat que l'actif circulant constitué par ce stock n'est financé que par du crédit fournisseur paraît s'imposer. C'est pourtant fautif pour la raison suivante. Une entreprise juridiquement constituée a **plus ou moins recours au crédit fournisseur et à d'éventuels autres endettements selon ce que permet la hauteur relative de son capital au passif de son bilan**. Tirer le plus possible, modérément ou pas du tout sur le crédit fournisseur, comme sur toute autre « facilité » de trésorerie (escomptes, découverts, affacturage), n'est déterminé que par la hauteur relative du capital net (le cas échéant, pertes sur exercice antérieur déduites) au passif de son bilan.

¹⁰⁰ Voir la définition de « Price Earning Ratio » dans [Wikipedia](https://fr.wikipedia.org/wiki/Price_Earning_Ratio).

10. Les investissements directs des filles A et B sont financés par la même proportion de capital et de crédits.

Quand les rentabilités directes de deux filles sont :

- égales, leurs contributions à la rentabilité du capital de l'entreprise juridiquement constituée sont identiques ;
- inégales, leurs contributions à la rentabilité du capital sont dans la proportion de ces rentabilités directes : si, par exemple, la rentabilité directe de la fille A est deux fois supérieure à la rentabilité directe de la fille B, la contribution à la rentabilité du capital de l'entreprise juridiquement constituée de la fille A est deux fois supérieure à celle de la fille B.

11. L'affectation d'une recette à un dû n'est pas opposable à un créancier.

Cette règle est d'ordre public pour au moins deux raisons¹⁰¹. Elle limite à l'inévitable la contagion des infortunes. Elle facilite la contractualisation honnête des rapports économiques. C'est toutefois, sur ce second point, avec une faille quand l'entité gérée est une association privée à but non lucratif ou une collectivité publique. La première peut faire appel à des dons qu'elle annonce affectés à une partie de ses œuvres ; or le seul moyen de garantir que ce sera bien le cas est la création d'une association uniquement dédiée à cette partie. La deuxième peut obliger à des dons, par la création ou l'augmentation d'un impôt qu'elle annonce dédiée à une dépense nouvelle ou accrue ; or le seul moyen de faire en sorte que ce soit bien le cas est de créer une agence qui, via le Trésor public, est créditée de ce prélèvement et de lui seul, faute de quoi il y a manquement à l'honnêteté des rapports économiques entre les électeurs (désormais tous contribuables) et les pouvoirs publics. L'affectation d'une recette à un dû n'étant pas opposable à un créancier, **l'affectation d'un crédit fournisseur au seul financement de ce qui a été acheté à ce fournisseur est un expédient et non pas une saine règle de gestion**. En revanche, augmenter le coût direct d'une fourniture de frais financiers engendrés par la manière dont elle a été payée est, elle, de bonne gestion.

11.8. Des rentabilités, productivités et profitabilités directes sont de même appartenance.

1. La matrice du tableau complet comporte neuf ou douze lignes.

Les lignes 10 à 12 ne viennent en sus qu'à la condition indiquée : la mère est au cas d'espèce l'entreprise juridiquement constituée, à savoir celle avec laquelle fournisseurs et clients contractent. Quand ce n'est pas le cas, la mère est l'une des unités productrices de marge de l'entreprise juridiquement constituée.

¹⁰¹ Léon n'a pas payé ses dernières échéances d'emprunt immobilier ainsi que ses dernières factures d'électricité et de gaz. Auparavant, il s'est acquitté de ces débours par un loyer qu'il percevait. Mais le locataire ne paie plus. Un juge est saisi du cas de Léon. Ce dernier, qui n'a pas pris d'avocat, plaide : « Je ne peux plus acquitter ces échéances parce que je ne suis plus payé des sommes avec lesquelles je le faisais. » Le juge commence par lui opposer qu'une façon de gérer ses affaires n'est pas opposable à ses créanciers. Ce disant, en son for intérieur le juge rumine une fois de plus que les politiques qui affectent à tour de bras des recettes publiques à des catégories de dépenses contreviennent à un devoir que la loi ordonne.

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
5	Rentabilité directe R	200%	80%	20%
6	Productivité directe P	5	2	{3
7	Profitabilité directe P'	40%	40%	{40%
8	Coûts communs			340
9	Marge directe (C4 – C8)			20
	Si la mère est l'entreprise juridiquement constituée :			
10	sa rentabilité R (C9/C1)			4,4%
11	sa productivité P(C2/C1)			2
12	sa profitabilité (C9/C2)			2,2 %

En lignes 10 et 11 ci-dessus, la rentabilité et la productivité sont celles des investissements de cette entreprise. Si cette dernière est, par exemple, une société dont le capital social est égal à 70 % des investissements, soit **315**, alors son **plus important RPP'** est comme suit :

9	Marge finale (C4-C8)	20
10	Rentabilité du capital R (C9/315)	6,4%
11	Productivité du capital P (C2/315)	2,9
12	Profitabilité des ventes P' (C9/C2)	2,2%

2. Les rentabilités, productivités et profitabilités des entreprises juridiquement constituées sont de même appartenance :

Si, au cas d'espèce, le nombre d'entreprises juridiquement constituées est d'un million, alors **à ce seul titre** la concurrence est susceptible de réguler, inciter et dissuader par un million de relations RPP'. Qui n'a pas vu cela est exposé à mal évaluer la machinerie que constitue une économie de marché car toutes les entreprises juridiquement constituées de même nationalité y sont potentiellement **toutes** en concurrence sur le marché du capital par le biais de leurs rentabilités.

3. Les rentabilités directes, productivités directes et profitabilités directes des centres de production de marge internes aux entreprises juridiquement constituées sont en grappes de même appartenance.

Si le nombre moyen des centres de production de marge par entreprise juridiquement constituée est de mille et le nombre de ces entreprises d'un million, alors la concurrence est susceptible de réguler, inciter et dissuader par mille et un millions de relations RPP'. Cela ne fait que renforcer ce qui a été estimé plus haut : qui n'a pas vu cela est exposé à mal évaluer la machinerie que constitue une économie de marché car toutes les entités récursivement productrices de marge, positive ou négative et depuis la création jusqu'à la disparition de chacune d'entre elles, y sont potentiellement astreintes à un niveau normal de rentabilité directe.

11.9. La concurrence est défailante quand elle ne réduit pas les inégalités des rentabilités directes de même appartenance.

1. Des sens univoques aident à dégager ce qui en réalité est évident.

Avec :

- **M** de marge (un bénéfice est une marge) ;
- **I** d'investissement (immobilisations et autres **investissements**) ;
- **V** de vente (chiffre d'affaires) :

$$M / I = (V / I) \times (M / V)$$

$$\text{Rentabilité} = \text{Productivité} \times \text{Profitabilité}$$

$$\text{Relation RPP'}$$

Quand on n'appelle plus rentabilité qu'un ratio de la famille de type M / I , productivité qu'un ratio de la famille V / I , profitabilité qu'un ratio de la famille M / V , le rôle que la relation RPP' joue dans la régulation des prix auxquels les entreprises vendent devient incontestable.

2. Dans l'illustration numérique que le présent chapitre utilise, la rentabilité directe de la fille 1 est très différente de celle de la fille 2.

Filles : gammes ou références qui sont productrices de marge et dont la mère est une entreprise de droit ou une entreprise de fait dans l'entreprise de droit (la pâtisserie et la boulangerie sont, par exemple, filles chez un boulanger-pâtissier).

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
5	Rentabilité directe R	200%	80%	20%
6	Productivité directe P	5	2	{3
7	Profitabilité directe P'	40%	40%	{40%

La moyenne pondérée de la rentabilité de la fille 1 et de la fille 2 est indiquée dans la colonne « Mère » : 120 %. La rentabilité de la fille 1 est 1,7 fois ($200 / 120$) plus grande que la moyenne pondérée. La rentabilité de la fille 2 est 1,5 fois ($120 / 80$) plus petite que la moyenne pondérée.

3. En commerce de gros et de détail, les profitabilités directes de deux articles de la même famille dans le même rayon sont souvent identiques.

Ce n'est pas pour autant que les rotations de stock qui constituent leurs productivités directes sont les mêmes. Or dès que les productivités directes sont différentes alors que les profitabilités directes sont les mêmes, les rentabilités directes sont différentes.

4. Chez un fabricant d'outils métalliques de jardin à manches universels, les différents modèles de manches ou de parties métalliques sont des articles de la même famille.

Actuellement, les prix de vente de ce fabricant peuvent être tels que les profitabilités directes de ces deux familles sont les mêmes. Ce n'est donc pas pour autant que leurs rentabilités directes sont les mêmes. Le phénomène est semblable à de plus hauts et bas niveaux. Ce n'est pas parce que deux entreprises juridiquement constituées ont la même profitabilité finale (même taux de bénéfice sur chiffre d'affaires) qu'elles ont la même rentabilité finale (même taux de bénéfice sur capital). Ce n'est pas davantage parce que les râteaux, les binettes et les louchets pouvant être montés sur les mêmes manches universels ont la même profitabilité directe que la rentabilité directe de la vente de ces outils est identique.

5. Les chiffres du précédent tableau décrivent une situation initiale : celle dans laquelle les profitabilités directes des filles sont identiques ou faiblement différentes.

L'égalité des profitabilités directes de même appartenance est souvent initiale parce qu'en gestion d'entreprise les ratios les plus faciles à budgéter et à exploiter sont des profitabilités et non pas des rentabilités.

- Pour budgéter des taux moyens de profitabilité, la connaissance des prix de vente de la concurrence ou d'entreprises similaires et l'épure du compte de résultat (ex compte d'exploitation) suffisent, ce d'autant mieux que ce qu'a été ce compte sur les derniers exercices est connu et a fait l'objet de tirages de ratios de profitabilités (taux de marge brute, de marge demi-nette, de marge nette, dès lors que ceux-ci s'évaluent par rapport au chiffre d'affaires ou à un prix de revient des ventes).
- Pour exploiter des objectifs de profitabilité moyenne, il suffit d'utiliser des coefficients multiplicateurs de prix d'achat ou de revient, autrement dit de coûts directs.

Dans l'illustration numérique, le coefficient multiplicateur de coûts directs est de 1,667 (ligne 7 ci-dessous), puisqu'une marge sur chiffre d'affaires (sur prix de vente) de 40 % est de 66,7 % sur coût (sur prix d'achat ou de revient) :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
7	Profitabilité directe P'			
	(4/2)	40%	40%	{40%
	(4/3)	67%	67%	{67%
	Coefficient			
	multiplicateur (2/3)	1,667	1,667	{1,667

6. Supposons les eaux minérales, les jus de fruit et les sodas, les bières, les vins courants et les vins fins, tous vendus par le commerce de gros et de détail à la même profitabilité – aux mêmes taux de marge sur prix.

Les productivités directes de ces articles sont, au stade de leur distribution, des rotations de stock. Les quantités vendues font que ces rotations, ou productivités (capacités d'1 € ou \$ etc. de stock à produire n € ou \$ etc. de chiffre d'affaires par an), sont inégales. Les plus hautes sont celles des eaux minérales. Les plus basses sont celles des vins fins. Les rotations des jus de fruit, sodas, bières et vins courants sont, elles, moindres que celles des eaux minérales, mais nettement plus élevées que celle des vins fins (et des alcools). Tant que pour

toutes ces familles d'articles les profitabilités sont initialement égales ou très proches, les rentabilités sont inversement proportionnelles aux productivités, par effet mécanique de la relation RPP'. Vendre de l'eau minérale est alors nettement plus rentable que vendre des vins fins, bien que ce soit tout aussi profitable.

7. D'autant plus vite que la fixation des prix et l'ouverture de nouveaux commerces de boisson sont libres, les profitabilités tendent à devenir inversement proportionnelles aux productivités.

Si, au stade du commerce de gros et de détail, acheter et vendre de l'eau minérale est comparativement à une autre boisson nettement plus rentable, alors tôt ou tard un commerçant augmente ses ventes d'eau minérale en réduisant son taux de marge sur cette famille d'articles. Dans un premier temps, la rotation de stock de cette famille – constituant principal ou unique de sa productivité directe – peut s'en trouver tellement accrue que la rentabilité directe augmente elle aussi. À partir de ce nouveau palier, une augmentation des quantités vendues et de la marge dégagée en valeur absolue peut être tentée en abaissant d'un cran la profitabilité – le coefficient multiplicateur moyen appliqué aux prix d'achat. La liberté de l'offre établit et entretient par essais successifs la dispersion des profitabilités directes de même appartenance en rendant ces dernières de plus en plus inversement proportionnelles aux productivités correspondantes. Bien entendu, certains de ces essais sont toujours susceptibles d'être mal calibrés, mais ce sont ceux qui réussissent qui font la loi. Dans l'illustration numérique ici utilisée, dès lors que la concurrence influe sur l'évolution des profitabilités directes des filles 1 et 2, ces dernières tendent à devenir inversement proportionnelles à leur productivité. En règle générale, qui n'a pour exception que des entraves à l'entrée en concurrence et à la comparabilité des offres, **les plus hautes productivités vont de pair avec les plus basses profitabilités et les plus basses productivités avec les plus hautes profitabilités.**

8. En faisant les profitabilités P' inversement proportionnelles aux productivités P correspondantes, la concurrence sanctionne les refus d'égalisation des rentabilités de même appartenance.

Là où la comparabilité des offres des entreprises à leurs clients potentiels n'est pas obérée, l'économie de marché est régie par une loi naturelle (logique, systémique) de tendance à l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance. Dès le niveau de comparaison où se situent les entreprises juridiquement constituées de même nationalité ou internationalité (les constructeurs européens de voitures, les opérateurs nord-américains de télécommunications, les fabricants asiatiques d'ordinateurs, par exemple), cette loi de tendance et de sanction est à l'œuvre. Celles de ces firmes qui sont les plus hautement rentables voient la concurrence s'accroître sur leur cœur de métier. Elles n'évitent alors la sanction d'une trop grosse perte de part de marché qu'en acceptant une baisse de leurs profitabilités, jusqu'à ce que leurs rentabilités soient ramenées à leur niveau suffisant. Les décisions de prix de vente qui se tiennent plus près de l'égalisation des profitabilités que de celle des rentabilités abaissent la compétitivité par rapport à ce qu'elle serait en prenant le parti contraire.

9. Le résultat des vérifications statistiques de la tendance à l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance ne fait aucun doute.

Dans le secteur de la distribution de produits manufacturés, les taux moyens de marge sur chiffre d'affaires sont très généralement plus faibles pour les produits de grande rotation de stock que pour ceux qui se vendent moins vite. Dans l'industrie, ces mêmes taux moyens sont très généralement plus faibles pour les 10 à 20 % de produits qui font de 90 à 80 % des ventes. La réduction par la libre entrée sur les marchés de la dispersion des rentabilités des entreprises juridiquement constituées n'est que l'un des effets de la loi générale de réduction par la concurrence des rentabilités de même appartenance.

11.10. La répartition la plus compétitive des marges directes, et ce faisant des coûts communs, est souvent au prorata des investissements directs.

1. Le tableau gigogne est utilisable en gestion prévisionnelle.

Le point de départ de cette utilisation est un exemplaire du tableau le plus agrégé de l'arborescence considérée, sur le modèle de celui-ci :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires	500	400	900
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
5	Rentabilité directe R	200%	80%	20%
6	Productivité directe P	5	2	{3
7	Profitabilité directe P'	40%	40%	{40%
8	Coûts communs			340
9	Marge directe (C4 – C8)			20
10	Si la mère est l'entreprise juridiquement constituée :			
	Rentabilité du capital R (C9/315)			6,35 %

2. En gestion prévisionnelle, le tableau est renseigné de bas en haut.

Sont successivement introduits :

- a) Ligne 9, un montant de marge à dégager.
 - Quand la mère est l'entreprise juridiquement constituée, un taux de rentabilité est d'abord introduit en ligne 10. Puis l'application de ce taux au montant du capital (315) donne la marge à dégager (20).
 - Aux niveaux suivants, le montant porté en ligne 9 est le report d'une marge directe d'une fille, cette marge directe ayant été déjà budgétée à un niveau plus agrégé.
- b) Ligne 8 : un montant de coûts communs (340).
- c) Ligne 4, colonne C : la somme des montants se trouvant en lignes 9 et 8 (360).
- d) Ligne 3 : les coûts directs des filles (300, 240).
- e) Ligne 1 : les investissements directs des filles (100, 200).

3. Quand la marge augmentée des coûts communs est répartie au prorata des investissements directs des filles, les rentabilités directes de ces dernières sont égales.

Les objectifs de profitabilités directes des filles sont alors inversement proportionnels aux productivités correspondantes :

		A	B	C
		Fille 1	Fille 2	Mère
1	Investissements directs	100	200	450
2	Chiffre d'affaires			
3	Coûts directs	300	240	{540
4	Marge directe	200	160	{360
5	Rentabilité directe R	200%	80%	20%
6	Productivité directe P	5	2	{3
7	Profitabilité directe P'	40%	40%	{40%
	8	Coûts communs		340
	9	Marge directe (C4 – C8)		20
		Si la mère est l'entreprise juridiquement constituée :		
	10	Rentabilité du capital R (C9/315)		6,35 %

4. La réduction de la dispersion des rentabilités directes de même appartenance améliore la compétitivité.

Par cette réduction, les profitabilités sont d'autant plus abaissées et relevées que les productivités sont supérieures ou inférieures à leur moyenne (ligne 6, colonne C). **Ce que la concurrence tend à établir est mieux anticipé.** L'offre est plus compétitive parce que les produits les plus vendus sont à des prix qui subventionnent moins, ou plus du tout, les produits les moins vendus.

5. La réduction de la dispersion des rentabilités directes de même appartenance rend la rentabilité finale moins dépendante de l'évolution de la structure des ventes.

Soit une entreprise juridiquement constituée dont tous les prix de vente sont en permanence ajustés de telle façon qu'il en résulte le moins possible d'inégalités des rentabilités directes de même appartenance. **Alors pour la rentabilité de cette entreprise, il devient indifférent que la structure des ventes change.** Il n'existe plus dans cette entreprise de ventes qui en subventionnent massivement d'autres. Les prix de vente sont aussi équitables que le seraient ceux de deux entreprises qui ne vendent chacune qu'une fourniture et dont les rentabilités sont égales entre elles et avec ce qui est nationalement nécessaire au rétablissement ou au maintien du plein-emploi.

6. La répartition d'une marge, ou même seulement de coûts communs, au prorata des investissements directs est inutile quand les productivités sœurs P sont égales.

Dans un tel cas, les rentabilités R et les profitabilités P' de même appartenance sont toutes dans le même rapport, puisque par définition $R = P \times P'$. Alors, répartir au prorata des investissements directs revient au même que de le faire au prorata des coûts directs. Dans la durée, l'évolution des productivités P de même appartenance n'en est pas moins à surveiller, car elle est toujours susceptible d'être affectée par l'évolution de la structure des ventes, augmentant là où les ventes se concentrent et restant stables ou diminuant sur le reste de l'offre. La connaissance des investissements directs, même « à la louche », est indispensable à l'exercice de cette surveillance, faute de quoi les productivités de même appartenance sont inestimables.

7. Certaines ventes ont une profitabilité directe mais pas d'investissements directs et donc pas de rentabilité et de productivité directes.

Par exemple, considérons comment s'effectuent certaines ventes dans le commerce de médicaments et de pièces détachées, ainsi qu'en règle générale les souscriptions de polices d'assurance. Elles font partie des transactions effectuées sans immobilisation d'un investissement direct par le vendeur, parce que soit ce dernier répercute la commande d'un acheteur à un autre fournisseur qui n'immobilise de ce fait aucun stock, soit la nature du service vendu fait qu'il en va ainsi. Des profitabilités directes de ces transactions existent sous la forme de taux de marges brutes ou de commissions, ces taux s'appliquant sur les montants vendus. Mais ces profitabilités P' ne sont appariées ni à des rentabilités R ni à des productivités P, jusqu'à ce que leurs agrégations ne font pas apparaître l'immobilisation d'au moins un investissement et d'une relation RPP'.

8. La répartition du nombre de réapprovisionnements par [article](#) est rendue économiquement optimale par l'application d'un théorème.

Cette application optimise la valeur du stock moyen, et donc de la [productivité](#) (de la rotation de stock) d'un assortiment : pour n'importe quelle autre répartition du nombre total de réassorts entre les articles, le stock moyen est plus élevé et sa rotation d'un peu à beaucoup plus basse. Soit, en effet, une série de fractions N (numérateur) sur D (dénominateur). Les numérateurs N sont des nombres positifs et ces nombres sont connus. En revanche, pour les dénominateurs D , seule leur somme S , elle aussi positive, est connue et chaque élément de cette somme doit lui-même être positif. Le problème consiste à déterminer chaque dénominateur D qui fait que la somme des fractions N / D est minimale. C'est le cas quand seulement la somme S est répartie entre les D proportionnellement au rapport entre la racine carrée de chaque N et la somme des racines carrées des N (attention : la somme des racines carrées des N et **non** la racine carrée de la somme des N). Ce théorème se démontre par des dérivés doubles, mais un tableur permet de constater empiriquement au moyen de séries numériques arbitraires qu'il y a bien là une loi de répartition optimale.

9. La répartition optimale d'un nombre total de commandes entre les articles d'un même assortiment est une application du théorème ci-dessus indiqué.

Le nombre de fractions est égal au nombre d'articles. Pour chaque article, le numérateur N est le produit de sa quantité vendue (ou consommée) par le [coût unitaire](#) (le prix d'achat). S est le nombre total de commandes. Le rapport entre la racine carrée de N et la somme des racines carrées des N est la clé de répartition de S , article par article¹⁰².

10. Pour calculer, à partir d'un objectif de marge, des prix unitaires qui tendent à égaliser les [rentabilités directes](#) de ces articles, il suffit d'utiliser le rapport entre la racine carrée de N et la somme des racines carrées des N .

Pour chaque [article](#), la marge en valeur absolue à lui affecter est égale à ce rapport appliqué à la marge totale, elle aussi en valeur absolue. De la sorte, les articles de plus grande rotation ([productivité](#)) sont ceux auxquels les plus petits taux de marge sur vente ([profitabilités](#)) sont affectés et, inversement, les articles de plus faible rotation sont ceux auxquels les plus forts taux de marge sur vente sont affectés. On peut alors vérifier expérimentalement que les prix ainsi calculés sont ceux que la concurrence tend à former. Autrement dit, on vérifie expérimentalement que ces prix sont ceux qui ont [tendance à égaliser les rentabilités](#) ([productivité](#) fois [profitabilité](#)) article par article.

¹⁰² [Le modèle \(la formule\) de Wilson](#), qui est d'autant plus un grand classique des manuels sur la gestion des stocks et de la recherche opérationnelle que sa représentation graphique est spectaculaire (voir [page 7 de ce document](#)), a pour fondement mathématique le théorème qui vient d'être énoncé, sans que ses concepteurs puis ses utilisateurs s'en soient à notre connaissance rendu compte. Cela se déduit algébriquement. Notons qu'en matière d'approvisionnements et de stocks, les notions de coût d'acquisition et de coût de possession se prêtent à une erreur de gestion, et plus largement de raisonnement économique. En cas de remise quantitative, rapprocher la baisse de coût d'acquisition du supplément de coût de possession n'indique **pas** quelle est la solution la plus **rentable**. Cette dernière est, en effet, celle qui procure le meilleur retour de marge sur stock investi. Très nettement moins de circonstances qu'il est généralement admis justifient un ralentissement de la rotation de stock, autrement dit de la productivité. En venir aux flux tendus est souvent un remède qui consiste à soigner un mal de tête en coupant ladite tête, avec les dommages commerciaux et environnementaux qui en résultent.

11. Au lieu d'utiliser la racine carrée de chaque N, produit de la quantité vendue (ou consommée) par le coût unitaire (le prix d'achat), on peut aussi bien utiliser la puissance 0,5 de ce montant, ce qui est mathématiquement équivalent.

En faisant de cette puissance un exposant e (avec $e = 1$), les profitabilités, c'est-à-dire ici les taux de marge sur prix de vente, sont identiques alors que la concurrence tend à les disperser – avec, comme déjà remarqué, les plus petites profitabilités pour les articles de plus grande rotation de stock, en règle générale. Avec $e = 0,1$, on obtient au contraire des profitabilités considérablement plus dispersées que la concurrence tend à les faire. C'est, le plus souvent, avec e compris entre 0,6 et 0,8 qu'on obtient la ligne de prix la plus proche de celle que la concurrence tend à faire prévaloir. Et c'est aussi, le plus souvent, avec $e = 0,5$ qu'on obtient la ligne de prix qui anticipe le mieux les futures baisses de prix sur les articles de plus forte vente. Cela n'existerait pas si la concurrence ne tendait pas à égaliser les rentabilités directes de même appartenance¹⁰³.

12. La « concurrence pure et parfaite » de la théorie néoclassique est irréalisable.

Le renforcement de la tendance à l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance est réalisable.

11.11. Les prix auxquels une entreprise vend sont suffisants quand, pour cette entreprise, les rentabilités directes de même appartenance sont égales.

1. Plaçons-nous dans une économie où le niveau du TMNP, taux moyen de profit sur capital, qui suffit pour y établir ou y maintenir le plein-emploi est connu.

C'est le cas si les conditions de plein exercice de la rétroaction EPCE sont remplies depuis plusieurs années.

2. Considérons trois groupes d'entreprises juridiquement constituées, selon le niveau de leurs rentabilités sur les sept années précédentes.

Dans le premier groupe, le niveau des rentabilités est nettement inférieur au niveau du TMNP. Dans le deuxième groupe, le niveau des rentabilités est nettement supérieur à celui du TMNP. Dans le troisième groupe, le niveau des rentabilités est de même ordre de grandeur que le niveau du TMNP.

¹⁰³ Ce qui s'en trouve complètement démontré est la loi de tendance à l'égalisation de **toutes** les rentabilités directes de même appartenance, dès lors que sont tenues déliées des entraves à la concurrence par la comparabilité des rémunérations de même catégorie (salaires, dividendes, intérêts) et des autres prix. Cela va des secteurs d'activité entrepreneuriale jusqu'aux produits vendus à l'unité à leurs acheteurs finaux. Un peuple qui veut le plein exercice de cette loi a fait le choix du capitalisme de maximisation des revenus du travail, sous contrainte de revenus de placements suffisants au plein-emploi structurel, plutôt que du mercantilisme de plus-value qui ne peut et ne veut contribuer à moins de sous-emploi structurel que par la réduction des plus bas salaires. En s'accordant sur cette préférence, ledit peuple œuvre efficacement à l'instauration de davantage de justice commutative et distributive. Tant qu'il ne prend pas le moyen économique de cette efficacité, comment se pourrait-il qu'il ne dissipe pas trop de son énergie en illusions qui le conduisent à désespérer de ses représentants élus par lui puis, tôt ou tard, de sa propre souveraineté ? Où sont les autres traitements dont il dispose pour faire reculer les dommages que l'affairisme inflige ? L'éducation, certes, mais à condition qu'elle ne tienne pas l'économie de marché pour fatalement mercantiliste, comme presque tous nos citoyens le font quand la question « qu'est-ce qu'en règle générale une entreprise ? » leur est posée. La réponse prévalente est en effet du genre « un organe qui a pour but le maximum de profit et de plus-value », comme la réponse prévalente à la question « que maximise naturellement l'économie de marché ? » est du même tonneau.

3. Le niveau des prix auxquels vendent les entreprises du troisième groupe est suffisant.

Mais cela ne suffit pas à établir quelle est la dispersion des rentabilités directes de même appartenance dans chacune des entreprises du troisième groupe.

4. Au sein d'une entreprise juridiquement constituée, les inégalités persistantes de rentabilités directes de même appartenance signalent autant de subventions des ventes les moins rentables par les ventes les plus rentables.

En règle générale, les comparaisons des profitabilités de même appartenance ne signalent pas ces subventions internes, non plus qu'elles ne permettent de les chiffrer. **Moins ces subventions sont importantes, plus les prix sont proches de leurs niveaux suffisants.**

5. Des pertes de débouché sont évitables par la réduction volontaire des inégalités de rentabilité directe de même appartenance.

En régime de subvention massive des ventes sous-rentables par des ventes sur-rentables sur de l'offre ouverte à concurrence, cette dernière a tôt ou tard pour effet d'amenuiser la surrentabilité. **Il peut alors être trop tard pour relever la rentabilité des ventes qui ont été subventionnées. Ce piège est d'autant plus redoutable que la production de marge la plus rentable est fréquemment la moins profitable.** Une direction générale, faute de s'astreindre à pratiquer et faire pratiquer au sein de l'entreprise la distinction entre profitabilité et rentabilité, est exposée à faire de bonne foi le contraire de ce qui serait le plus salubre : investir davantage dans la production de marge la moins profitable mais la plus rentable, se dégager des ventes les plus profitables mais les moins rentables après avoir cherché comment les rendre plus rentables.

6. L'évolution de la structure de ses ventes devient indifférente à une entreprise qui parvient à égaliser ses rentabilités directes de même appartenance.

Que la clientèle d'une telle entreprise augmente ou réduise ses achats sur telle ou telle section de son offre devient sans effet sur la rentabilité de l'ensemble de l'offre. C'est l'une des conditions principales auxquelles les entreprises portent au plus haut leur contribution sociale.

7. L'entrepreneuriat qui se veut équitable, sans intégrer à sa gestion les conditions auxquelles les prix d'une entreprise sont suffisants, se fie trop à ses bons sentiments.

Une entreprise verbalement gérée pour dégager le plus possible de bénéfice peut en fait l'être, exercice après exercice, pour atteindre au plus près l'objectif de résultat final établi par sa direction générale au départ de son processus de décisions budgétaires et de fixations d'objectifs. Si dans cette entreprise, la moindre dispersion qui rapproche ses tarifs de vente de leurs niveaux suffisants est admise, alors sa gestion est susceptible de se révéler pour tous (clients, salariés, détenteurs de parts de capital) plus équitable que là où les étendards de « l'économie sociale et solidaire » et du « commerce équitable » flottent à la proue comme à la poupe du navire.

11.12. Tous les prix, salaires et profits inclus, n'ont en commun que d'être des valeurs d'échange marchand.

1. Sur tous les marchés, celui de l'emploi compris, les échanges sont par définition marchands.

On peut dire des prix auxquels ces échanges se règlent qu'ils sont des valeurs d'échange aussi bien **marchand** qu'**économique**, étant entendu que l'ensemble de ces échanges est un sous-ensemble défini des échanges sociaux. L'économie ne s'en trouve pas circonscrite à ce qui est relatif à ces échanges car certains de leurs termes (de l'argent, des biens) font en masse l'objet de transferts.

2. Les rémunérations du travail ont leurs propres déterminants.

Les chapitres 8 et 9 ci-dessus, respectivement sur la répartition (de plus haut niveau, pays par pays) et sur le salaire (toute rémunération du travail), exposent quels sont normalement, pour l'essentiel, ces déterminants. L'ajustement par les prix entre l'offre et la demande d'emplois **n'est pas** le principal déterminant des rémunérations du travail. En revanche, une loi économique qu'un peuple gagne à faire volontairement fonctionner est celle du partage du revenu total du travail par la clé de répartition que constituent les égalités et inégalités de salaires.

3. Les rémunérations des placements ont leurs propres déterminants.

Les chapitres 6 et 10 ci-dessus, respectivement sur le profit (les bénéfices des entreprises) et sur les intérêts (quand leur taux directeur est de profit), exposent quels sont ces déterminants. L'ajustement par les prix entre l'offre et la demande de placements **n'est pas** le principal déterminant des rémunérations des placements.

4. Ricardo a le premier tiré de la notion générale de rareté le concept de rareté économique.

Du quatrième au sixième paragraphe de la section 1 de son chapitre 1, *On Value*, de *On The Principles of Political Economy, and Taxation*, Ricardo a écrit (ci-dessous en italiques et avec débuts de ligne calés sur la gauche ; traduction en français, qui est mon fait, en caractères droits avec fins de ligne calées sur la marge droite) :

There are some commodities, the value of which is determined by their scarcity alone. No labour can increase the quantity of such goods, and therefore their value cannot be lowered by an increased supply. Some rare statues and pictures, scarce books and coins, wines of peculiar quality, which can be made only from grapes grown on a particular soil, of which there is a very limited quantity, are all of this description. Their value is wholly independent of the quantity of labour originally necessary to produce them, and varies with the varying wealth and inclinations of those who are desirous to possess them.

Il y a des marchandises dont la valeur d'échange n'est déterminée que par leur rareté. Nul travail ne peut augmenter la quantité de tels biens et leur valeur d'échange ne peut pas baisser par suite d'une augmentation de leur offre. Des statues et des peintures fameuses, des livres et des médailles rares, des vins de grande qualité qui ne peuvent être faits que de raisins cultivés sur des sols particuliers dont il n'existe qu'une

très petite quantité, sont tous de cette sorte. Leur valeur d'échange est entièrement indépendante de la quantité de travail qui a été originellement nécessaire pour les produire et dépend des inconstantes fortunes et envies de ceux qui ont le désir de les posséder.

These commodities, however, form a very small part of the mass of commodities who are daily exchanged on the market. By far the greatest part of those goods which are the objects of desire, are procured by labour; and they may be multiplied, not in one country alone, but in many, almost without any assignable limit, if we are disposed to bestow the labour necessary to obtain them.

Ces marchandises, cependant, constituent une très petite part de la masse de celles qui sont quotidiennement échangées sur le marché. De loin le plus grand nombre des marchandises qui sont l'objet de nos désirs procèdent d'un travail [tel qu'elles] peuvent être multipliées, non dans un seul pays mais en beaucoup, à peu près sans aucune limite assignable quand on est disposé à y consacrer le travail nécessaire à leur obtention.

In speaking then of commodities, of their exchangeable value, and of the laws which regulate their relative prices, we mean always such commodities only as can be increased in quantity by the exertion of human industry, and on the production of which competition operates without restraint.

En parlant donc des marchandises, de leur valeur d'échange et des lois qui régissent leurs prix relatifs, nous n'avons en vue que celles de ces marchandises dont la quantité peut être accrue par l'exercice de l'industrie humaine et sur la production desquelles s'exerce une concurrence sans entrave.

5. Une marchandise est économiquement rare quand elle ne peut pas, définitivement ou temporairement, être produite à volonté par l'industrie humaine.

L'espace foncier, et plus généralement l'immobilier, dès lors qu'ils font l'objet de mises en vente et d'expropriations indemnisées par la force publique, constituent une marchandise rare dont l'importance sociale et les retombées économiques sont considérables. Parmi les autres ressources engendrant de la rareté économique, il y a bien sûr, outre des pierres précieuses, des minerais et des combustibles d'origine fossile. Leurs exploitations créent et entretiennent des mannes aux frais des acheteurs des produits tirés de ces ressources : qui de nos jours n'a jamais entendu parler de rente pétrolière et n'a jamais constaté à plusieurs reprises quelques-uns de ses effets ?

6. La cherté d'un grand nombre de marchandises vendues par les entreprises est, sauf entraves à la concurrence, ramenée vers son niveau suffisant par l'égalisation des rentabilités de même appartenance.

À ces niveaux suffisants, les chertés d'un grand nombre de marchandises achetées aux entreprises sont en proportion de quantités de travail et d'investissements. L'enseignement politique à en tirer est incontestable. L'organisation des marchés de placement d'épargne et de ceux sur lesquels les entreprises vendent doivent avoir pour effet de délier les entraves à l'égalisation des rentabilités de même appartenance.

7. Donner pour cause à toute valeur d'échange marchand la rareté et pour instrument universel de sa détermination l'ajustement entre offre et demande est pseudo scientifique.

David Ricardo a eu raison d'ajouter à la distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange, repérée par Adam Smith, l'observation de la différence entre marchandises rares et marchandises reproductibles à volonté par l'industrie humaine. Les néoclassiques ont contourné l'une et l'autre de ces distinctions, pensant ainsi faire avancer l'économie politique, mais hélas sans voir que leur mathématisation subjectiviste éloigne de la vraie science économique. Cette dernière ne contrevient à aucune réalité vérifiable quand elle enseigne que tous les prix exprimés en une quantité de monnaie n'ont rien de plus en commun que d'être des valeurs d'échange marchand.

Chapitre 12 – La monnaie

Au fronton de la théorisation exposée du [chapitre 1](#) au [chapitre 11](#) s'inscrit en toute logique « L'économie de plein échange ». Il reste toutefois, dans ce dernier chapitre, à démontrer la très irréaliste hypothèse de la perfection monétaire.

Le lecteur voudra bien noter que les monnaies considérées dans le présent chapitre ne sont que celles qui ont un cours légal.

Même en temps d'égarements croissants des gestions monétaires, deux évidences perdurent, quand bien même leur négligence serait devenue universelle :

- 1) Une monnaie à cours légal sans assise juridique et politique ne se peut pas.
- 2) Les échanges et les transferts économiques, dont les placements d'épargne parmi ces échanges et dont les impôts parmi ces transferts, qui n'auraient plus pour instruments des monnaies à cours légal, **deviendraient tellement moins commodes à pratiquer que, tôt ou tard, ces instruments seraient rétablis.**

12.1. Instrument empirique et ne pouvant que le rester, la monnaie est serve.

1. Les monnaies sont des instruments.

Les monnaies¹⁰⁴, aussi bien dans leurs formes métalliques (pièces, lingots) que fiduciaires (billets) et scripturales (comptes en banque) sont des **instruments** :

- **d'échanges et de transferts économiques** : d'une part d'échanges de marchandises contre les marchandises par monnaie interposée¹⁰⁵, d'autre part de transferts de pouvoir d'achat (dons, impôts, legs, vols) alternativement ou complémentirement aux transferts d'autres objets qui ont une valeur d'échange marchand ;
- **de mesure des valeurs d'échange économique**, expression strictement synonyme de valeurs d'échange marchand, donc à ce titre instrument de mesure dit des prix au sens économique de ce mot – prix dont ceux des fournitures individuelles de services du travail et de placements en échange de leurs rémunérations ;¹⁰⁶
- **de stockage de pouvoir d'achat**, cette fonction de réserve étant d'autant plus mal remplie que, dans la durée, l'unité monétaire perd vite de sa valeur d'échange par des hausses nominales de prix qui font parler d'inflation (du latin, par anglais interposé, *inflatio* : gonflement), mais qui n'en constituent pas moins une dépréciation monétaire, généralisée ou nichée (immobilier et autres investissements).

¹⁰⁴ Plus familièrement dit **l'argent**, mot qui dans cet emploi a une riche palette de synonymes argotiques : le blé, la braise, le flouze, le fric, la galette, le grisbi, les joncs, la maille, l'oseille, les pépètes, le pèze, le picaillon, le pognon, les ronds, le sou, la thune, le trèfle (*Le Robert*, entrée Argent, II).

¹⁰⁵ L'expression « échanges de marchandises contre les marchandises » rend assez complètement compte d'une réalité économique élémentaire quand seulement, comme rappelé à la fin du point suivant, les services du travail et des placements fournis en échange de leurs rémunérations respectives sont expressément reconnus être des marchandises. Voir [chapitre 2](#) où il est exposé également pourquoi les monnaies ayant cours ne sont pas des marchandises.

¹⁰⁶ Sur le fait que les échanges économiques, autrement dit les échanges marchands, sont un sous-ensemble fini des échanges sociaux, voir [Introduction à l'économie définie / Délimiter le champ](#).

2. Il n'y a en matière monétaire aucune orthodoxie.

Ce jugement est de Jacques Rueff¹⁰⁷:

*« Contrairement à ce que croient les profanes, il n'est, en matière monétaire, aucune orthodoxie. On peut concevoir un grand nombre de systèmes, qui se distinguent par leurs vertus propres. C'est seulement en fonction des fins que l'on assigne à la société que l'un d'eux peut apparaître préférable aux autres. »*¹⁰⁸.

Trois paragraphes plus loin, Rueff explique :

*« Les **types extrêmes** de systèmes monétaires sont : le "**réaliste**", où chaque unité de monnaie a pour contrepartie dans le bilan de l'institution émettrice un actif susceptible d'être vendu sur le marché pour une égale valeur, et le "**nominaliste**", où la monnaie n'est qu'un signe vide de substance. C'est **entre ces deux modèles** que **s'échelonnent tous les systèmes** qui ont été, sont ou seront en vigueur. »*

Paul Fabra, dans *Le meilleur système pour se débarrasser de l'or*, note qu'« un système monétaire étant par destination de nature empirique, il ne peut jamais être entièrement rationnel¹⁰⁹ » et conclut l'une de ses analyses par : « Dans un système monétaire rationnel, le signe est le plus abstrait possible mais la valeur qu'il représente est la plus réelle possible.¹¹⁰ ».

¹⁰⁷ Jacques Rueff : voir wikiliberal.org.

¹⁰⁸ La régulation monétaire et le problème institutionnel de la monnaie, publié pour la première fois en 1953 dans la Revue d'économie politique, section VIII – Le problème institutionnel de la monnaie, premier paragraphe. La citation suivante de Jacques Rueff est le cinquième paragraphe de ce même texte.

¹⁰⁹ Le meilleur système pour se débarrasser de l'or est le titre du chapitre 13 de l'Essai de réhabilitation de l'économie politique sur titré L'anticapitalisme (15 chapitres). Le membre de phrase cité se trouve sous l'intertitre Qu'est-ce que l'étalon or ?, page 280 de l'édition Arthaud (1974), page 334 de l'édition Champs Flammarion (1979).

¹¹⁰ Page 290 chez Arthaud, page 345 chez Champs Flammarion, où cette phrase, soulignée par sa mise en italique, est la dernière d'un paragraphe dont voici la première moitié :

« À notre époque, l'idée que la référence à l'or est une survivance du passé est solidement ancrée dans la plupart des esprits. Ceux qui la soutiennent [...] tirent d'un fait incontestable une conséquence qui lui est étrangère. J'appellerai ce raisonnement " l'illusion du professeur Triffin " car c'est le célèbre professeur de l'université de Yale qui en a fait l'exposé le plus systématique, consistant à " prouver " que l'or sera progressivement éliminé du système monétaire international de la même façon et pour les mêmes raisons qu'il l'a déjà été dans la circulation monétaire de chaque pays. Le fait incontestable sur lequel s'appuie le professeur Triffin est que les hommes se servent d'instruments de paiement de plus en plus abstraits. La monnaie métallique a été progressivement remplacée par les billets de banque, puis la monnaie fiduciaire a cédé la plus grande partie du terrain à la monnaie scripturale avec la généralisation des paiements par jeu d'écritures et l'usage plus fréquent, pour les dépenses courantes, des cartes de crédit. Cette évolution n'est certainement pas encore arrivée à son terme. Elle traduit de toute évidence un progrès de la rationalité économique. Mais cette même rationalité exige [...] que le principe d'égalité soit respecté dans l'échange. Or, comment espérer que l'échange se fasse valeur pour valeur si l'instrument à travers lequel il s'opère normalement n'a pas une valeur objectivement déterminée ? »

La « valeur objectivement déterminée » dont Fabra a fait état est un prix figé, entre un plus haut et plus bas très rapprochés, d'un « quantum de la marchandise choisie comme étalon ». En faveur d'un tel amarrage aux conditions qui ont été remplies de 1870 à 1914, il y a un grand amoindrissement de la fluctuation des taux de change, ce qui a d'autant plus de retentissements que le commerce international est un gros pourvoyeur d'emplois et d'enrichissements. Ce n'est cependant pas le seul moyen de parvenir à moins de dépréciations monétaires et, ce faisant, à moins de perturbations monétaires des prix, de toute façon de proche en proche ancrés à ceux d'entre eux qui sont les salaires horaires minimums des pays d'où vient ce qui est vendu. Par

3. Une monnaie inspire d'autant plus confiance qu'elle est de fait arrimée à des points forts de politique économique.

C'est en ce sens aussi¹¹¹ que, comme [Jacques Rueff](#) l'a maintes fois répété, [la monnaie est serve](#). Pour autant que, dans un pays, maintenir ou rétablir au plus vite des points forts de politique économique en vienne à s'imposer comme par mentalité innée, la protection contre l'inflation, la déflation et les récessions importées d'origine financière est portée dans ce pays à son plus haut. L'histoire des peuples, jusque dans ses cours souterrains les plus difficiles à reconnaître, fait que certains pays sont par leurs mentalités ataviques plus aptes que d'autres aux pratiques économiques qui portent au plus haut la protection qui vient d'être dite et que ne procure **pas** le protectionnisme au sens attribué à ce mot en économie.

4. La plus haute protection monétaire ne dépend qu'en partie de la gouvernance de l'économie de marché.

Qu'est pour le pays considéré et ses alliés le poids des dépenses militaires, tant en [investissements](#) qu'en [charges](#) ? Et quel est le poids des dépenses de prestige ? Ces poids et d'autres, dont ceux des transferts dits sociaux, peuvent être si élevés qu'ils sont devenus une source abondante de dépréciation monétaire – pour ce qui est des dépenses militaires, les plus grandes guerres en ont administré les exemples les plus retentissants¹¹². La prévention de ces risques ne dépend que, subsidiairement à très subsidiairement, d'accords internationaux sur les bonnes pratiques en matière de gouvernance du bien commun à l'humanité entière que constitue l'économie de marché.

5. L'étalonnage des [valeurs d'échange marchand](#) par des points forts de politique économique n'est pas à exclure.

La plus haute protection contre l'inflation, la déflation et les récessions importées d'origine financière est également subordonnée aux manipulations de taux de change, perturbatrices de courants commerciaux transcontinentaux et intercontinentaux. Mais réussir à surmonter cet obstacle se peut là où, d'une zone monétaire à l'autre, les valeurs d'échange marchand deviennent étalonnées par des politiques toutes dotées des sept points forts que les propositions à suivre passent en revue. Dans le cas d'une zone monétaire commune à plusieurs nations, telles celles qui font partie de la zone euro, ce sont toutes ces nations dont les politiques économiques doivent avoir ces points forts.

refuge dans la propriété immobilière notamment, les fuites des placements les plus exposés aux dépréciations monétaires sont des déperditions dans le financement le plus sain de la création d'emplois, avec peine aggravée par l'enchérissement des coûts du logement qui résulte de ces déperditions.

¹¹¹ [Fabra](#) : « Les "objectivistes" pensent, selon la forte expression de [Jacques Rueff](#), que la [monnaie est serve](#), en ce sens que sa demande est et doit être subordonnée aux impulsions de la vie économique. Les "subjectivistes" sont enclins, à l'instar de Keynes, à voir dans la monnaie un "élixir" qu'il convient d'injecter dans le corps économique pour en stimuler l'activité » (page 295, Arthaud, page 352, Champs Flammarion).

¹¹² Et les dépenses somptuaires de Louis XIV à Versailles, sans rapport avec ce qu'a été la genèse et le cours de la Révolution française ? Le Concorde, le paquebot France et le Plan Calcul, sans rapport avec la médiocrité des résultats économiques de la Ve République, depuis les années 1970 et jusqu'à présent ? Etc.

6. Parvenir à une telle convergence ne peut être que très laborieux.

Redonner à chacune des monnaies les plus utilisées en commerce international un prix fixe d'un même produit du travail humain se révélera-t-il moins laborieux ?¹¹³. En matière d'échanges et de transferts économiques, la durée d'émergence d'un changement d'idées directrices est susceptible de se compter en générations, pour beaucoup à cause des affects que la raison peine énormément à réduire dans tout ce qui touche à l'argent.

12.2. La croissance liée premièrement aux placements directs en capital social est un point fort.

Un pays qui parvient à ce que la croissance du revenu global par habitant soit, avec création incessante d'autant d'emplois que la population le désire, en toute conjoncture liée **premierement** aux placements directs en capital social dote son économie d'un point fort.

12.3. La croissance liée deuxièmement au respect de deux règles de gestion du prélèvement public est un point fort.

Une nation qui, n'étant pas en proie à une guerre qui met en péril son existence, parvient à ce que la croissance du revenu global par habitant et la création incessante d'autant d'emplois que la population le désire soit liée **deuxièmement** au respect de deux règles de gestion du prélèvement public dote son économie d'un point fort – deuxièmement : après mise en place d'une relance permanente assurée par la levée des entraves au plein exercice de la rétroaction EPCE, étant entendu que dans l'activation de la rétroaction EPCE se trouve, au sujet de l'intérêt, ce qui est traité au chapitre 10.

12.4. Le plein échange salarial et la répartition assumée du revenu total du travail sont deux points forts.

Les réformes qui consistent à éliminer la fiction des cotisations patronales, avec tout ce que cela suppose de conséquences institutionnelles, établissent le plein échange salarial.

La reconnaissance officielle du fait qu'il incombe à la subjectivité collective de régler la répartition du revenu total du travail par des maintiens et des changements d'égalités et d'inégalités de salaires implique que le pouvoir d'achat¹¹⁴ des basses rémunérations du travail peut et doit être maintenu supérieur ou égal à celui des hautes.

Un pays qui procède à ces réformes et qui accède à cette reconnaissance dote son économie de deux points forts.

¹¹³ Pour plus à ce sujet, lire l'intégralité du chapitre 13 de Paul Fabra (ouvrage cité ci-dessus) ou le chapitre 11 de *Capital for Profit* (1991, Rowman & Littlefield Publishers, Maryland) en tenant compte du fait que l'auteur y a stipulé : « I now consider the English version (which incorporates some changes) to be the more authoritative. »

¹¹⁴ | Croissance | La croissance du pouvoir d'achat d'un revenu ne porte pas que sur la quantité de services et de biens qui peuvent être achetés. Elle continue à exister quand elle ne porte plus que sur la qualité des services et des biens qui peuvent être achetés.

| Décroissance | Partout où la décroissance en quantités consommées est de la montée en qualité de vie, vive cette décroissance-là !

12.5. L'activation de la tendance à l'égalisation des rentabilités de même appartenance est un point fort.

Rentabilités de même appartenance : chapitre 11.

1. Soit deux pays, A et B.

Aussi bien en A qu'en B, l'activité entrepreneuriale est, admettons-le, répartie en douze secteurs. En A, la rentabilité moyenne de quatre des douze secteurs est trois fois plus grande que celle des huit autres secteurs. En B, il y a aussi, en tête de classement et par ordre de rentabilité décroissante, quatre secteurs, mais leur rentabilité moyenne n'est qu'une fois et demie plus grande que celle des huit autres secteurs.

2. B est avantagé par rapport à A sur ses secteurs les plus rentables.

Comme en B les secteurs les plus rentables le sont moins qu'en A, les débouchés à l'export sur ces secteurs sont plus ouverts et les débouchés domestiques moins exposés aux meilleurs rapports qualité/prix de concurrents étrangers.

3. B est aussi avantagé par rapport à A sur ses secteurs les moins rentables.

En B les secteurs les moins rentables le sont plus qu'en A parce qu'on y fait davantage d'efforts qu'en A pour les remonter. En A la rentabilité moyenne, tous secteurs confondus, est plus difficile à hisser et maintenir à son niveau suffisant au plein-emploi. En B la proportion des entreprises sous-rentables est moindre qu'en A. En A, la résistance du tissu entrepreneurial aux temps de basse conjoncture est plus faible qu'en B.

4. À revenu par tête à peu près identique en A qu'en B, la vie est moins chère et le besoin de retraites par transfert moindre en B qu'en A.

Les écarts des rentabilités directes (concept défini au chapitre précédent) des services et des biens, selon qu'ils sont les plus ou les moins achetés, sont moindres en B qu'en A. Du coup, la vie est moins chère en B qu'en A. Le besoin en retraites par transfert est moindre en B qu'en A, pour deux raisons : d'abord, dans le stock de capital social, la proportion qui rapporte aux épargnants est plus grande ; ensuite, la somme des profits est plus élevée que ce qu'elle serait si les taux de profit sur capital des entreprises étaient plus dispersés autour de leur moyenne qu'ils le sont, ainsi que cela se démontre algébriquement.

12.6. Les taux de change entre les monnaies A, B, etc. varient d'autant plus lentement que dans les pays ou zones monétaires A, B, etc. les cinq points forts sont établis.

Rappel : les monnaies dont il s'agit ne sont que celles qui ont un cours légal.

1. Dans les cinq points forts de politique économique, trois rapprochent du plein échange marchand.

Le moteur de croissance des placements directs en augmentations de capital social ne fonctionne à plein régime que moyennant le **plein échange actionnarial**. L'abrogation des cotisations patronales – la fiche de paie vérité – instaure le plein échange salarial. La concurrence réductrice des inégalités de rentabilité rend plus fréquent le **plein échange entre les entreprises et leurs clients**. La stabilisation des taux de change d'une devise en une autre va dans le même sens.

2. On peut aussi bien parler d'échange complet que de plein échange.

L'échange actionnarial n'est complet qu'à des conditions qui lui sont propres. Il en va de même non seulement de l'échange salarial, mais aussi de l'échange entre l'entreprise et sa clientèle. L'opinion publique n'a jamais voulu se départir de la notion de **justes prix**. C'est l'un des points sur lesquels l'économie objective montre qu'elle a raison. Les échanges complets restituent aux particuliers, de par leurs qualités cumulées de travailleurs, de placeurs et de clients, des pouvoirs d'arbitrage et d'impulsion que l'entrepreneuriat et le fonctionnariat ont tendance à rogner, l'histoire le prouve.

3. Le plein échange économique est compatible avec plusieurs philosophies politiques.

Liberté, égalité (équité), fraternité (solidarité) sont chacune une dominante d'une philosophie politique. L'économie politique objective est compatible avec plusieurs de ces philosophies, comme tant d'autres savoirs le sont, tels que par exemple les usages de la règle de trois, du piston hydraulique et du calcul binaire.

Partie III – Orientations majeures de politique économique

Préambule

Tant que dans l'économie d'un pays, le sous-emploi, le surendettement public et le creusement des inégalités de [revenu du travail](#) restent structurels, et même quand ne sévit plus qu'un seul de ces seuls maux, il faut des **réformes systémiques**. Bien conçues, elles font au fil des ans un ensemble cohérent qui assainit la croissance, la concurrence, les modalités et le niveau du [prélèvement public](#), l'actionnariat, le salariat, les retraites, les privatisations et les fournitures des sécurités économiques (qualifiées de sociales comme pour dissimuler ce qu'elles sont en réalité).

La croissance dont il s'agit est celle du pouvoir d'[échanges](#) et de [transferts](#) économiques des particuliers. Elle a pour raison d'être, **définitive**, l'augmentation de la [qualité](#) des services et des biens, issus de la vente d'une part, et de nature publique d'autre part. Penser une telle croissance selon un modèle contraire est socialement et écologiquement absurde ; la vouloir réductrice d'inégalités ne dispense nullement de devoir **d'abord** contribuer à bien en piloter la mécanique, en usant d'un [premièrement](#) — lier premièrement la croissance à... — et d'un [deuxièmement](#) — lier deuxièmement la croissance à... — pour en arriver à ce que plus aucune orientation et disposition ne contrevienne à cette ligne de conduite. Au niveau d'une nation ou d'un groupe de nations ou de beaucoup d'autres espaces géographiques, **une politique économique ne concentre les pouvoirs publics et les initiatives privées sur l'essentiel en la matière que si elle stipule par quelles actions la relance incessante de la croissance doit être assurée** — par quelles actions permanentes, donc¹¹⁵.

Une **thérapie régénératrice** est administrable, mais au rebours de deux atavismes, l'un étatiste, l'autre patronal, avec réparties dans ces camps qui en bien des pays s'empiètent beaucoup les clés de blocage et de déblocage des transformations économiques systémiques. Tant que par accord tacite les étatistes et le patronat s'y opposeront, le **plein échange actionnarial**, autrement dit l'échange actionnarial complet, n'entrera pas en vigueur.

L'**abrogation instauratrice** du plein-échange salarial fait partie de la thérapie de régénération qui contribue à libérer du surendettement public. Là encore, tant que par accord tacite le patronat, les syndicats d'employés et les pouvoirs publics s'y opposeront cependant que l'étatisme, et quelles que soient les réticences des pouvoirs publics et des syndicats d'employés sur ce point, le [plein échange salarial](#), autrement dit l'échange salarial [complet](#), ne sera pas non plus mis en œuvre.

¹¹⁵ En quelque matière que ce soit, une politique qui ne concentre pas sur l'essentiel ou qui tient pour essentiel ce qui au bout du compte n'est qu'accessoire usurpe sa prétention à être en vérité plus une politique qu'un fouillis d'expédients. « Vous nous promenez d'expédients en expédients au lieu de vous focaliser, et de nous focaliser, sur ce qui est en réalité principal au regard de l'intérêt général ! » : ce reproche fait à des dirigeants et à leurs conseillers vaut blâme.

Orientations majeures de politique économique

Le partage assumé du revenu total du travail, par les égalités et inégalités de salaire, a été refoulée, depuis les années 1970 et jusqu'à présent. Cette assumption (au sens où on parle par exemple de l'assumption d'un risque) n'en est pas moins fondamentale tant en matière de justice commutative que d'efficacité économique.

Ramener les retraites dites par répartition (comme pour dissimuler qu'en réalité elles sont par transferts) à un système unique par points contribuera de façon fort substantielle à davantage d'équité économique et de liberté individuelle.

L'étatisation excessive, plaie inévitablement infectée par des déficits publics chroniques, a pour antidotes **les subsidiarités économiques**. Que les sécurisations elles-mêmes économiques s'en trouvent réduites à l'état de peaux de chagrin n'est pas une fatalité, tout comme mettre fin aux déficits « sociaux » structurels ne se puisse que par le truchement de monopoles ou d'oligopoles exploités par des groupes cotés en bourse.

Les quatorze prescriptions de politique économique ci-après énoncées et argumentées sont relativement rapides à passer en revue. Mais comment caractériser justement leur ensemble ? Nous ne nous laissons jeter de la poudre aux yeux que le temps, il est vrai parfois long, de se mettre à le déplorer amèrement ou même désespérément...

L'opinion publique suivra quand les économistes seront de plus en plus nombreux à enseigner que les pleins échanges, à savoir les échanges économiques complets, non seulement existent conceptuellement, mais aussi sont hautement favorables au plein emploi et, par-dessus le marché, ont d'autres vertus sociales. Toutefois, d'ici à cette conversion, qui ne s'amorcera peut-être que très lentement, un verdict doit être présenté à l'opinion publique. Il porte sur une caractéristique qui résume le projet politique de l'économie de plein échange.

L'économie de financements directs ne prévaudra que quand elle sera de plein échange. Inversement, l'économie de plein échange ne deviendra la norme qu'en accordant aux épargnants un droit de vote économique complet, droit que l'idéologie et les techniques de la finance moderne ont trop largement confisqué. D'une part, des entreprises organisées en sociétés de toute sorte et de toute taille, dont les « fonds propres » (plus justement dit, le financement permanent) proviennent entièrement ou principalement du capital (et non du quasi-capital) font que souscrire ou non à leur augmentation, proposée en même temps que le versement des dividendes, est l'expression d'un suffrage économique. D'autre part, l'endettement public exclusivement financé par des livrets d'épargne, dont l'encours n'a que cette destination, procure également au corps social le pouvoir économique de faire évoluer comme il l'entend les parts relatives des investissements, selon qu'ils sont publics ou privés. Sur le dernier point comme sur le précédent, la classe politique est pour ainsi dire la patronne, et elle le restera, étant d'autant moins encline à promouvoir les financements directs que l'opinion publique n'y aspire pas, faute de professeurs et de publicistes lui faisant valoir que là se trouve pourtant l'un de ses intérêts majeurs.

Renouer avec l'essentiel

Une nation noue avec ce qu'il y a de plus constamment nécessaire et salubre en économie en appliquant cinq préceptes :

- 1) Lier premièrement la croissance aux placements directs en nouveau capital social.
- 2) Lier deuxièmement la croissance au prélèvement public, soumis d'un commun accord à deux règles.
- 3) Faire varier le poids des investissements publics en fonction de la conjoncture.
- 4) Tenir le plus important résultat budgétaire chroniquement excédentaire.
- 5) Ne plus lier la croissance et la compétitivité à la précarisation de l'emploi et à la baisse du coût du travail.

La primauté donnée à ces préceptes est constitutive d'une rigueur. Une nation qui, pour quelques raisons que ce soit, ne parvient pas à s'y plier se condamne aux accumulations de tactiques disparates et d'expédients corrupteurs faisant fonction de politique économique. Cette dernière ne tend à être ce qui, en cet art, est susceptible de devenir positivement et durablement apprécié par l'opinion publique que si trois préférences qui se complètent la détermine : la préférence pour l'intérêt général au détriment d'intérêts catégoriels, la préférence pour l'essentiel au détriment de l'accessoire, la préférence pour le structurel au détriment de l'éphémère et du sensationnel.

Les aspirations à davantage d'équité économique sans effort assez soutenu de rigueur conceptuelle et de vigueur politique poussent vers les puits sans fonds du toujours plus de compassion qui ne remédie pas aux causes à réduire.

Toujours l'austérité faste, en administration économique de tout niveau, consiste pour beaucoup à refuser de faire ou de continuer à faire. Mais le caractère faste ou néfaste d'un refus ou d'une acceptation n'est que relatif à l'un au moins des préceptes constitutifs de la politique à laquelle on se tient. La carence d'un pouvoir qui se constate trop peu « pédagogique » est celle de sa politique. Et le point zéro de la défense convaincante d'une ligne de conduite gouvernementale est : il n'y en a pas d'autre possible.

Que prépare un candidat à son élection ou à sa nomination à une haute fonction lorsqu'il bat campagne les bras chargés d'intentions, mais l'esprit vague et souvent incohérent sur les principes qui le piloteront une fois élu ou nommé ? Il réduit son aptitude à faire prévaloir l'intérêt général sur l'intérêt particulier, dont le sien. Il lamine ce que sera son autorité.

D'un corps électoral, peu ou mal formé au discernement de l'intérêt général dans le dédale bourré d'effets pervers de l'économie, sort inévitablement un corps d'élus à son image. Les responsabilités politiques des corps enseignants sont considérables.

Mieux administrer, ou comme on voudra mieux gérer, de même que mieux former, sans recourir à des dénominations plus rigoureuses et à des règles plus vigoureuses, atteint vite ses limites. Assez travaillée pour que sa doctrine de base soit composée de propositions premières de science économique et d'orientations majeures de politique économique, l'économie politique objective, ou économie objective tout court, est un gisement où puiser de la rigueur et de vigueur. Qu'entendent préserver les plus enclins à repousser l'offre de cette exploitation ?

1. Lier premièrement la croissance aux placements directs en nouveau capital social.

1) **Si lier d'abord la croissance** à une action précise est de bonne politique, alors il l'est aussi de lier avant tout l'emploi à cette même action.

Le traitement social du chômage est un leurre s'il tient lieu de politique de l'emploi. Cette dernière ne résorbe tout à fait le chômage structurel que si elle est une politique de croissance.

2) **La croissance et l'emploi sont des conséquences**, au même titre que la compétitivité et l'état général de l'économie.

Davantage de compétitivité et un meilleur état général de l'économie vont de pair avec plus de croissance et de création d'emplois. Croissance, emploi, compétitivité et état général de l'économie sont interdépendants et ont des déterminants communs.

3) **Dans ces déterminants communs**, ni la rigueur d'analyse ni la vigueur d'action n'autorisent à exclure qu'il y en a un qui soit en tout lieu et à tout instant plus important que les autres.

La « circularité des échanges économiques ne justifie pas la piteuse parabole de l'œuf et de la poule. »¹¹⁶.

4) **La cause la plus déterminante est forcément ancrée dans la réalité primordiale** que le système des échanges marchands établit, en matière d'emploi, de croissance et de compétitivité.

Prenons du recul et constatons. De **nouvelles marchandises élémentaires** sont constamment injectées dans le système économique¹¹⁷. Les services du travail rémunéré en font partie, tout comme les services des placements dans les fonds de roulement d'entreprises. Pour obtenir autant de travail rémunéré que le plein-emploi en exige, ces placements doivent être suffisants. C'est économiquement primordial.

5) Les électeurs qui ne se fient pas à l'essentiel font les élus qui s'y dérobent. Livrons-nous à une expérience.

« À quoi est-il le plus pertinent de lier premièrement et définitivement le meilleur état de l'économie ? » Posons cette question autour de nous et cherchons-en aussi la réponse dans des émissions et d'autres publications. Quand réponse il y a, que vaut-elle ? Est-elle le produit vague de jugements flous ? Suppose-t-elle le problème résolu ? Que révèle-t-elle de nos mentalités ?

¹¹⁶ Paul Fabra, *Refonder l'économie politique*, chapitre 6, dernière section. « Face à la complexité des phénomènes économiques, les économistes modernes ont souvent recours à la parabole facile de l'œuf et de la poule. Quelle est la cause et quel est l'effet ? La circularité de l'échange leur fournit un argument supplémentaire, et apparemment péremptoire, pour refuser de répondre. (...) **Ce qui caractérise l'économie politique moderne, c'est sa renonciation, ouverte ou masquée selon le cas, au principe de causalité.** » Ce dernier soulignement est mon fait, tant il est patent que la renonciation repérée par Fabra joue un rôle décisif dans l'incapacité à cheviller une charpente stable de politique économique.

¹¹⁷ Même en période de non-expansion, y compris au plus profond des pires récessions.

6) Un particulier P, ou une association à but non lucratif A, fait un placement d'argent. Ce placement est direct quand aucun intermédiaire (un fonds commun de placement par exemple) ne s'interpose entre P ou A et l'entité E qui en fait un élément de son financement et qui en assurera la rémunération, ainsi que le cas échéant le remboursement.

P, ou A, souscrit à l'augmentation de capital ou à l'émission d'obligations d'un établissement financier. C'est un placement direct. P, ou A, place sur un livret d'épargne géré par un intermédiaire, voire par une cascade d'intermédiaires. Ce n'est pas un placement direct.

7) L'intermédiation financière **augmente le risque de crise systémique**. Plus la part des établissements financiers dans le financement de l'économie est grande, plus ce risque est élevé.

Bien conçue et strictement appliquée, la réglementation de l'industrie financière réduit ce risque. Mais, collectivement, s'en remettre trop à elle est imprudent. C'est pourtant ce qui est d'autant plus fait qu'il y a régression de la part des placements directs d'épargne dans le financement des entreprises et des dettes publiques.

8) **L'extension de la pratique des financements directs est devenue techniquement possible**. C'est l'une des retombées de l'utilisation intensive de moyens télématiques par les personnes tant morales, privées et publiques, que physiques.

Le coût d'une relation directe entre une organisation et un grand nombre de souscripteurs, les uns potentiels et les autres actifs, s'en trouve considérablement réduit. Les techniques utilisables à cette fin permettent de rendre les relations plus continuellement interactives.

9) **Une population faisant grand usage du placement direct accroît ses pouvoirs économiques**. L'un d'entre eux est celui des arbitrages que, dans un circuit plus long, l'intermédiation financière capte. Un autre de ces pouvoirs est celui de gérer en meilleure connaissance de cause la part de ses revenus allouée à des placements financiers.

En la matière, la convergence des intérêts particuliers avec l'intérêt général est patente. Cependant, elle n'est portée à son plus haut que moyennant la reconnaissance collective d'une réalité incontestable : **l'insuffisance de l'argent placé en fonds de roulement d'entreprises freine la création d'emplois pérennes**.

10) **Les placements directs ne sont pas créateurs de monnaie**. Cela a pour conséquence que ces placements ne sont pas une cause de dépréciation monétaire.

Un prélèvement public (impôts + emprunts) qui n'augmente plus en proportion du total des revenus n'est, également, plus une cause de dépréciation monétaire. Or, plus cette dépréciation est faible, plus il est facile pour tout un chacun de se constituer un portefeuille de placements directs, dont la base, ou la totalité, a deux qualités : elle est peu risquée et son rendement est positif, en dépit de la dépréciation monétaire. En outre, et ce n'est pas négligeable, ce portefeuille est transmissible aux héritiers de son propriétaire.

11) **Je participe, grâce à l'argent que j'y place, à la création d'un capital social**. Cet apport est un placement en nouveau capital.

Je souscris à une augmentation de capital. Cet apport est également un placement en nouveau capital. Je vends des actions. Le placement de leur(s) acheteur(s) n'est **jamais** constitutif d'un nouveau capital.

12) La capitalisation boursière a augmenté. Le flux de placement en nouveau capital coté en bourse n'a peut-être pas varié par rapport à ce qu'il était auparavant.

La capitalisation boursière a baissé. Ce n'est pas pour autant qu'il y a eu destruction nette de capital exploité pour l'entreprise dont le titre de propriété est coté en bourse.

13) **Les apports en nouveau capital social** contribuent à la hausse du stock national de capital. Dans le même temps, ce stock est constamment affecté par des pertes.

La redirection vers la consommation de l'épargne ainsi perdue participe à la destruction créatrice. Ceci, à une condition : de l'épargne doit être à nouveau placée en capital ; il le faut pour que la destruction, souvent par obsolescence, aille de pair avec de la création. Il le faut également, en abondance, pour que cette création soit solidement financée.

14) **Un avantage est incontestable.** La croissance alimentée principalement par l'épargne placée en nouveau capital ne l'est que complémentirement par du prélèvement public (impôts + emprunts).

Pour ne pas y voir un avantage, il faut faire l'impasse sur trois certitudes : le gonflement persistant du prélèvement public asphyxie la croissance ; la structure de son financement conditionne la solidité d'une entreprise ; le sous-ensemble le plus créateur et destructeur d'emplois stables est celui des petites et moyennes entreprises.

15) **Une objection ne tient pas.** Les conditions auxquelles l'épargne populaire serait massivement attirée par le placement en capital social ne pourraient pas être réunies.

Cela restera vrai tant que la rémunération, la sécurisation et la liquidation des mises en capital social n'auront pas été substantiellement améliorées. L'objection des conditions trop peu attractives ne tiendrait que si cette amélioration était à jamais irréalisable. Ce n'est pas le cas.

16) **Une ambition s'impose.** Elle a trait aux bulles spéculatives.

Les **bulles spéculatives** sont bien évidemment **d'autant plus ravageuses** qu'elles sont massives. Et elles le sont d'autant plus **que du crédit participe à leur gonflement**. Quand, de plus, ce crédit est lui-même massivement insufflé par de la création monétaire, du plein emploi plus souvent que du sous-emploi est au bout d'un chemin tellement miné qu'il devient impossible de l'atteindre durablement. C'est pourquoi déminer ce chemin par des réformes s'impose.

17) **La vulgarisation de ce que sont des parts de capital social ne présente pas de difficulté.** Cette vulgarisation est cependant impartiale à une condition qui n'est aujourd'hui pas communément respectée.

Ces parts sont pour les unes négociables et pour les autres restituables. Seules les négociables ont une valeur de liquidation qu'offres de vente et demandes d'achat font varier. Il y a moins d'économie de casino si la publicité de la valeur exploitée par action est instaurée. **La part relative des placements en parts restituables est extensible, pourvu qu'il**

soit admis que la rémunération de ces placements doive exister, mais qu'elle soit aussi attractive.

18) **Ce qui fait que les placements en capital social sont plus ou moins bien traités se prête aussi à leur vulgarisation.** Pour que celle-ci soit efficace, il ne faut pas considérer les pratiques usuelles comme intangibles, y compris en matière fiscale, bien entendu.

À cela s'ajoutent deux autres innovations, en l'état actuel du discours économique. L'une concerne le « d'abord » : « la création d'emplois doit-elle être **d'abord** assurée... ». L'autre concerne le « directs » : « ... par vos placements directs en nouvelles parts de capital social ? ». L'une et l'autre aident à dissiper des dénis de réalité et de faisabilité.

19) **Les sociétés de sociétés éloignent l'apporteur initial de capital social de l'utilisation finale de l'apport.** Par cet éloignement, des organes *ad hoc* captent à leur avantage des pouvoirs et font le lit de la finance endogamique et robotisée.

Cette endogamie et cette robotisation sont problématiques. De telles captations n'ont pas à être favorisées. Il est encore moins souhaitable qu'elles soient systématisées. Le législateur peut s'y opposer efficacement, en établissant et en relevant progressivement des proportions de capital social détenues directement par des personnes physiques. Les services de conseillers en placements, exerçant ce métier en toute indépendance, ont toute leur raison d'être. Mais faire comme si ces services pouvaient être fournis gratuitement ouvre la porte à des arnaques. Les arguments convaincants en faveur des placements directs, gérés au moyen des nouvelles techniques de communication et dûment encadrés par le législateur qui veille à en parer les dérives, ne manquent pas.

20) Une population, quand sa qualité de vie est durement mise à mal par le manque d'emplois, attend en premier lieu qu'il soit remédié à ce manque. Elle espère ensuite que ce remède soit compatible avec une plage de variation du poids du prélèvement public qui lui convienne.

Le remède existe. La possibilité de le rendre plus actif par la pleine rémunération du placement en capital social est une réalité. Même si le peu d'empressement à y recourir perdure, parce qu'elle dérange les façons de voir et de faire, elle continuera à exister.

21) **Soit un pays** où, sur les vingt dernières années, la croissance économique a été si faible que le chômage structurel a augmenté. Mais voici que la relance permanente par placements directs d'épargne y devient enfin délibérément pratiquée.

Cela se fait par les réformes ci-après décrites – *Assainir le marché du capital*, orientations 6 à 10. Vingt ans après l'entrée en vigueur de ces changements, dans le financement des entreprises : 1) le total des crédits, en valeur absolue, est resté constant, 2) la part de capital a beaucoup augmenté.

22) **Si cette dernière augmentation** a été assez substantielle, le taux de croissance s'est relevé et le taux de chômage a diminué. C'est tellement sûr qu'en tirer des conclusions brutales s'impose.

Un gouvernement qui s'estime compétent en économie générale montre qu'il se trompe sur ce qu'il y a, en cette matière, de plus élémentaire et de moins douteux s'il se refuse, ou s'il ne lui vient pas à l'idée, de lier premièrement la croissance et l'emploi aux placements

directs en nouveau capital social. Les citoyens d'un pays dont le gouvernement commet cette erreur ne font pas mieux que lui s'ils s'abstiennent de lui réclamer avec de plus en plus d'insistance une politique économique qui se donne pour règle de lier premièrement la croissance et l'emploi aux placements directs en nouveau capital social.

23) **La loi capitale de politique économique**, ici énoncée par l'orientation 1, a une caractéristique qu'il faut souligner. Ses attendus sont objectifs et la mécanique qui lui vaut d'être efficace est elle aussi objective.

Que ce soit au sein d'une nation ou dans les relations internationales, l'asservissement de la subjectivité des uns par la subjectivité des autres rétrécit le champ des libertés effectives et attisent des violences. Davantage d'objectivité a l'effet contraire. Un gouvernement qui croit œuvrer à plus de cohésion sociale et d'entente internationale sans renforcer l'objectivité commune se leurre. La prise de conscience de la loi capitale d'une bonne politique économique est, en soi, une avancée constructive. Les idées qui conduisent à repousser ou à dégrader cette loi, qui est précise, pour se laisser aller à la facilité des formulations imprécises sont des fantasmes, ou bien par le subjectivisme méthodologique dont elles procèdent même quand on leur a donné la réputation d'être les produits d'une authentique science, ou bien par les peurs qu'elles tournent en réactions de légitime défense.

2. Lier deuxièmement la croissance au prélèvement public, soumis d'un commun accord à deux règles.

1) Le prélèvement public est la somme des impôts et des nouvelles dettes publiques. Les sécurités acquises au moyen de primes d'assurance et de cotisations à des régimes de retraite en sont exclues.

Certaines de ces acquisitions font partie des prélèvements obligatoires. Des souscriptions de titres de dettes publiques peuvent elles aussi, éventuellement, faire partie des prélèvements obligatoires. **Prélèvement public et prélèvements obligatoires n'en sont pas moins deux réalités différentes** et donc, en bonne économétrie, deux agrégats distincts.

2) Lier premièrement la croissance aux placements directs d'épargne en capital social implique de réduire ou de stabiliser le prélèvement public. Réduire, quand le surendettement et d'autres dérives ont rendu ce prélèvement exponentiel ; stabiliser, lorsque l'accès au plein-emploi est (de nouveau) dégagé.

Lorsque réduire s'impose, **n'attendre la sortie de crise que de cette réduction n'est souvent ni nécessaire, ni suffisant**. Ce n'est pas nécessaire tant qu'il y a de l'épargne à placer, ou à déplacer, en capital social. Ce n'est pas suffisant quand cela détourne de l'élimination des obstacles à ces placements et déplacements.

3) Un gouvernement dans l'obligation de réduire le prélèvement public a le devoir d'expliquer avant et pendant qu'il agit dans ce sens. Mais ce devoir est l'un des plus difficiles à remplir, particulièrement dans un pays où la mentalité dominante a conduit au surendettement exponentiel.

L'explication porte, en effet, sur ce qu'est une économie nationale en bon état. L'action se concentre d'abord, répétons-le, sur la levée des entraves aux placements directs d'épargne en capital social. La préparation qui place une nation en situation de réussir cet exercice peut se révéler très longue, tout en étant ponctuée de rebondissements contradictoires.

4) **La réduction du prélèvement public n'est réussie qu'en valeur relative de la somme des revenus du travail et des placements.** C'est pourquoi cette réussite est d'autant plus probable que la relance par les placements directs d'épargne en capital social est activée prioritairement s'il s'avère qu'elle est entravée.

La négligence de cette possibilité de relance a ses raisons d'être. Ne pas bousculer des dévolutions de pouvoirs est l'une d'elles. L'intermédiation financière renforce des pouvoirs et en affaiblit d'autres. Il en va de même de l'autofinancement par les bénéfices non distribués.

5) « La création d'emplois doit-elle être d'abord assurée par vos placements directs en nouvelles parts de capital social ? » Un référendum portant sur cette question vise l'obtention d'un mandat délivré par le suffrage universel à ses élus.

Si le oui l'emporte largement, l'ordre est donné de **ne plus faire d'un surcroît de prélèvement public qu'un moyen temporaire et complémentaire de relance**. D'autant plus que des sondages confirment que ce oui reste nettement majoritaire ; les gouvernements successifs sont enclins à s'en tenir à la gestion générale habituelle de ce prélèvement. Mais la question posée est-elle trop technique ou trop insidieuse pour pouvoir être soumise au suffrage universel ?

6) « **D'abord** » et « premièrement » ne signifient pas « exclusivement ». Et « deuxièmement » — lier deuxièmement la croissance au prélèvement public soumis de commun accord... — ne signifie ni « accessoirement » ni « facultativement ».

Faire comme si l'emploi ne dépendait pas d'abord d'une action collective ciblée est un déni de réalité. Que cette action doive concerner la naissance et la croissance d'entreprises est une évidence. Que son premier point d'application soit le financement de ces naissances et croissances relève du bon sens. Que ce financement ne se fasse, subsidiairement, que par du crédit paraît à première vue difficile à rendre consensuel. Mais où veut-on en venir ? **S'il s'agit de parvenir au plus grand nombre possible d'emplois à durée indéterminée, il est plus probable d'atteindre cet objectif par du financement des entreprises, lui-même principalement à durée indéterminée** — principalement par du capital, subsidiairement, répétons-le, par du crédit.

7) Un prélèvement public à la dérive n'a-t-il pas forcément pour cause une entente économique nationale défailante ? N'en va-t-il pas de même s'il existe plus de chômage que dans un pays voisin ?

Les partis politiques et les syndicats, en parvenant à se mettre d'accord sur ce qu'est principalement une économie nationale en bon état, adressent à l'ensemble du pays une prescription d'entente. Cette prescription est alors susceptible d'être rendue plus pertinente grâce aux discussions publiques de ce qu'elle exige. L'aptitude au plein-emploi d'un pays où règne la liberté du travail, et la maîtrise par ce pays de son prélèvement public, sont si

substantiellement interdépendantes, bienfaitrices et collectives, qu'il est **calamiteux de les vouloir idéologiquement estampillées**.

8) La liberté du travail implique la liberté d'entreprendre. L'exposition au déficit d'emplois à durée indéterminée est inhérente à ces libertés qui n'en font qu'une.

La maîtrise du prélèvement public réduit cette exposition en laissant davantage de financement privé s'adonner à la naissance et à la croissance d'entreprises, dans un environnement fiscal que cette maîtrise permet de stabiliser, voire d'alléger préalablement. La création d'emplois résultant de ce surcroît de financement participe en retour à cette maîtrise. Cette dernière peut, cependant, avoir été tellement perdue qu'il est impossible de la recouvrer sans rendre d'abord plus attractif le financement de la naissance et la croissance d'entreprises.

9) **Prenons assez de recul, et cela devient évident.** La liberté du travail expose le moins possible au manque de travail, à deux conditions.

L'une est à la charge des entreprises : le versement de dividendes en moyenne nettement plus élevés que les taux d'intérêt des livrets d'épargne. L'autre est à la charge de la puissance publique : la maîtrise du prélèvement qu'elle opère. **Les deux sont sous la coupe de l'entente nationale et, en Europe, sous le dénominateur commun aux ententes nationales.** La liberté du travail fait partie de ces ententes, bien qu'il soit incertain que l'élimination de l'exposition au manque de travail par l'abrogation de cette liberté n'ait plus de militants. Doutons également que la flexibilisation de l'emploi et la sécurisation des parcours professionnels soient en vérité le « premièrement » et le « deuxièmement » de la réduction de cette exposition. Les continuelles augmentations de cette flexibilisation et de cette sécurisation ne sont pas plus tenables que celles du prélèvement public, alors que celles du stock de capital social et des salaires le sont. La France restera hantée par la peur de son déclin tant qu'un nombre significatif de ses économistes, éditorialistes, politiciens et syndicalistes les plus en vue ne lui fera pas obstinément part des **deux conditions de pleine jouissance de la liberté du travail** et d'explications intelligentes liées à **leur interdépendance**¹¹⁸. Si cela est fait, cette doctrine de la croissance vertueuse sera aussi une contribution au renforcement par l'Europe de son élan fédérateur.

10) Les deux règles de gestion du prélèvement public ont respectivement pour objet les investissements publics et le résultat budgétaire le plus important. L'une et l'autre de ces règles font l'objet des deux sections suivantes.

¹¹⁸ Dans la partie Science économique du présent ouvrage, le chapitre sur le salaire traite de la répartition du revenu total du travail. La clé de cette répartition est l'inégalité des rémunérations du travail. Ne pas le reconnaître, en défendant l'idée doublement fausse que les salaires, comme tous les prix, sont principalement régis par la loi de l'offre et de la demande, est un déni de réalité. L'entente nationale qui réfute ce déni en le remplaçant par le constat que **les hauts salaires réduisent ceux qui leur sont inférieurs**, et que **les bas salaires augmentent ceux qui leurs sont supérieurs**, confirme qu'il existe un partage inévitable et reconnaît objectivement la **nécessité de l'instauration d'un salaire minimum national**.

3. Faire varier le poids des investissements publics en fonction de la conjoncture.

11) Tant en gestion privée que publique, un nouvel investissement augmente l'inventaire des propriétés de l'entité considérée. Une charge, qu'elle soit récurrente ou nouvelle, n'a pas cet effet.

La règle relative aux résultats budgétaires, prescription suivante, concerne **exclusivement** les produits et les charges publics, étant entendu que dans ces dernières sont incluses les dotations périodiques à l'amortissement de l'endettement lui aussi public¹¹⁹.

12) **À l'échelle des économies nationales, la base 100 la plus significative est le total des revenus avant impôts.** Les poids dont il est question ici s'apprécient par rapport à ce total, dont le PIB fait fonction d'une manière approximative.

Les revenus de placements sont la part la plus petite de ce total et ceux du travail la plus grande, dès lors que suffisamment de croissance a eu cet effet, comme l'expose le chapitre La répartition. Mais, si cet effet et une autre répartition — celle du revenu total du travail, exposée dans le chapitre Le salaire —, sont tenus hors de ce que la politique économique et la gestion des finances publiques d'une nation prennent en compte, il devient inévitable que, dans cette nation, prolifèrent des redistributions publiques qui vont à l'encontre de ce qui rend justes et fastes les distributions par les revenus proprement dits¹²⁰.

13) **La dépense publique est constituée de charges et d'investissements.** Seuls les investissements d'une entité, rappelons-le, augmentent les propriétés — le patrimoine — de celle-ci.

Rappelons également que l'amortissement des emprunts publics, à savoir le remboursement du principal et l'acquittement des intérêts, fait partie intégralement des charges publiques. Cet amortissement, postérieur à la souscription de l'emprunt, n'enlève rien à son effet d'éviction immédiate : les emprunts publics font au moment de leur souscription autant en moins de placements dans le financement des investissements

¹¹⁹ La désignation « charge(s) de fonctionnement » a l'inconvénient d'inciter à croire que rien de relatif aux investissements n'est à faire figurer dans les charges. Généralement, la ventilation des charges la plus pertinente est par nature de coût. Dans toutes les gestions, des frais financiers sont toujours susceptibles d'être l'une de ces ventilations — l'un des postes de charge. Mais en matière d'amortissements, l'argumentation de la prescription suivante, sur les résultats budgétaires, rappelle une différence, fort importante quant à la vérité des comptes, entre la gestion d'une entreprise et celle de toute autres entité, collectivité publique et ménage compris.

¹²⁰ Revenus proprement dits donc, par définitions qui en soient vraiment, avant tout transfert et exclusivement par la voie des échanges marchands. Comment la répartition du revenu global est-elle réglée par le système établi au moyen de ces échanges ? Que règlent, pour leur part, les inégalités de rémunération du travail ? Les économistes qui répondent le plus justement à ces questions offrent aux partis et aux personnalités politiques une compétence indispensable à la pertinence de leur doctrine économique. Que le corps électoral reste durablement indifférent à ces réponses et à ce qu'elles impliquent n'est pas crédible. Ce qui rend l'économie de marché systématiquement faste ne peut être repoussé que par ceux qui la jugent vouée à la ruine, quelle que soit la manière de la pratiquer. Pour les autres, qu'ils se posent la question suivante : la science économique doit-elle élucider le partage du revenu global entre ses deux composants et le partage régi par les inégalités de salaire ? N'est-ce pas indispensable afin de ne pas se méprendre sur ce qui fait qu'une économie de marché est bien réglée ? Le gouvernement d'une nation est-il économiquement compétent si sa doctrine est entachée d'une telle méprise ?

privés, avec la baisse de la contribution de ces derniers à la croissance et à la création d'emplois.

14) Tant que la relance permanente par de nouveaux [placements en capital social](#) reste entravée, la priorité en matière de croissance est la levée de ces entraves. Celles-ci persistent tant que la pleine rémunération du [placement en capital](#) n'a pas été instaurée.

Comment procéder à cette instauration est exposé au chapitre suivant, à rebours de la croyance en la viabilité systémique du capitalisme avec le minimum de [capital](#), le maximum d'[autofinancement](#), les [cotisations patronales](#) — cette [fiction](#) qui contribue à crédibiliser la revendication perpétuelle d'une baisse du coût du travail —, l'embrouillamini hautement toxique des produits financiers dérivés, la création monétaire pour repousser à plus tard les assomptions de responsabilité. Bien que les réformes prescrites dans les chapitres à suivre soient curatives, elles n'empêchent cependant pas que, comme avant d'être faites, surviennent des périodes pendant lesquelles le chômage remonte à nouveau.

15) Une augmentation temporaire du poids des investissements publics participe au raccourcissement des périodes de remontée du chômage. Alors, malgré l'épargne mobilisée par le financement de cette augmentation temporaire, la [relance permanente](#) évoquée ci-dessus accélère la décrue du chômage.

Car l'épargne et ses fractions placées en titres d'emprunt et de capital sont élastiques. Elles le sont d'autant plus que les rémunérations et les sécurités de ces placements sont poussées aux niveaux qui les rendent honnêtement attractives, tout en étant faiblement exposées à des pertes. Elles le sont aussi d'autant plus que l'élimination du surpoids des charges publiques a fait disparaître l'anticipation de l'augmentation du poids des impôts.

16) Le basculement dans la décrue du chômage rend possible la baisse conjoncturelle du poids des investissements publics. User de cette possibilité est de bonne politique économique pour la raison suivante.

La prospérité d'un pays atteint son apogée en évitant aussi bien l'atrophie que l'hypertrophie des prestations publiques, considérées globalement et par catégorie de prestation (d'où des arbitrages attestant que gouverner et légiférer n'ont rien d'une sinécure). En période de décrue du chômage, la baisse du poids des investissements publics contribue à éviter l'hypertrophie des prestations de l'État. En période de plein-emploi, la stabilisation de ce même poids participe à l'évitement de leur atrophie.

17) De la fluctuation du poids des investissements publics en fonction de la conjoncture résulte la stabilité structurelle de ce poids. Explicitement assumée et effectivement obtenue, une telle stabilité est un facteur de confiance dans la solidité d'une économie nationale.

En complément de la relance permanente par des [placements directs en nouveau capital social](#), cette stabilité au long cours rend plus supportables les allègements et les refus d'alourdissement des charges publiques, autre contribution majeure à l'évitement de l'hypertrophie des prestations et du prélèvement publics. Cette stabilité doit cependant être assurée à un assez haut niveau pour éliminer les retards les plus préjudiciables et prévenir, par ordre décroissant d'utilité publique, l'accumulation d'autres. L'étatisme et l'individualisme, quand ils sont élevés à la hauteur d'un impératif catégorique, chaussent leurs pieds d'argile d'irréalisme.

18) Vouloir l'oscillation contracyclique du poids des investissements publics est une option fondamentale de politique économique. La classe politique d'une nation est d'autant plus poussée à la faire sienne que l'opinion publique le lui demande.

La cause de l'inaptitude de personnalités politiques à faire émerger dans l'opinion publique de nettes majorités concernant les options techniques majeures de politique économique, n'a rien de mystérieuse. Leurs discours sont trop évasifs et leurs vues trop peu convaincantes tant sur ce qu'est une économie nationale en bon état que sur la dynamique qui la fait telle.

Aucune campagne de communication n'est à même de pallier le manque de concepts clairement définis et de résolutions mal ajustées.

4. Tenir le plus important résultat budgétaire chroniquement excédentaire.

19) **Chroniquement, en la matière : au moins quatre fois, durant sept années consécutives.** L'information budgétaire, au service de l'intérêt général, devant être compréhensible pour tous les électeurs, il s'agit d'utiliser des conventions principales simples à expliquer et impartiales.

Les septennats mobiles (une année de moins et une année de plus au millésime suivant), sans un seul retournement de conjoncture, ne deviendront peut-être jamais les plus fréquents. Cependant, si cela devait arriver, il y aurait lieu d'en tenir compte en remplaçant, par exemple, les septennats par des décennies, les montants des produits budgétaires (recettes fiscales pour l'essentiel) et d'une plus ou moins grande partie des charges budgétaires variant dans des sens et des volumes différents selon la conjoncture. Un allongement — ou un raccourcissement à des quinquennats — ne changerait rien au fait que, pour un résultat comptable économiquement significatif, « chroniquement » ne signifie pas « toujours ». Les [entreprises](#), les familles et les associations privées non commerciales ne doivent pas être constamment déficitaires. La règle dont il est ici question concerne les agrégations d'une catégorie d'organes publics de même nationalité. Ce niveau n'introduit pas une exception. Dans l'énoncé de la règle, « chroniquement excédentaire » ne signifie pas « jamais déficitaire ».

20) Il n'y a pas d'entreprise dans le périmètre budgétairement bien tracé de cette catégorie d'organes publics et leurs agrégations nationales ne sont pas elles-mêmes des entreprises¹²¹. L'assimilation du produit des impôts à des ventes de services fait fi de la distinction entre un [transfert de valeur d'échange marchand](#) — ce qu'est un [impôt](#) ou une [subvention](#) — et les [échanges marchands](#) dont les ventes des entreprises et les revenus proprement dits sont des contreparties¹²².

¹²¹ Dans ce périmètre et selon une typologie du droit public français, il n'y a pas d'Établissement Public Industriel et Commercial (EPIC) mais il y a, outre les instances parlementaires et l'administration tant centrale que territoriale, les Établissements Publics [à Caractère] Administratif (EP[C]A), soit un organigramme du Léviathan au regard duquel sont légers ceux des plus grandes entreprises privées.

¹²² A) Impôts, ventes, dons volontaires et vols ; ces deux autres sortes de transferts n'en ont pas moins en commun d'être comptablement des crédits pour les entités qui en perçoivent le produit, d'où la judicieuse appellation générique de « produits » et la déplorable utilisation de « revenus » au lieu de « produits », qui

Quant à l'affirmation d'une différence radicale du meilleur et du pire économiques pour une nation, à raison de ses finances publiques d'une part, et pour une association privée non commerciale d'autre part, elle est en vérité injustifiable : il y faut au moins une pétition de principe ou un amalgame objectivement irrecevable. En revanche, voir ce que ce meilleur et ce pire ont de radicalement semblable prémunit contre les tentations d'abus de bien public : « ne fais pas à ce bien ce que tu ne désires pas que leurs économes fassent aux associations susdites (les familles en faisant partie) ». Les finances publiques sont bien davantage que des accessoires de la politique élevée à l'art de faire société, dans la paix et la prospérité.

21) L'amortissement d'un emprunt est constitué d'échéances qui, une fois honorées, feront que la totalité des intérêts et du remboursement du principal aura été payée au prêteur. Alors qu'en gestion d'entreprise seuls les intérêts sont des charges, ailleurs le remboursement du principal constitue également une charge, et pas seulement une sortie de trésorerie, pour les raisons résumées ci-après.

Les écritures d'amortissement **d'immobilisation** passées en comptabilité générale n'ont lieu d'être qu'en gestion d'entreprise. Elles sont à la fois des constats de dépréciation et des provisions de renouvellement d'équipement. Elles comportent une augmentation à due concurrence des charges. Elles sont impératives, parce qu'en leur absence, le résultat serait surestimé du montant de la dépréciation, et la provision que cette dernière rend nécessaire ne serait pas constituée¹²³. Ailleurs qu'en gestion d'entreprise, augmenter les charges des amortissements d'immobilisation dégrade la pertinence du compte de résultat ; il est admis que sans un constat en comptabilité générale d'amortissement de cette sorte, rien n'empêche d'en introduire dans des estimations de prix de revient. Les budgets annuels les plus pertinents des familles et des associations caritatives, sportives et confessionnelles, entre autres, comportent deux sous-totaux et la différence entre le premier et le second : A) produits, B) charges, C) excédent ou déficit, selon que la différence entre A et B est positive ou négative. Dans les charges, il y a bien de l'amortissement, mais seulement d'emprunt. **Le plus décisif est cerné, et c'est bien plus clair que de faire comme si l'entité à gérer était une entreprise**. Une entreprise est un organe vendable. Aucun autre organe social en tant que tel ne l'est. Ne pas tenir compte de cette différence engendre un déni de réalité.

22) **En finances publiques aussi, le résultat le plus important est la différence entre les produits et les charges.** Les produits sont, comme partout ailleurs, à l'exclusion de tout emprunt (même sans intérêt). Les charges, comportant l'amortissement d'emprunts, sont à

n'est qu'un confusionnisme anglicisme. B) Tout emploi public rémunéré est marchand, comme tout autre emploi rémunéré. L'abolition effective de l'échange marchand à raison du travail rémunéré est irréalisable. À une prohibition officielle de l'économie de marché succède inévitablement, tôt ou tard, le rétablissement non moins officiel d'une économie de marché. C) L'élimination de la dictature des marchés financiers par des réformes dont celles qui touchent à la gestion générale du prélèvement public participe à la transformation d'une économie de marché en une autre. Mais à quand une politique budgétaire dont l'exposé des motifs ait plus de souffle ? Montrons qu'en cette matière, à la croisée de plusieurs problématiques, il y a de quoi insuffler à la nation une grande ambition, bonne pour elle et les unions dont elle est membre.

¹²³ Que cette provision soit ensuite bien administrée, c'est une autre affaire. Trop d'entreprises ayant dûment amorti leurs immobilisations se trouvent dans l'impossibilité d'autofinancer une part substantielle de leur modernisation.

l'exclusion de tout investissement mais aussi, contrairement à ce qui est de rigueur dans l'entreprise, de tout amortissement d'immobilisation¹²⁴.

Partout une tranche de l'endettement devient du surendettement quand, pour quelque raison que ce soit, l'endettement déjà contracté n'est plus amortissable sans emprunter de nouveau, et ce à une hauteur qui rend de moins en moins évitable un total des charges supérieur à celui des produits. Une part chroniquement croissante des produits absorbée par l'amortissement de la dette est un symptôme de surendettement. C'est pourquoi le résultat budgétaire tel qu'il vient d'être défini est le plus important. Quand il est déficitaire, il alourdit les charges à venir et il rapproche du surendettement (ou bien il l'aggrave). Quand il est excédentaire, il est affectable à l'allégement de la dette publique et, ce faisant, de la charge future que constitue l'amortissement de cette dette. Une famille, ou toute autre association non commerciale, évite mieux le surendettement ou en sort plus facilement si elle y est entrée en connaissant quelle est la différence entre ses produits et ses charges (amortissement de ses emprunts compris), ainsi que la manière dont évolue cette différence en proportion des produits. **Il en va de même de toute nation, à raison de ses finances publiques**, la France étant l'une de celles dont les gouvernants et les hauts fonctionnaires se dispensent de mettre leurs concitoyens face à la réalité que constitue, année après année, le résultat budgétaire et les grands postes de charges publiques en pourcentage des produits — le prélèvement fiscal est de loin leur plus grande part —, et non pas du montage statistique qu'est le PIB, dont la base 100 est aujourd'hui la plus utilisée parce qu'il semble, à tort, ne pas y en avoir de plus appropriée¹²⁵.

23) Il est souhaitable que le sens des expressions « résultat budgétaire », « déficit budgétaire » et « excédent budgétaire », utilisées à propos des finances publiques, devienne univoque. Ne doutons pas qu'il y faudra beaucoup de persévérance, mais mesurons aussi ce qu'implique le renoncement à cette avancée apparemment mineure.

Qui juge vrai un concept dont la définition est le produit d'un effort d'élimination d'erreurs et d'insuffisances d'observation, vise une victoire collective sur ce qui éloigne de cette vérité et de son usage. L'inexistence d'une définition vraie du résultat budgétaire en finances publiques est inconcevable, comme l'est celle d'une définition vraie des revenus entre autres réalités économiques primordiales. À la vérité et à l'efficacité est consubstantiellement lié de l'univoque, là où de l'équivoque en éloigne. Dans nos manuels et nos lois, plusieurs

¹²⁴ En France, la loi organique relative aux lois de finance (LOLF du 1er août 2001) prescrit la publication annuelle de trois résultats au titre de la consolidation du budget général, des budgets annexes et des comptes spéciaux : le « résultat budgétaire », le « résultat en comptabilité générale de l'exercice » et le « résultat en trésorerie présenté dans le tableau de financement ». Le « résultat budgétaire » est le solde des dépenses effectivement décaissées et des recettes effectivement encaissées : comptabilité de caisse seulement, telle qu'un relevé de banque montre en quoi elle consiste. Le « résultat en comptabilité générale » est la différence entre les produits et les charges de l'exercice « au moment du service fait », à raison même de produits qui n'ont pas été recouverts et de charges qui n'ont pas été payées pendant l'exercice. Faire que ce dernier résultat devienne et reste complètement conforme à la définition à laquelle cette note est rattachée, ne fait pas sombrer dans un abîme de complexité administrative.

¹²⁵ Gouvernants et fonctionnaires français, que n'indisposent pas encore les annonces à l'opinion publique des déficits de la Sécurité sociale, sans qu'il soit précisé si ces différences négatives sont entre les entrées et les sorties de trésorerie ou entre les produits et les charges. S'il s'agit des premières, pourquoi les secondes sont-elles passées sous silence ? Pour cacher le fait que la gestion générale de la Sécurité sociale, dont le budget est fort lourd, est gravement défailante ?

définitions du résultat budgétaire en finances publiques, sans verdict sur celle qui est jugée être la plus appropriée, nous rendent plus incompetents et non pas plus intelligents. N'ayons pas la pusillanimité de répugner à dire vrai et à considérer plus important ce à quoi nous tenons, en notre âme et conscience, au risque d'avoir à répudier une croyance mal placée. Au courage politique, il faut le support du courage intellectuel. Les seuls résultats, excédents et déficits budgétaires dont il est ci-après question, sont ceux définis ci-devant (premier paragraphe du point 4).

24) **Les années où il y a déficit budgétaire, le montant des emprunts dépasse celui des investissements.** Certes, par puisement dans une réserve ou vente de biens publics, ce dépassement peut être réduit ou évité, mais ce qui suit s'impose naturellement.

Hors d'un effacement du surendettement (début du second paragraphe du point 4), soit par abandon volontaire ou forcé de créances, soit par de la dépréciation monétaire (inflation généralisée ou nichée, dévaluation), soit par ces deux moyens, pour en arriver à ce que les emprunts ne dépassent pas chroniquement les investissements, il faut que les résultats budgétaires deviennent chroniquement excédentaires. S'ils ne sont que chroniquement équilibrés, ils révèlent trois éminentes faiblesses : ils ne permettent pas de sortir du surendettement résultant du dépassement chronique des emprunts sur les investissements, à cause de résultats budgétaires trop fréquemment et lourdement déficitaires ; ils rendent moins sûrs que s'ils étaient excédentaires les placements directs sur [livret du trésor public](#), placements chroniquement dédiés du fait des résultats budgétaires, eux-mêmes chroniquement excédentaires au financement sans intermédiation bancaire des investissements publics ; ils laissent la classe politique trop en mesure de se montrer prodigue et manipulatrice, aux frais de la collectivité ; trop asservie à l'industrie financière ; pas assez prédisposée à la baisse asymptotique — telle celle de la vitesse d'un train durant une procédure normale de freinage — du poids du prélèvement fiscal (plus à ce sujet en 8).

25) **L'augmentation du PIB plus rapide que celle du stock des dettes publiques ne fait pas sortir du surendettement public.** Certes, ce différentiel d'augmentation allège la proportion de la dette souveraine par rapport au PIB, mais ce n'est pas par un pourcentage que doivent respecter tous les pays pour devenir monétairement vertueux que se constate exactement la sortie du surendettement public d'une nation ou l'évitement de son entrée dans ce surendettement qui, devenu structurel, la condamne à l'acquittement systématique de la totalité des charges publiques par davantage d'emprunts que d'investissements — où sont les bons arguments macroéconomiques et politiques du bienfait du surendettement **structurel** d'une nation à raison de ses finances publiques ?

L'allègement du poids de la dette souveraine par rapport au total des revenus — par approximation, le PIB — contribue moins à la croissance qu'une perspective fiable de sortie du surendettement ou d'évitement de l'entrée en surendettement. Il s'agit là d'un cercle vertueux. Cette perspective rend la population plus assurée de la solidité de l'économie nationale. La marche des affaires s'en trouve plus soutenue, même pendant ses ralentissements conjoncturels. Les consolidations des finances publiques et de la croissance sont plus précoces et plus fortes. Une loi cardinale d'économie politique s'énonce en une phrase : **la contribution du résultat budgétaire à la croissance est au plus haut quand ce résultat est chroniquement excédentaire, moindre quand il est chroniquement équilibré,**

de plus en plus négative quand il est chroniquement de plus en plus déficitaire, toutes choses égales par ailleurs en matière d'investissements publics.

26) **Davantage de baisse des charges publiques que de hausse du prélèvement fiscal freine moins la croissance que l'inverse.** Ce « davantage » donne à espérer une baisse du poids du prélèvement fiscal ; l'inverse donne à craindre une hausse du poids des charges publiques.

Un parti politique et un gouvernement qui ne se prononcent pas sur la trajectoire à long terme du poids du prélèvement fiscal se dérobent à l'un de leurs devoirs d'État. Cette trajectoire se révélera forcément avoir été à la hausse, à la stabilité ou à la baisse. Il n'y a que des résultats budgétaires chroniquement excédentaires qui, sans se livrer à une spéculation hasardeuse et après sortie du surendettement, donnent le moyen d'une baisse asymptotique du poids du prélèvement fiscal – telle, comme déjà indiqué, la baisse de la vitesse pendant le freinage normal d'un train. Lorsque ce moyen a été obtenu grâce à davantage de baisse de charges publiques que de hausse du prélèvement fiscal, un dispositif de **justice politique au long cours** devient plus aisément actionnable : poursuite de **l'ajustement du prélèvement fiscal aux charges publiques jugées, de manière contradictoire, les plus indispensables et les moins corruptrices**. Qui est partisan de cet ajustement ne reste cohérent avec ce choix qu'en étant aussi partisan de résultats budgétaires chroniquement excédentaires, non seulement parce que ces résultats procurent le moyen de cet ajustement, mais aussi parce que l'effort d'obtention de ces résultats inscrit la fiscalité et les charges publiques dans une dynamique qui les orientent vers moins d'actions invasives et d'assistance invalidante. Qui, comme la plupart des écologues et des écologistes, ne veut pas faire entrer dans ses vues normatives cet ajustement et le résultat budgétaire tenu chroniquement excédentaire, ne se fait-il pas, somme toute et généralement à son corps défendant, partisan d'une politique du pire ?

27) **Les charges comportent des subventions octroyées.** Alors que les subventions publiques en participation à des investissements privés sont des charges publiques, les subventions octroyées par une administration publique à une autre administration publique — une mairie par exemple, au moyen d'une participation à un investissement public — ne sont pas des charges mais des investissements **nouveaux**, l'amortissement d'emprunt étant une charge léguée à cause de dépenses **passées** qui, au moment où elles ont été effectuées, ont déjà participé à l'effet situé par la loi cardinale énoncée ci-dessus (point 7, second paragraphe, dernière phrase) et continuent à le faire à raison de cet amortissement.

Moyennant l'alourdissement des charges publiques, l'allègement des cotisations patronales □ comme, plus largement, l'allègement du « coût du travail » (des salaires entiers, en fait) □ est de la subvention publique. Cette dernière fait camper les entrepreneurs, la jugeant faste, dans l'affirmation d'un « oui à l'allègement des charges publiques et à la liberté d'entreprendre, pourvu que les subventions publiques aux entreprises et aux autres employeurs privés soient maintenues » et d'un « non à la reconnaissance que ces subventionnements attisent l'étatisme ». Et tout ça mis dans le paquet des dépenses publiques « sociales » ! Réduire et supprimer des subventions publiques qui ont pour destinataires des entreprises et d'autres employeurs est une bonne politique économique, mais en déliant également les entraves aux placements directs d'épargne en augmentations de capital social ou en s'abstenant de les rétablir. Un autre moyen d'améliorer le résultat

budgétaire est de réduire puis de supprimer des incitations fiscales, en commençant par celles qui provoquent des hausses ou des baisses artificielles de prix. Il convient aussi d'étriller les crédits d'impôt à raison de dons mis en partie à la charge de la collectivité, au lieu de les laisser entièrement privés, ces déductions étant instaurées en s'asseyant sur ce qu'a de particulièrement corrupteur ce type de subventionnement : les associations autorisées à user de cette aide mentent lorsqu'elles nient que la portion déductible de l'impôt de ces dons est une subvention publique. La profusion de fictions fiscales et marchandes crée une société qui fuit la vérité et l'honneur économiques. Plus ce mal gagne, plus de francs ralliements à la réduction des charges publiques et des incitations fiscales les plus corruptrices contribuent à le faire reculer.

28) Deux autres grands moyens d'abaissement et de stabilisation du poids des charges publiques sont, d'une part, l'abolition de la [fiction des cotisations patronales](#) et, d'autre part, des privatisations. Ces moyens, même ajoutés aux deux précédents, ne dispensent en aucune façon des changements d'organigramme ainsi que des modifications de statut et de procédure qui sont sources d'économies.

Les conformismes ambiants détournent de l'abolition de la [fiction des cotisations patronales](#) et de la privatisation. C'est pourquoi nous avons jugé préférable de consacrer à cette abolition la première de nos orientations majeures sur les salaires, puis la dernière orientation aux privatisations.

29) **La priorité à la croissance rend plus tolérable la baisse asymptotique de la masse des charges publiques.** Deux préconisations précédentes concernent cette priorité – priorité dont les raisons d'être les plus décisives sont sociales et environnementales, mais qui, si elle n'est pas administrée avec assez de sagacité, enferme les nations dans le triangle calamiteux de la [sur-financiarisation](#), de la [surconsommation](#) et du sous-emploi.

L'une de ces préconisations est la [règle de l'oscillation contra cyclique du poids des investissements publics](#) autour d'une tendance à la stabilité d'un assez haut niveau pour éliminer les retards les plus préjudiciables et prévenir par ordre décroissant d'utilité publique l'accumulation de nouveaux retards. L'autre préconisation est la [relance permanente par les placements directs en capital social](#). Comment instaurer cette relance doit être rappelé (rappelé car les analyses qui en déclinent la systémique sont exposées dans la partie *Science économique*). La baisse de la masse des charges publiques devient plus tolérable par ceux qu'elle affecte si le sous-emploi est en recul, parce que ce « comment » a été mis en œuvre, comme la baisse du prélèvement fiscal devient elle aussi plus tolérable par ceux qu'elle inquiète à la même condition. Gouvernants et candidats à le devenir prennent un risque quand, connaissant ce « comment », ils le jugent inadéquat parce qu'il dérange les idées fédératrices de leurs soutiens. Alors leurs concurrents, ayant eu vent de ce jugement, font une bonne affaire en le dénonçant avec des arguments mûrement choisis, afin que leur bon sens et leur hauteur de vue fassent mouche dans l'opinion publique. La probabilité de cette survenance est accrue par les enseignants qui expliquent et accréditent le procédé d'activation de la croissance prescrit au chapitre suivant et les deux règles d'encadrement de la politique budgétaire ici exposées. Les éditorialistes qui se prononcent en faveur de ces accréditations, et y reviennent dès que l'actualité leur en donne l'occasion, œuvrent dans le même sens.

30) Ramener les charges publiques et les modalités du prélèvement fiscal à celles qui sont les plus indispensables et les moins corruptrices est largement une affaire de mentalité collective. Les économistes et les politiques ont, à cet égard, une grande responsabilité : après avoir au besoin renoncé à l'imaginaire primat de la demande sur l'offre, qu'ils se prononcent clairement sur les rapports les plus certains et déterminants entre les investissements, la fiscalité, les économies en tout domaine et le meilleur état de l'économie.

Le chemin le plus sûr vers ce meilleur état ne passe pas par les marais du foisonnement fiscal, du laxisme budgétaire, de la surabondance monétaire et des distinctions incomplètement assumées. Depuis 1950, les deux derniers cycles de changement de cap de la mentalité économique semblent bien avoir été trentenaires : aux glorieuses *a posteriori* ont succédé les captieuses, gonflant le surendettement public et la sur-[financiarisation](#) puis déprimant l'emploi. Si, passé 2040, il se révèle que depuis environ 2010 ces gonflements puis cette dépression ont progressivement été stoppés, et le déclin de la [surconsommation](#) solidement amorcé, la reconnaissance suivante n'aura pu qu'y aider considérablement. La règle du résultat budgétaire chroniquement excédentaire et la règle de la variation du poids des investissements publics en fonction de la conjoncture contribuent à établir une politique économique meilleure productrice de prospérité et de qualité de vie qu'auparavant, tout en étant réductrice d'inégalités attentatoires à la cohésion sociale, grâce à ce qui l'oriente sur deux répartitions, dont l'ignorance ou la négation rend économiquement incompetents, aussi bien des dirigeants syndicaux et des hauts fonctionnaires, que des gouvernements et des partis politiques : la [répartition du revenu global](#) maximisant le [revenu total du travail](#) ; la [répartition](#) de ce dernier par la clé des égalités et inégalités de salaires (voir dans la partie *Science économique* [La répartition](#) et [Le salaire](#)). Amender les modalités du prélèvement fiscal et du plafonnement des charges publiques à l'éclairage d'une économie politique qui passe à côté de la réalité de ces répartitions, condamne à des conservations et des modifications inappropriées au plein exercice de la vitalité industrielle du corps social et décevantes pour ceux qui perçoivent qu'il est grand temps de « changer de logiciel ».

[1]

[2]

[3]

[4]

[5] Gouvernants et fonctionnaires français, que n'indisposent pas encore les annonces à l'opinion publique des déficits de la Sécurité sociale, sans qu'il soit précisé si ces différences négatives sont entre les entrées et les sorties de trésorerie ou entre les produits et les charges. S'il s'agit des premières, pourquoi les secondes sont-elles passées sous silence ? Pour cacher le fait que la gestion générale de la Sécurité sociale, dont le budget est fort lourd, est gravement défailante ?

5. Ne plus lier la croissance et la compétitivité à la précarisation de l'emploi et à la baisse du coût du travail.

Nous commettons une faute politique quand nous lions, même subsidiairement, la croissance et la compétitivité [1] de l'économie d'un pays à la précarisation de l'emploi ou à la baisse du coût du travail. Il y a trois raisons, toutes décisives, à cela :

1) La précarisation de l'emploi s'aggrave et se résorbe selon l'évolution de l'état général de l'économie nationale. Or, pour rendre cette évolution favorable, il y a un premier et un deuxième.

Le **premier** est une augmentation du stock de capital social [2] tantôt nettement plus forte que celle du stock des dettes des entreprises, tantôt au moins égale. Tout aussi nécessaire, le **deuxième** est l'application de commun accord et au long cours de deux règles de gestion générale du prélèvement public.

Un poète a prévenu : « L'Art est long et le Temps est court. » [3] Nous affuterons notre stratégie économique en nous concentrant sur ce « premier » et ce « deuxième ». À l'aune du temps long, bien des menées apparaîtront, à coup sûr, comme des poussées de fièvre idéologique ne remédiant pas à leurs causes. Ces dernières décennies, le cap mis sur un maximum de création de valeur pour l'actionnaire et d'incessants emprunts publics pour boucler les fins de mois (ce qui est typique du surendettement) ont, entre autres, été les effets de ces poussées.

Tous les emplois rémunérés sont des échanges marchands, bien qu'ils ne se limitent jamais à n'être que ça. Depuis la nuit des temps, il est qu'apparemment avisé de toujours acheter au moins cher et de vendre au plus cher. Si ce tropisme, désastreux pour l'environnement et dommageable à la qualité de la vie sociale, justifie encore les positions que prennent les syndicats d'entrepreneurs et les groupements d'économistes les plus influents, il est grand temps qu'ils cessent de faire passer pour de la modernité de bon aloi des dérives qui ont fait un retour en force à partir des années 1980 et provoqué une réplique sévère de la grande dépression des années 1930, à peine plus de trois quarts de siècle après.

L'illusion de la compétitivité recouverte par de la baisse du coût du travail, comme par de la dépréciation monétaire, masque le fait qui conduit à l'entretenir. Un précepte de la sagesse marchande prescrit : « Vendre des produits qui ne reviendront pas, à des clients qui reviendront ». Le fait, à ce jour encore masqué, est l'application trop peu capitalisée de ce précepte. Ce trop peu, par les étroitesse de fonds de roulement qui en résultent, rend les échéances souvent si stressantes que la baisse du coût du travail devient une obsession apaisante. Ce n'est pas alors davantage de crédits, surtout à court terme, qui desserre durablement l'étreinte. Il y faut la thérapie systémique du « premier » et du « deuxième ».

2) Les vraies lois économiques de l'emploi et de ses prix restent exclues des doctrines qui font le plus autorité, en notre pays comme ailleurs dans le monde. Notre peu d'empressement à la concentration de nos efforts sur la thérapie du « premier » et du « deuxième » vient beaucoup de là.

La relation principale entre l'état actuel et l'état futur de l'emploi passe par les bénéfices distribués en échange des mises en capital pour le financement permanent des entreprises. Mais les conditions de plein exercice de cette relation [4] sont contraires aux atavismes qui scellent nos préjugés. C'est pourtant quand elles sont entièrement satisfaites que l'augmentation du stock national de capital social entraîne l'augmentation nécessaire du stock d'emplois pérennes.

Quant aux prix de l'emploi, c'est-à-dire aux salaires, toutes sortes de rémunération du travail comprises, ils continuent à faire l'objet de deux mystifications. Leurs inégalités proviendraient de déterminants qui régiraient la formation de tous les prix. En réalité, ces inégalités ont pour spécificité d'être des clés de répartition du revenu total du travail. Par ces clés, le corps social est en mesure de participer au paramétrage de l'économie. La manière la plus juste de gérer collectivement les rémunérations du travail, nation par nation, prend appui sur cette reconnaissance. Toujours plus de redistribution via les finances publiques dédouane des responsabilités, bureaucratise à l'excès, n'élimine pas les inégalités destructrices de cohésion sociale. Assumer la répartition du revenu total du travail par les égalités et inégalités de salaires rend la renonciation à ce toujours plus recevable.

Les salaires, officiellement qualifiés de bruts, d'où résultent les nets après soustraction des cotisations officiellement réputées salariales, seraient les prix du travail. Les additions à ces bruts des cotisations officiellement réputées patronales détermineraient les coûts du travail. Ces coûts seraient comprimés à la base de la pyramide des frais de personnel afin d'améliorer la compétitivité. En vérité, les officialisations dont il vient d'être question sont des jeux de langage mensongers. Le prix et le coût du travail ne font évidemment qu'un : le salaire entier, autrement dit complet, celui qui, après entrée en vigueur du déversement des cotisations patronales dans les cotisations salariales, deviendra le brut. Car en fait, les cotisations patronales sont salariales, entièrement salariales... comme le salaire complet est aussi entièrement patronal !

Oui, réformons le marché du travail, mais d'abord par l'abolition de la [fiction des cotisations patronales](#). Alors ce marché sera enfin régulé par ses véritables prix, devenus plus aisément et exactement comparables. Dans la foulée, ceci va avec cela, réorganisons le financement et la gestion des protections économiques dites sociales, où les employeurs, en tant que tels, usurpent le patronage qu'ils s'y sont taillés et où se brassent des sommes d'argent colossales tout en fournissant une grande quantité d'emplois directs et indirects. Dès l'abolition officielle de la [fiction des cotisations patronales](#), la demande de la baisse du coût du travail apparaîtra au grand jour pour ce qu'elle est : celle d'un délestage en charges publiques d'une partie du prix du travail, au mépris de ce qu'y perdent d'indispensables autorégulations mutualistes. Au mépris également, d'une manière tout aussi pernicieuse, de la difficulté accrue d'établir le plus important résultat budgétaire chroniquement excédentaire, celui dont le « deuxièmement » explique ce qu'il est et pourquoi cet excédent, plus souvent que du déficit, peut et doit aller de pair avec un haut niveau d'investissements publics des explications qui sont autant d'éléments d'instruction civique destinés à mieux éclairer les électeurs sur ce qu'ils ont à juger.

3) Lier la croissance et la compétitivité à la précarisation de l'emploi et à la baisse du coût du travail contrevient à l'émergence d'une volonté collective. Quoi qu'en disent les détracteurs de toute forme d'économie de marché, l'une est la plus appropriée à la

maximisation du revenu total du travail sous contrainte de la suffisance, au regard de l'état de l'emploi notamment, du rendement moyen du placement en capital. [5]

Sur le point crucial de la répartition générale des revenus, il ne restait somme toute à la théorie économique qu'à bien expliquer la maximisation, dont l'entrée en vigueur est devenue manifeste, rétrospectivement, à partir de la première révolution industrielle. C'est maintenant chose faite, grâce à la règle de trois la plus universelle qui régit les échanges marchands. [6] Il est dans la nature du revenu total des placements de pouvoir être suffisant, et dans celle du revenu total du travail de ne jamais l'être. D'une façon certaine, **la maximisation du revenu total du travail se peut et se doit.**

Ce n'est, cependant, qu'à toute une série de conditions que la volonté de cette maximisation est la plus efficace. Les investissements sont au premier rang de ces conditions. Ils démultiplient d'autant plus l'activité économique qu'ils sont financés au mieux. Le meilleur financement des investissements publics se fait au moyen des livrets dûment rémunérés du trésor public, détenus par un grand nombre de particuliers et par des associations non commerciales, ne servant qu'exceptionnellement à compléter les impôts pour payer les charges de l'exercice budgétaire en cours. Le meilleur financement des investissements des entreprises est par émissions de parts de capital social, ce qui n'est attrayant et équitable que si ces parts rapportent du dividende quand il y a du bénéfice.

Le déploiement de ces financements n'a rien d'une sinécure. La flexibilisation du marché du travail, élevée au rang d'une panacée, réduit l'efficacité de l'introduction dans le bien commun de la maximisation du revenu total du travail. Il en va de même du déversement en charge publique d'une partie des salaires complets du secteur privé. Un autre grossissement va dans le même sens, avec les chutes qu'il provoque ou rend plus lourdes : celui de l'industrie bancaire alimentée par les entreprises de tous secteurs d'activité insuffisamment capitalisées, par les surendettements publics massifs et par le dopage monétaire encore plus massif afin d'éviter de la déflation, mais moyennant de l'inflation nichée qui gonfle des bulles spéculatives dont l'un des effets les plus préjudiciables est l'augmentation des prix immobiliers, loyers compris, plus rapide que celle du revenu total du travail.

La stratégie du premièrement et du deuxièmement est grosse de davantage de bienfaits qu'il en apparaît à son premier examen. Des appareils et des corporations n'y verront pas moins, vite et justement, des atteintes à leurs pouvoirs, au point de se dépenser beaucoup afin qu'elle ne soit jamais non seulement appliquée mais même académiquement étudiée.

4) En attelant mieux nos idées économiques à nos aspirations civiques et inversement, nous œuvrons obstinément. « Pour soulever un poids si lourd, / Sisyphe, il faudrait ton courage ! / Bien qu'on ait du cœur à l'ouvrage, / L'Art est long et le Temps est court ». [7] En attelant mieux nos idées, nous œuvrons tant à l'essor de notre prospérité qu'à la pacification du monde par la victoire de la coalition des nations démocratiques. Pour cet accomplissement herculéen, cette coalition devra, de haute lutte tant en son sein qu'avec ses adversaires, satisfaire les aspirations des peuples qui la constituent pour enfin parvenir à extirper les monnaies des arsenaux d'armes offensives et défensives, ce qu'elles sont depuis Crésus au moins.

Tout esprit voit la nécessité de cette conquête, après avoir assez profondément et indépendamment réfléchi aux conditions durables du commerce international équitable, de

l'assainissement de l'environnement prescrit par les écologues et de plus en plus nécessaire, de la paix entre les nations et à l'intérieur de chacune. *Si vis pacem, para bellum*, « si tu veux la paix, prépare la guerre ». Préparons et faisons la guerre sur tous les fronts où il nous faut lutter de façon cohérente pour éviter les victoires à la Pyrrhus, telles celles de la finance à base de titrisations, dérivés, cotations en continu, surendettements publics et dopages monétaires. Faisons la richesse moins arrogante et la pauvreté moins frustrante. Hissons-nous les uns les autres à l'approbation de la stratégie économique et géopolitique du « premièrement » et du « deuxièmement », afin que des gouvernements qui la mettent continuellement en œuvre deviennent moins improbables.

[1] [Compétitivité] Appelons T le total mondial des exportations, P la part de ce total en provenance du territoire national. **La compétitivité de l'économie nationale** a augmenté, est restée stable ou a baissé selon que la part relative P/T a augmenté, est restée stable ou a baissé. La **compétitivité d'une entreprise** se définit semblablement, avec le total T du marché sur lequel l'entreprise vend et la part P de ce marché que les ventes de l'entreprise constituent.

[2] Si, dans une déclaration fiscale, se trouve la mention « Acquisition de parts de capital social », ce dont il s'agit sera généralement jugé clair. Seules les sociétés commerciales et civiles (immobilières, foncières, professionnelles) ont un capital social. **Tout placement en bourse n'est pas toujours en capital social**, notamment du fait des obligations cotées, et **tout placement en capital social n'est pas forcément en bourse non plus qu'en actions négociables**. La distinction entre parts de capital social, ou actions, selon qu'elles sont négociables ou restituables, reste à vulgariser et mieux exploiter bien qu'elle soit largement pratiquée (société anonyme ou à responsabilité limitée *versus* société coopérative à capital variable, notamment). La distinction entre capital et quasi-capital est encore moins connue, bien que fort importante.

[3] Baudelaire, dernier vers de la première strophe du onzième poème des *Fleurs du mal*, *Le Guignon* — autrement dit la guigne, la malchance, la poisse.

[4] Rétroaction EPCE : Emploi -> Profit -> Capital -> Emploi.

[5] Tant que le sous-emploi structurel progresse, élévation de plus en plus prononcée du rendement moyen du placement en capital ; dès que le plein-emploi structurel se rapproche, baisse asymptotique de ce même rendement. Dans une nation où cet ajustement est entravé, **non seulement tout n'a pas été fait pour l'emploi mais aussi le principal n'a pas été fait**. Quand en jargon technocratique l'expression « traitement social du chômage » veut en fait dire « traitement économique maladroit du chômage », c'est bien vu. Le chômage est une réalité économique faisant partie des autres de même sorte, toutes constitutives du sous-ensemble économique des réalités sociales.

[6] Équation RPP' : toute rentabilité R est égale à une productivité P fois une profitabilité P', tant R que P et P' ayant par définition deux à deux un élément commun. La science des prix auxquels les entreprises vendent établit l'universalité de cette équation, ce qui résout un problème de répartition de coûts longtemps catalogué sans solution objective.

[7] Baudelaire, *Le Guignon*, première strophe

Assainir le marché du capital

Tant que l'éviction du [capitalisme de rendement](#) par le [capitalisme de plus-value](#) n'aura pas pris fin, quatre actions d'assainissement du marché du capital resteront en attente d'exécution :

- 1) Instaurer trois publicités et deux séries d'analyse statistique sur la rentabilité et le financement des entreprises.
- 2) Réduire le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices distribués jusqu'à rendre ce taux nul.
- 3) Établir des plafonds de quasi-capital puis les abaisser progressivement.
- 4) Désagréger et prévenir les concentrations qui font obstacle à l'égalisation des rentabilités de même appartenance.

L'utilité sociale et la solidité systémique du marché du capital ne pourront être portés à leur plus haut niveau que par deux progrès d'organisation générale de ce marché. L'un consiste à rendre normal l'échange du placement en capital social contre tout ce qui reste de bénéfice après l'intéressement des salariés : échange actionnarial complet, autrement dit plein échange actionnarial. L'autre tire parti de la baisse des coûts de capture, de traitement et de diffusion de données pour rendre plus fréquente la détention d'actions nominatives par les particuliers et les associations privées à but non commercial.

La lutte contre le chômage qui ne prend pas appui sur des mesures d'assainissement du marché du capital fait comme si le [capitalisme de plus-value](#) pouvait être un aussi bon employeur que le [capitalisme de rendement](#). Cela ne se peut pas pour bien des raisons, qui ne sont pas toutes strictement techniques. L'un et l'autre de ces capitalismes configurent différemment les mentalités dominantes, tant en matière entrepreneuriale et patrimoniale que salariale et fiscale, notamment.

6. Instaurer trois publicités et deux séries d'analyse statistique sur la rentabilité et le financement des entreprises.

- 1) **Faire de la VEPA, [valeur exploitée par action](#), une obligation de publicité.** Cette valeur est le quotient de la division du [capital social, réserves et report à nouveau compris](#), par le nombre de [parts sociales](#), autrement dit par le nombre d'actions¹²⁶.

Françoise et François achètent des [actions négociables](#) de la société S. Ces parts ont été détenues, depuis leur émission, par au moins un précédent actionnaire. Le prix d'achat est de 70 € par action. Combien de ces 70 € sont exploités par la société S ? Peut-être d'assez à très nettement moins ou plus que la VEPA.

Le concept de [capital exploité](#) vaut tant pour les [actions négociables](#) que pour les [actions restituables](#), coopératives comprises. Pour les actions cotées en bourse, la VEPA participe à l'assainissement du marché en constituant la base de calcul du [rendement](#) de leurs

¹²⁶ Il reste encore idéologiquement tabou de dire que certaines parts de capital social sont des actions. Passons outre.

détentions, ce rendement devenant alors exactement **comparable** avec celui des actions négociables non cotées comme avec celui des actions restituables¹²⁷.

- 2) **Faire du TADD, taux annuel de dividende, le pendant du TAEG, taux annuel effectif global d'un crédit**. Comme la base 100 du TAEG est le principal du prêt, la base 100 du TADD est la VEPA (voir ci-dessus).

Le TAEG, institué par une directive européenne, figure désormais sur les publicités et offres préalables de crédit. Les dividendes resteront annoncés et servis sans indication d'un taux de rentabilité, tant que la publicité du TADD n'aura pas été, elle aussi, rendue obligatoire. La comparabilité des offres de crédit importe, d'où le TAEG. La comparabilité des rentabilités des placements en capital social importe tout autant, afin de pourvoir notamment à la coexistence et au concours de ces placements, selon qu'ils sont en actions négociables ouvrant droit à la réalisation d'une plus-value en cas de cession, ou bien en actions restituables n'ouvrant pas ce droit, mais elles aussi susceptibles d'être protégées contre l'érosion monétaire, au moyen de la distribution gratuite de parts sociales suite à une réévaluation de bilan.

- 3) **Faire du NTDC, nouveau taux de capitalisation, une publicité à laquelle toute société commerciale ou civile**¹²⁸ **doit procéder**. Les bilans d'ouverture d'exercice synthétisent les situations financières des entreprises à ces dates.

D'ouverture d'exercice en ouverture d'exercice, la situation financière d'une entreprise est nouvelle, même si elle est sans grand changement par rapport au précédent début d'exercice. Dans ce qui caractérise cette situation, il y a notamment le rapport entre la situation nette, autrement dit le haut de bilan côté passif, et le total du passif, somme de la situation nette et de toutes les dettes¹²⁹. **C'est ce rapport que nous appelons taux de capitalisation**.

Aucune valeur absolue n'est significative de la structure du financement d'une entreprise. C'est pourquoi la publicité du montant du capital social n'est pas significative. Elle le devient bien davantage, pour les créanciers et tous les autres fournisseurs dont les actionnaires et les salariés, quand elle est accompagnée de la publicité du nouveau taux de capitalisation.

- 4) **Les TADD se prêtent à leur analyse statistique**. N'entrons pas ici dans la spécification d'une telle analyse mais notons que deux de ses résultats peuvent et doivent être 1) ce qui est appelé, au chapitre 10 des propositions premières de science économique, le Taux Moyen National de Profit, TMNP, 2) son évolution dans le temps, corrélée à la variation du taux de chômage.

Ces deux résultats, et d'autres totalement ou partiellement de même source, font partie de ce qu'une bonne politique économique ordonne de rendre ou de continuer à rendre public, en veillant à ce que les médias répercutent cette information, tant qu'elle est jugée

¹²⁷ Ce rendement, en l'occurrence une rentabilité, est distinct de toute plus-value ou moins-value. La rentabilité d'un loyer pour le loueur d'un bien immobilier ou mobilier est distincte de l'éventuelle plus-value ou moins-value que procure la vente du bien, laquelle vente mettra fin à ce gain — à cette rente au sens premier du mot.

¹²⁸ Sociétés civiles immobilières, agricoles, professionnelles, notamment en droit français des sociétés.

¹²⁹ Dont les dettes par émission d'obligations.

trop spécialisée pour être portée à la connaissance du grand public. S'en abstenir est systématiquement fautif. Cette abstention signifie, en effet, l'absence de volonté de faire jouer au plus important taux de profit, le [TADD](#), son plein rôle de : 1) stimulateur et orienteur des [placements d'épargne en capital social](#) ; 2) de régulateur des prix auxquels les entreprises vendent, ces prix n'étant des actes de [justice commutative](#) que lorsqu'ils ont pour effet de [réduire constamment les rentabilités de même appartenance](#)¹³⁰. L'entrepreneuriat, quand il déconseille l'activation de ces stimulations, orientations et régulations, ne tient compte que de ses intérêts et habitudes. L'intérêt général commande d'autant plus de passer outre que, ce faisant, la marche générale des affaires en vient à être mieux assurée et le niveau de chômage structurel plus bas.

- 5) Les [NTDC](#) se prêtent à leur analyse statistique. N'entrons pas ici dans la spécification d'une telle analyse, mais notons que deux de ses résultats peuvent et doivent être : 1) ce qui est appelé, au [chapitre 10](#) des propositions premières de science économique, le [Taux Moyen National de Capitalisation, TMNC](#), 2) son évolution dans le temps, elle aussi corrélée à la variation du taux de chômage.

Ces macro-résultats font également partie de ce qu'une bonne politique économique ordonne de rendre ou de continuer à rendre public, en veillant à ce que les médias répercutent cette information, tant qu'elle est jugée trop spécialisée pour être portée à la connaissance du grand public. Là aussi, ne pas faire usage de ce moyen de politique économique est systématiquement fautif. Une élévation du [stock national de capital social](#) plus faible que celle de l'endettement des entreprises est non seulement financièrement dangereuse, mais aussi défavorable à l'élévation du stock d'emplois durables. Les syndicats de salariés sont davantage au service de leurs adhérents que de leurs éventuels partis pris idéologiques quand ils poussent à l'élévation du [taux moyen national de capitalisation](#), avec d'autant moins d'aversion pour la hausse de la masse des [dividendes](#) que la masse des frais financiers des entreprises s'en trouvera réduite et la masse des [salaires](#), d'abord non pénalisée, augmentera encore plus vite que celle des revenus de placement¹³¹.

7. Réduire le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices distribués jusqu'à rendre ce taux nul.

- 6) C'est de [dividende](#) dont il est ici d'abord question, non pas de [plus-value](#). Un économiste, expert en finance moderne, chercheur et professeur d'université, a publiquement déclaré au début des années 2010¹³² :

« Deuxième raison, c'est que depuis plus de quinze ans maintenant, sur les marchés financiers, il y a cette espèce de diktat qui voudrait qu'une entreprise qui ne rapporterait pas 15 % de rendement sur actions par an serait une entreprise qui ne vaut pas grand-chose. Lorsque vous avez des liquidités monétaires qui circulent sur la

¹³⁰ Dans la partie Science économique, le [chapitre 11, Les prix](#), établit la normalité de cette réduction permanente en économie de marché, participant ainsi à la démonstration que cette économie est, à certaines conditions, un instrument très perfectionné de justice commutative.

¹³¹ [Chapitre 8, La répartition](#)

¹³² Cet économiste est Français ; l'intervention dont est extrait le paragraphe reproduit sans aucune altération ou omission, a été prononcée en français.

planète, pourquoi voudriez-vous qu'elles aillent s'investir dans l'économie réelle, chez nous, dans nos PME par exemple, alors que sur les marchés financiers, elles ont des rendements de 15 % par an ?? En fait, si l'on regarde de plus près, les rendements sont même beaucoup plus importants : il y a ce que l'on appelle l'effet de levier, c'est à-dire ce que vous pouvez gagner avec un apport en capital faible et en empruntant de l'argent. L'effet de levier est encore bien supérieur à 15 %. Vous avez des effets de levier de 100, 150 % : c'est énorme ! »

Ne pas s'y laisser prendre s'impose. Le rendement d'un placement est une chose, le financement de ce placement et la plus-value ou moins-value à la liquidation du même placement en sont deux autres.

Certes, le mixage de ces trois choses rapporte énormément, le cas échéant. Il n'empêche que ce mixage n'autorise en aucune façon à proférer des contrevérités. Quels sont les portefeuilles d'actions qui ont rapporté ces dix dernières années un dividende moyen de 15 % l'an ? Quels sont également ceux qui, sur la même période, ont procuré un dividende moyen de 6 à 9 % l'an ? Le diktat des 15 % et davantage a des motifs on ne peut plus manifestes. Par rapport au capital social et par an, un excédent brut d'exploitation de 15 % ou plus du capital social et une distribution de dividendes de 3 à 5 % laissent une marge qui permet au top management d'obtenir du conseil d'administration de très hautes rémunérations. De plus, ceci aide cela, la dissolution des parts relatives de propriété est plus facile à éviter ou à limiter au moyen de l'autofinancement par les bénéfices non distribués. Cela fait deux contraventions à la normalité économique, dissimulées par l'ingénierie financière au service de l'extension du capitalisme de plus-value par l'éradication du capitalisme de rendement¹³³. [2]

¹³³ L'extension du capitalisme de plus-value au détriment du capitalisme de rendement a égaré Pierre Manent quand, autour de l'an 2000, il a invité ses étudiants de l'Institut d'études politiques de Paris à se rappeler « comment l'accroissement prodigieux de la capitalisation boursière semblait ces dernières années en voie de reconstituer cette classe des rentiers que les progrès de l'industrie et de la démocratie paraissaient avoir condamnée » (*Cours familier de philosophie politique*, Gallimard collection Tel, p. 69). Ce fut une contribution au colportage de l'amalgame de la rente à la plus-value. L'accroissement de la capitalisation boursière est produit, et en retour produit, de la spéculation destructrice de bien commun. Cette spéculation, surajoutée par des fonds de pension à la spéculation dont la contribution sociale est positive (en tendant simultanément à avoir un rendement de père de famille et de veuve de Carpentras), procure de la rente à des gens arrivés au terme de l'exercice à plein temps d'une activité professionnelle. La croyance que « les progrès de l'industrie et de la démocratie » ont pour effet d'éradiquer la « classe des rentiers » appartient entièrement à la pseudoscience économique, pour trois raisons :

I/ L'économie politique ne peut être objective que moyennant le remplacement de la distinction de classes sociales par celle de rôles, le même individu, et à plus forte raison le même ménage, assurant plusieurs rôles que l'impartialité n'autorise pas à désirer que l'un soit sacrifié au bénéfice de l'autre (par exemple, un salaire et actionnaire ne doit pas normalement percevoir pour chacun de ces titres des rémunérations qui se compensent, non plus qu'à voir ses prérogatives réduites ou augmentées dans l'un de ces rôles à cause de l'autre rôle).

II/ Chacun de ces rôles est un moyen d'exercice de la démocratie économique.

III/ Dans toutes les catégories socioprofessionnelles, des patrimoines trop faiblement constitués de placements en parts de capital social qui rapportent des dividendes, à savoir de la rente proprement dite, desservent « les progrès de l'industrie et de la démocratie ». La démocratie, au moyen de deux faits :

le choix de tel placement plutôt que de tel autre est le pendant économique de la voix exprimée dans les élections au suffrage universel ;

- 7) **Soit E une entreprise constituée en société.** Dans ce qui suit, ce qui vaut pour E vaut pour toutes les entreprises constituées en société, y compris pour celles dont le [capital social](#) est entièrement constitué d'[actions restituables](#) (coopératives comprises, donc).

Le [TADD](#), taux annuel de dividende tel que [ci-dessus défini](#), n'est que l'une des deux valeurs relatives les plus importantes en matière de distribution de bénéfices aux détenteurs de [parts de capital social](#). L'autre est la part du bénéfice distribué par rapport au bénéfice total.

Disons de cette part qu'elle est le TIDD, [taux interne de dividende](#) : bénéfice distribué aux détenteurs de parts de capital social par rapport au bénéfice total.

- 8) **Ces deux taux sont d'autant plus calamiteux qu'ils s'approchent de zéro.** Or le contraire est souvent soutenu aujourd'hui quand E est une société par [actions négociables](#) et que les perspectives de [plus-value](#) de cession de ces actions sont positives.

Il y a beaucoup d'objections à la préférence pour le [capitalisme de plus-value](#) au détriment du [capitalisme de rendement](#). Mettons-en ici deux en avant : le [capitalisme de plus-value](#) ne peut pas être universel ; les technostuctures qui jouent la carte de la [plus-value](#) au détriment du [rendement](#) privilégient leurs intérêts en couvrant d'un voile pseudo rationnel un mode économiquement immature de gestion d'entreprise.

- 9) **La raison principale pour laquelle le [capitalisme de plus-value](#) ne peut pas être universel est expérimentalement établie.** Avec l'extension de ce capitalisme vient l'alternative compensatrice du secteur, gauchement appelé en France, de « l'économie sociale et solidaire ».

Ce n'est pas pour autant que prévaut spontanément, dans ce secteur, la reconnaissance que les [dividendes](#) sont des contreparties, équitables dans leur principe, du [placement d'épargne en parts de capital social](#). De même, ce n'est pas spontanément que la restitution dans de brefs délais aux sociétaires qui le demandent d'une partie ou de la totalité de leur mise de fonds est assumée. En outre, l'épargne ainsi placée n'est éthiquement gérée qu'en comportant une protection au moins partielle contre l'érosion monétaire par des distributions d'[actions gratuites](#) aux sociétaires.

- 10) **L'[autofinancement](#) par [bénéfices non distribués](#) est dans son principe économiquement immature.** Pour n'importe quelle entreprise E constituée en société, il est de fait ou statutairement admis que ses dirigeants ont ou n'ont pas à forcer la main des apporteurs en capital social.

L'autofinancement par [bénéfices non distribués](#) force la main des apporteurs de [capital social](#) en leur tenant implicitement ce propos : « Si après cette distribution, rien ne reste dans le pot commun, il faudra émettre de nouvelles parts de capital social afin de pourvoir au développement de l'entreprise et à ses inévitables reconversions, plus ou moins complètes ». En conséquence de cette ligne de conduite, les actionnaires actuels et potentiels perçoivent moins concrètement la rentabilité de ce placement. Or l'argent non

aux placements en parts de capital social sont attachés des droits de vote, droits dont il est tout à fait logique que, même en milieu coopératif où le nombre de parts par sociétaire est statutairement plafonné, l'un possède n fois plus de parts qu'un autre a n fois plus de voix que cet autre.

distribué appartient aux actionnaires qui, s'ils en touchent toute la part leur revenant, sont dans l'ensemble plus disposés à remettre au pot.

- 11) Le prix moyen effectif, année après année, du [placement en capital social](#) est le [taux annuel de dividende](#), et non pas une abstraction statistique. Or voici qu'aujourd'hui, encore plus qu'auparavant, il reste très couramment admis que ce prix soit arbitrairement minoré par les conseils d'administration.

Comme dans le réel économique, il existe des [salaires entiers](#) — somme du traitement net et de toutes les cotisations dont chaque salaire est l'assiette, cotisations artificiellement dites patronales comprises —, ainsi que des [dividendes entiers](#). Tenir à l'arrière-plan les [salaires entiers](#) entrave une régulation économiquement logique. Parallèlement, tenir à l'arrière-plan les dividendes entiers entrave la régulation des [stocks nationaux de capital social](#) afin de les porter aux niveaux requis par le plein-emploi ([chapitre 7 – L'emploi](#)).

- 12) Tant que les [dividendes entiers](#) ne seront pas plus usuels que les dividendes arbitrairement minorés, relever les taux de bénéfices distribués aux placeurs en capital n'exigera pas une hausse générale des marges des entreprises. Ce relèvement-là n'exigera donc pas une pression à la baisse sur le niveau général des salaires réels (pouvoir d'achat), au contraire de ce que fait inévitablement le sous-emploi structurel croissant.

En revanche, on ne voit pas comment ce relèvement pourrait se produire, dans bien des pays, principalement par empirisme. Les distinctions généralistes entre [capitalisme de plus-value](#) et [capitalisme de rendement](#), dividendes partiels et dividendes entiers, échanges pléniers et échanges arbitraires¹³⁴, sont des points de repère d'action. Sans eux, c'est comme faire la morale à un moteur qui fonctionne mal qu'on essaye de rendre l'économie plus normale.

- 13) **Qu'entraîne une baisse du taux d'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices ?** L'une des conséquences les moins négligeables est la réduction d'une rentrée fiscale.

Dans une économie nationale en bon état, les recettes fiscales couvrent la totalité des charges publiques, amortissements de la dette compris¹³⁵. Jusqu'à ce que le vrai résultat budgétaire, différence entre les recettes et les charges publiques, soit de nouveau structurellement excédentaire, la réduction d'une rentrée fiscale est en règle générale à compenser par l'augmentation d'une autre. Une politique budgétaire qui n'a pas pour but [l'excédent chronique des recettes sur les charges](#) dans l'ensemble du secteur public non

¹³⁴ Arbitraires sur le marché du travail par les cotisations patronales, arbitraires sur le marché du capital pour autofinancement par [bénéfices non distribués](#), arbitraires sur les marchés où les entreprises font leurs ventes et leurs marges par moult procédés de promotion commerciale (dont les cadeaux, qui n'en sont pas) et de plus en plus jusqu'à présent partout avec des prix de moins en moins comparables. Davantage de vraie concurrence, exclusivement dans un contexte de mondialisation, est très douteux, surtout en régime de taux de change volatils et de priorité donnée à la [plus-value](#) sur le [rendement](#).

¹³⁵ Ces amortissements sont les intérêts à payer aux prêteurs augmentés des remboursements de principal emprunté. Quand les recettes fiscales couvrent la totalité des charges publiques, amortissements de la dette y compris, le nouvel endettement public ne sert plus qu'au financement des investissements publics. En matière de finances publiques, comme dans la gestion d'une association privée, quel que soit son but, la compression des charges ne passe pas nécessairement par la diminution des investissements. En théorie et en pratique, la distinction entre charges et investissements est aussi fondamentale que celle, plus large, entre flux et stocks. Un élu qui dit « Il faut que nous réduisions les dépenses publiques, donc que nous en passions, pour un temps, par de moindres investissements publics » tient un propos fallacieux.

marchand infantilise les citoyens, car tout compte fait, à long terme, davantage de prospérité pour tout un chacun dépend de l'atteinte de ce but¹³⁶.

- 14) Tant que les entreprises sont assujetties au paiement d'un impôt sur leurs bénéfices, est-il judicieux que ce soit au même taux selon qu'il s'agit des bénéfices distribués ou non distribués ? Inciter à la distribution du moins possible des bénéfices des entreprises, ou au contraire du plus possible, est un choix essentiel de politique économique, à cause des régulations et des stimulations qui s'en trouve entravées ou libérées.

Les tenants du « moins possible » sont souvent partisans d'une imposition payée par les entreprises sur leurs bénéfices à un taux **majoré** pour le bénéfice **distribué** et **minoré** pour le bénéfice **non distribué**. Les tenants du « plus possible » font le choix inverse d'un taux **minoré pour la tranche distribuée**, et **majoré pour la tranche non distribuée**. Aujourd'hui, parmi ceux qui se prononcent clairement en faveur de l'une ou l'autre de ces options, les tenants du moins possible de bénéfice distribué sont de loin les **plus** nombreux, bien que pour des motifs divergents.

- 15) **Quels sont les arguments des tenants du moins possible de bénéfices distribués aux actionnaires ?** Les bénéfices non distribués aux actionnaires sont une source d'autofinancement s'ajoutant aux amortissements d'actifs et aux abondements de provisions obligatoires ou exceptionnelles.

Parmi les tenants du moins possible de bénéfices distribués, les uns le font surtout parce qu'il leur paraît que c'est socialement juste : selon eux, « l'enrichissement en dormant » est plus à contrarier qu'à favoriser, les bénéfices des entreprises ne devenant à leurs yeux moralement positifs que s'ils participent le plus vite possible au financement d'investissements et de créations d'emploi. Pour d'autres, l'option du plus possible d'autofinancement par les bénéfices non distribués s'impose parce qu'il est dans la logique de la maximisation de la plus-value tout en réduisant, ou en évitant, la dilution des parts relatives de copropriété des sociétés non coopératives¹³⁷. S'ajoute à cela que l'autofinancement par les bénéfices non distribués ouvre une large fenêtre à la bonification des plus hautes rémunérations de l'encadrement dirigeant : « Grâce à nous, l'excédent brut

¹³⁶ Atteindre ce but en focalisant l'action publique sur la majorité la moins fortunée pour ce qui est du « davantage de prospérité » ? Et, ou d'abord, en renforçant les secours publics aux plus démunis ? Le resserrement de la fourchette entre les plus hauts et les plus bas salaires nets d'impôt sur le revenu, ainsi qu'entre les plus hautes et les plus basses retraites par répartition également nettes d'impôt sur le revenu, ne ressort pas de ce qu'il incombe à une politique budgétaire de produire. L'élévation plus rapide de la prospérité de la majorité la moins fortunée que celle de la minorité la plus fortunée s'obtient mieux en sériant les responsabilités naturelles des différents rôles économiques qu'en croyant ou laissant croire qu'il suffit de prendre aux plus fortunés pour le redistribuer aux moins fortunés. Or cette croyance, réelle ou feinte, joue un grand rôle dans l'accréditation par l'opinion publique du principe même du paiement par les entreprises d'un impôt sur leurs bénéfices. Cet assujettissement n'en est pas moins contreproductif, alors qu'il est à distinguer du prélèvement fiscal entre les mains des titulaires de revenus de la propriété, faute de quoi trop peu d'efforts sont faits pour sérier les rôles économiques — ceux des entreprises comme ceux des particuliers et d'associations privées non commerciales qui 8placent en capital des entreprises sont notamment différents. L'accréditation par l'opinion publique du principe même du paiement par les entreprises d'un impôt sur leurs bénéfices reculera quand il sera devenu courant d'expliquer pourquoi cette pratique nuit au plein-emploi, n'accroissant que de façon illusoire les fonds publics allouables aux secours des plus démunis et à d'autres œuvres d'enrichissement collectif.

¹³⁷ La fraction du capital social fournie par un seul sociétaire à une coopérative est statutairement plafonnée, généralement sous la forme d'un nombre maximum de parts par sociétaire.

d'exploitation après dotations aux amortissements d'actifs est monté (va monter) à 15 % du capital social, ce qui, compte tenu de dividendes à hauteur de 3 à 5 % de la même base, dégage un résultat après impôt du double au moins, résultat sur lequel une part substantielle nous revient »... cqfd ! — cette argumentation est également utilisable quand la société est coopérative.

- 16) **Quels sont les arguments des tenants du plus possible de bénéfices distribués aux actionnaires ?** Ce sont les considérations qui conduisent à la préférence pour le capitalisme de rendement, par distinction d'avec la priorité donnée à la plus-value, inévitablement créditiste afin d'alimenter notamment les développements et les acquisitions d'entreprises par effet de levier¹³⁸.

Tous les économistes s'accordent justement à considérer que les salaires et les taux d'intérêt sont des prix. En revanche, encore peu nombreux sont ceux qui voient également un prix dans un taux de dividendes — ce taux, par rapport au capital social dont les dividendes rémunèrent la fourniture et procurent en échange son rendement effectif. Ne pas reconnaître ce qui est pourtant on ne peut plus factuel, évite de constater une anomalie très lourde de conséquences : le prix du placement en capital social est aujourd'hui administré, forcé ; il n'est pas aussi fluctuant que doivent l'être les impulsions en entrée et en sortie d'un régulateur systémique ; il fait un prétendu capitalisme dont les taux directeurs sont d'intérêt et non pas de profit, ce qui en soi est contradictoire¹³⁹. Car les conseils d'administration s'entendent tacitement pour maintenir les dividendes à des niveaux et selon des lissages cohérents avec la théorisation qu'ils accréditent. Or dans cette théorisation, il y a le plus possible de gain dès lors qu'il passe à portée de main, en conséquence de quoi il n'y a pas le profit ramené à son statut de terme d'un échange marchand et alimentant les régulations EPCE et RPP' du générateur de richesse économique.

- 17) **À quelles conditions les actions d'épargner et de placer sont-elles des prérogatives que la société civile exerce librement ?** N'apportons ici que la réponse fiscale, non sans toutefois d'abord noter que : 1) tout montant d'épargne placée participe au moins autant au soutien de l'activité économique que le même montant alloué par son propriétaire à un achat d'un produit de consommation ou d'équipement ; 2) l'exercice par les particuliers et les fondations (entre autres associations à but non commercial) de leurs prérogatives d'épargnants et de placeurs relève d'une liberté d'autant plus manipulée par la puissance publique que le législateur a cru bon d'instaurer des bonifications et des pénalisations fiscales qui, outre leurs coûts de gestion, déforment inégalement ce que ces placements rapportent *in fine*,

¹³⁸ Un leveraged buyout, LBO, consiste à financer une large fraction du rachat d'une entreprise par de l'endettement bancaire ou obligataire. Les intérêts et les remboursements du principal de cet endettement sont alors ponctionnés sur la trésorerie de l'entreprise rachetée. Avec les nombreux équivalents à des fins boursières et les surendettements publics, la survenance de crises financières engendrant des crises économiques est rendue inéluctable. Ce sont ces crises qui régulent le libéralisme créditiste, mais moyennant des dégâts sociaux.

¹³⁹ Il n'y a vraiment capitalisme que lorsque la fraction des ressources financières des entreprises (de leurs passifs, donc) constituée par des mises en capital est généralement supérieure à celle du crédit sous toutes ses formes (obligations comprises). Or la contrepartie logique de ces mises est la distribution de profits alors que la rémunération du service du crédit est assurée par l'acquittement d'intérêts. En vrai capitalisme, le grand taux directeur est normalement de profit et non pas d'intérêt. En créditisme, c'est le contraire.

contribuant de la sorte à rendre encore plus arbitraire le prix dont le précédent paragraphe fait état.

Quand le barème d'imposition des revenus est le même selon que ces revenus sont du travail ou de placement, des considérations fiscales interviennent d'autant moins dans les décisions de placement prises par les particuliers et les associations privées non commerciales que le barème en vigueur n'est plus qu'un seul taux (*flat tax*). Réduire le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices, et à plus forte raison en arriver à supprimer cet impôt, est compensable par davantage de recette fiscale provenant de l'impôt sur les [revenus de placement](#).

- 18) En réalité, l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices n'est pas durablement à la charge des entreprises. En effet, si cet impôt est par exemple du tiers ou du quart des bénéfices, que se passe-t-il ?

Les objectifs de bénéfice après acquittement de cet impôt sont couplés à leurs équivalents avant acquittement, ces derniers étant plus élevés du tiers ou du quart que les objectifs nets d'impôt. Les marges plus en amont de l'atteinte de cet objectif (donc, les coûts et les prix de vente) sont calibrées de telle façon qu'elles permettent d'atteindre cet objectif. Au final, et d'autant plus rapidement que l'entreprise est bien gérée, tout se passe comme si les entreprises refacturaient à leur clientèle tous les impôts auxquels elles sont assujetties. Les entreprises n'étant pas à vrai dire des sujets fiscaux, les exempter du paiement d'un impôt sur leurs bénéfices ne fait qu'éliminer un faux-semblant, une fiction qui a été fiscalement commode, mais s'est révélée contrevenir à l'intérêt général en contribuant à faire croire que ce que les entreprises paient au Trésor public soulage d'autant les citoyens, ce qui est faux, tout en incitant nombre d'entre eux à demander toujours plus de prises en charge par les finances publiques.

- 19) Un [rescrit fiscal](#)¹⁴⁰ sur l'imposition des bénéfices des entreprises est adressable à la société civile : les pouvoirs publics s'engagent à supprimer et à maintenir l'[imposition des bénéfices](#) des entreprises, par une procédure que la prudence commande de ne pas assortir immédiatement d'un calendrier complet.

Au fur et à mesure que le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices distribués est baissé, jusqu'à devenir nul, le taux de ce même impôt perçu par les entreprises sur les [bénéfices non distribués](#) est relevé, jusqu'à devenir complètement confiscatoire en étant porté à 100 % pour les bénéfices après abondements exonérés de tout impôt aux réserves obligatoires. Parallèlement, le taux de l'impôt sur les revenus que constituent les bénéfices distribués est progressivement ajusté de telle façon qu'il soit au final le même que celui de la fiscalité des revenus du travail. Mais ce dispositif, surtout parvenu à son terme, contrevient au libre exercice d'un droit de propriété, ne manquera-t-on pas d'objecter. Il faudra alors rappeler, au besoin *ad nauseam*, que :

¹⁴⁰ Voir la définition de « rescrit fiscal » sur le [site des impôts](#).

- Les seuls propriétaires des bénéfices des sociétés commerciales (en droit ou de fait) sont leurs actionnaires¹⁴¹.
- Dans le financement des entreprises, l'augmentation de la proportion de capital, et donc la baisse de la proportion de crédits, sera favorisée¹⁴² ; ce qui, joint à une hausse du stock national de capital social, aura un effet positif sur l'emploi grâce à un meilleur fonctionnement de la rétroaction EPCE.
- Le commerce interentreprises usera moins de longs délais de paiement, ce qui rapprochera davantage d'une économie au comptant, laquelle est mieux immunisée contre la propagation des difficultés de trésorerie et des dépôts de bilan. pour l'emploi, ce n'est pas négligeable du tout.
- Par le rescrit fiscal dont la teneur vient d'être résumée, la souveraineté populaire et la puissance publique disposent du levier qui leur permet d'enclencher la transition du créditisme de plus-value, inévitablement dispensateur de sous-emploi, vers le capitalisme de rendement, plus apte au plein-emploi — capitalisme dont les coopératives font naturellement partie en économie libre, concurremment avec les autres statuts entrepreneuriaux.

8. Établir des plafonds de quasi-capital puis les abaisser progressivement.

- 1) Nous appelons quasi-capital un financement permanent d'entreprise ne provenant pas directement d'au moins un épargnant. Cet énoncé n'est toutefois une définition recevable en logique des ensembles finis qu'à deux conditions.

L'une est d'admettre que n'est « permanent » que ce qui dure jusqu'à la fin (voir proposition première 5.2). L'autre condition est de convenir aussi de n'appeler « épargnants » que des individus, des familles, des fondations et d'autres associations à but non commercial.

- 2) Alors il devient évident que du financement permanent d'entreprise ne revient pas au même selon qu'il est fourni soit par des épargnants proprement dits, soit par d'autres entités. Quand l'une de ces entités devient détentrice de parts de capital social (*share capital*), moins de pouvoirs d'impulsion et d'arbitrage sont exercés par les épargnants proprement dits, comme indiqué dans l'argumentation de la proposition 5.5.

¹⁴¹ Rappelons que nous appelons « actionnaire » tout détenteur d'une part de capital social (social, parce qu'il est celui d'une société), que cette part donne ou non accès, au moment de sa liquidation, à de la plus-value (la seule compensation de l'érosion monétaire par des distributions d'actions gratuites n'est pas de la plus-value) selon qu'elles sont négociables ou restituables (coopératives, mutuelles : en droit français, sociétés à personnel (sociétaires) et capital variable).

¹⁴² Françoise et François sont actionnaires. Depuis la délivrance à la société civile du rescrit fiscal sur l'imposition des bénéfices des entreprises, ils touchent nettement plus de dividendes qu'avant, y compris en rémunération du placement en parts de capital de sociétés coopératives. De plus, la fourniture de dividendes est : 1) enfin accompagnée de l'indication d'un taux de rendement, équivalent en matière de mise en capital du TAEG en matière de crédit (voir 2.2.1) ; 2) de plus en plus souvent assortie d'une offre de souscription à une augmentation du capital social. L'amélioration du rendement moyen du portefeuille d'actions de Françoise et François ne peut avoir pour conséquences que : 1) une plus grande proportion de placements en actions dans le patrimoine de Françoise et François ; 2) une facilité sensiblement accrue pour les sociétés commerciales, qu'elles soient par ailleurs agricoles, industrielles ou tertiaires, à mobiliser du capital et à créer des emplois durables ; 3) un recul du mercantilisme de plus-value par montée en puissance du capitalisme de rendement.

- 3) Pour contrer les confiscations de pouvoir et les réductions de concurrence au moyen du quasi-capital, il faut des dispositions qui restreignent l'usage de ce mode endogame de financement permanent. Une société composée de sociétés ne doit plus être vue comme étant systématiquement équivalente à une société dont les actionnaires sont des individus, des familles, des fondations et d'autres associations privées à but non commercial.

La différenciation est introduite quand le législateur assume la fixation de plafonds de quasi capital, par grands secteurs d'activité mais sans distinction de taille d'entreprise.

- 4) **L'endogamie par les sociétés de sociétés est réductible par l'abaissement progressif des plafonds de quasi-capital.** Ce que l'échange des mises en capital contre leur rémunération périodique rapporte au bien commun, quand l'une des deux parties est un épargnant proprement dit, s'en trouve accru.

Proportionnellement, plus il y a de droits de vote aux assemblées générales des entreprises en société détenus par les primo fournisseurs de capital social, plus la population pèse davantage sur la composition des conseils d'administration et les orientations prises par ces entreprises. Quand les bénéfices, après abondements aux réserves obligatoires et intéressements des salariés, sont entièrement distribués aux actionnaires et qu'en même temps des augmentations de capital social sont ouvertes, un vote de confiance supplémentaire est ajouté : son score est la quotité de l'augmentation de capital souscrite par les sociétaires qui ont touché les dividendes.

- 5) Par de moins en moins de quasi-capital, pays par pays la relation autorégulatrice entre le stock de capital social et le stock d'emplois est renforcée, jusqu'à faire finalement du plein-emploi la norme et du sous-emploi l'exception temporaire.

On ne peut pas reprocher au patronat de ne pas être spontanément partisan de ce faire, réducteur de ses prérogatives. Mais c'est au service de l'intérêt général qu'œuvrent les gouvernements des nations où, notamment en matière économique, cet intérêt est assez clairement discerné par la majorité des électeurs.

9. Désagréger et prévenir les concentrations qui font obstacle à l'égalisation des rentabilités de même appartenance.

- 1) Une entreprise qui dans son offre réduit volontairement la dispersion des rentabilités directes de même appartenance rapproche ses prix de vente de leurs niveaux suffisants. Comment s'apprécient ces rentabilités, qui ne sont qu'exceptionnellement des taux de marge sur chiffre d'affaires ou valeur ajoutée, et pourquoi la réduction délibérée de leur dispersion anticipe ce que la concurrence tend à établir, est exposé au chapitre 11 des propositions premières de science économique.

La rentabilité d'une entreprise juridiquement constituée est à son niveau suffisant quand sa hauteur est celle que requiert, aujourd'hui, dans le pays considéré, le rétablissement ou le maintien du plein-emploi par la rétroaction EPCÉ.

- 2) Pour qu'un monopole établi par le législateur vende ses fournitures au plus près de leurs prix suffisants, son autorité de tutelle ne doit pas seulement l'astreindre à dégager une rentabilité suffisante. Elle doit également veiller à ce qu'au sein de cette entreprise,

l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance soit en permanence recherchée.

Une autre condition est que l'emploi soit, dans un tel monopole, aux mêmes conditions que celles qui sont en vigueur chez la plupart des autres employeurs, par le biais de contrats de travail qui comportent les mêmes engagements réciproques, notamment en matière de salaires entiers.

- 3) Supposons que les activités A et B soient exercées, pour la première fois, par une même entreprise E, juridiquement constituée. La rentabilité de E reste comparable à celle de n'importe quelle autre entreprise juridiquement constituée, y compris pour les monopoles établis par le législateur.

Mais la nouvelle activité A, pourtant nettement moins profitable que la nouvelle activité B, se révèle être la plus rentable des deux. Par altération de ses barèmes de prix de vente ainsi que par d'autres mesures, l'entreprise E s'ouvre la possibilité de réduire la rentabilité de l'activité A et d'augmenter celle de B. Ce faisant, E deviendra plus compétitive sur A tout en réduisant puis en éliminant le subventionnement de B par A.

- 4) Dans les pratiques constitutives de dumping, il y a celles qui consistent à vendre nettement au-dessous ou au-dessus des prix de revient complets (marge de profit incluse) qui égalisent les rentabilités directes de même appartenance. Dès lors que le cumul d'activités ou de débouchés met une entreprise en mesure d'entretenir durablement des dispersions de rentabilités directes de même appartenance, l'autorisation de ce cumul contrevient à la régulation des prix par la concurrence.

Les ententes qui ont pour objet (ou moyen) les compensations de rentabilités de même appartenance, réduisent la concurrence. Les autorités de marché et les corps législatifs qui font de l'égalisation des rentabilités de même appartenance une norme de l'économie de plein échange l'admettent.

- 5) Au premier rang des concentrations les plus nocives se trouve le modèle dit de banque universelle. L'agrégation à l'activité de « banque de détail » de l'activité de « banque d'investissement » n'a de sens que pour obtenir de l'ensemble une contribution à l'intérêt général supérieure à celle que l'interdiction du cumul de ces deux activités procure.

Il en va de même de l'agrégation à l'activité « banque de détail » d'un autre métier tel que celui d'assureur ou, inversement, de l'agrégation à une compagnie d'assurance, à une chaîne de magasins d'une banque ou d'un établissement de crédit :

- Si c'est pour faire produire à l'ensemble une rentabilité supérieure à la rentabilité moyenne qui serait celle de ces activités quand le législateur les rend non cumulables, ce ne peut être que par du dumping institutionnalisé en faisant obstruction à la loi de marché de la tendance à l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance.

- Avec la recherche de profits très élevés au moyen des cumuls de métiers propres à la [banque universelle](#), viennent inévitablement le brouillage des risques et l'opacité organisationnelle qui résultent d'une gouvernance calamiteuse¹⁴³.
- Il est particulièrement inconséquent de laisser un réseau de banques coopératives se faire coiffer par un holding coté en bourse, afin de faire de ce réseau (son propre holding compris) une [banque universelle](#).

6) Les déconcentrations entrepreneuriales participent à la déconcentration de la propriété des entreprises, et ce faisant à une répartition moins inégalitaire des patrimoines. Pour les mêmes raisons, il en va de même des blocages de concentrations entrepreneuriales pour cause d'entrave à [l'égalisation des rentabilités de même appartenance](#).

L'action précédente — [établir des plafonds de quasi-capital puis les abaisser progressivement](#) — va dans le même sens.

7) **La fiscalité n'est pas le moyen le plus approprié pour déconcentrer la détention de [parts de capital social](#)**. Et il semble bien que cela vaille particulièrement pour la fiscalité progressive et l'imposition sur la fortune.

En tout état de cause, les meilleures études de ce problème de politique économique ne peuvent être que celles qui confrontent au moins un scénario de réduction de la concentration des patrimoines par des mesures fiscales à un scénario visant à obtenir le même résultat par des mesures organiques d'instauration du plein échange sur les marchés primaires — actionnariat, voir ci-dessus, salariat, chapitre suivant — et sur les marchés où les entreprises vendent à leurs clients. Mais cette confrontation est d'autant plus difficile à bien mener quand les scénarios fiscaux sont établis à la lumière d'une économie politique et le scénario du plein échange à la lumière d'une autre.

Assainir le marché du travail

Voir dans la baisse du coût du travail des salariés les moins bien rémunérés plus d'avantages que d'inconvénients fait partie des expédients qui repoussent l'adoption de trois réformes qui sont, elles, foncièrement saines et cohérentes :

- abroger la [fiction des cotisations patronales](#) ;
- assumer le [partage](#) du [revenu total du travail](#) par les [écarts de salaires](#) ;
- ramener les [retraites par transfert](#) à un système unique par points.

Le [plein échange salarial](#) procède du même état d'esprit que le plein échange actionnarial. L'un et l'autre font progresser vers davantage d'objectivité des prix finaux (ceux auxquels les entreprises vendent à leurs clients) tout en réduisant des abus de pouvoir. La population et, par elle, les marchés arbitrent en meilleure connaissance de cause. La société s'en porte mieux.

Les courants d'analyse économique aujourd'hui classiques (les plus enseignés) ont détourné de vérités primordiales. L'une des plus importantes est que, pays par pays, voire

¹⁴³ « Brouillage des risques » et « opacité organisationnelle » sont deux expressions utilisées par Armand Hatchuel, professeur à Mines Paris Tech, dans sa chronique publiée par *Le Monde* du mardi 15 juillet 2014 *BNP Paribas, la débâcle de la gouvernance*.

dans certaines nations région par région, le revenu total du travail fait l'objet d'une répartition :

- réglée par les égalités et les inégalités de salaires ;
- régie par la volonté collective pour autant que cette prérogative ne lui soit pas confisquée.

L'exercice de cette prérogative, par des négociations périodiques au cours desquelles personne ne nie plus que les rémunérations du travail les plus hautes réduisent celles qui leur sont inférieures, rend contradictoire et contre-productif de s'en remettre à la redistribution pour corriger la distribution. Là où cette dernière paraît encore, ou de nouveau, mal réglée, c'est le réglage de la distribution (actuellement dite primaire par les économètres) qu'il convient de réviser d'abord.

Un peuple devenu conscient de toutes les prérogatives principales que le système des échanges économiques pléniers lui confère apprend à en faire un usage favorable à ses intérêts, lesquels ne sont ceux ni d'une oligarchie ni d'une bureaucratie ni d'une quelconque catégorie socioprofessionnelle. Le principe de l'impôt proportionnel aux revenus du contribuable ne contrevient à l'article XIII de la *Déclaration des droits de l'homme* de 1789 qu'au regard des théorisations erronées de la répartition des revenus tant générale (de placement vs du travail) que propre aux revenus du travail.

10. Abroger la fiction des cotisations patronales.

Jacques Bichot est l'auteur, et Arnaud Robinet le coauteur, des extraits ¹⁴⁴ que l'argumentation suivante comporte, en développement de ce que la proposition première de science économique 9.4 résume : La part patronale des cotisations qui ont pour assiette du salaire est une fiction dommageable.

1) **Keynes a jugé que l'or monétaire est devenu définitivement une « relique barbare ».** Quoi qu'il en soit, les cotisations patronales sont plus assurément encore une relique barbare :

« C'est le travailleur qui s'assure contre le risque d'avoir à payer des soins onéreux, pas l'entreprise ou l'administration. Nous allons le constater pour chacune des branches de la sécurité sociale : l'existence de cotisations en partie salariales et en partie patronales est une subsistance du passé. Cette relique n'a plus aucune utilité, plus aucun sens, et elle engendre de sérieux problèmes. En particulier, elle rend problématique le fonctionnement du marché du travail et dissimule aux salariés le véritable prix qu'ils sont amenés à payer pour leur protection sociale. Le passage de

¹⁴⁴ Tous ces extraits sont tirés de *La mort de l'État providence : vive les assurances sociales !*, de Jacques Bichot et Arnaud Robinet, éd. Manitoba / Les Belles Lettres, Paris, 2013, 178 pages, chapitre *La fiche de paie vérité*, p. 59 à 70, puis plus avant dans le présent ouvrage, chapitre *Retraites : passage à un système unique par points pour une plus grande justice sociale*, p. 135 à 151. Une fois ce livre lu et surtout à la lumière d'articles antérieurs et postérieurs de Jacques Bichot, il apparaît qu'un autre titrage aurait mieux rendu compte de la teneur du propos : ***La faillite contagieuse de l'État providence : vive les sécurités économiques !*** Les parts patronales des cotisations qui ont pour assiette des salaires sont une fiction qui éloigne d'autant plus du plein échange qu'elles portent sur des sommes considérables (dont la partie allant aux pensions de retraite par transfert contribue lourdement à moins de liberté et de responsabilisation qu'après **reconstruction** du système afin de le faire foncièrement équitable et financièrement insubmersible, ce qui n'a rien d'inconciliable à condition de sortir du carré de la redistribution économique mal pensée).

l'État providence à de véritables assurances sociales inclut donc la suppression des cotisations patronales. »¹⁴⁵.

2) **Les sécurités économiques ont une histoire¹⁴⁶ dont la connaissance ne dispense pas de l'analyse logique de ce qu'est en réalité la teneur de la rémunération du travail.** Cette rémunération aurait, en règle générale, forcément une part patronale et une part salariale. Sa part patronale serait celle que le travailleur ne perçoit pas en argent. Mais il ne s'agit là que d'un jeu de mot. Tout ce que la rémunération du travail comporte de fait — tout ce qui fait partie du « coût du travail », autrement dit tout ce qui est un élément de la masse salariale telle que le constate la comptabilité générale de l'employeur — est de ce fait salarial, entièrement salarial, car relatif au salaire, tous éléments compris.

« La première raison pour laquelle [les] cotisations patronales doivent être supprimées est que leur existence brouille notre perception de réalités économiques très importantes. À commencer par la rémunération des salariés : est-ce le salaire net, le salaire brut, ou le salaire super-brut (somme du salaire brut et des cotisations patronales) ? Beaucoup de salariés pensent que c'est leur salaire net, ce qui est versé en fin de mois sur leur compte en banque. Le contrat de travail, lui, fixe le salaire brut, sur lequel les cotisations salariales sont retenues à la source par l'employeur [...] »¹⁴⁷

3) **Tout ce qui entre dans le périmètre de la rémunération du travail est entièrement salarial et patronal :** salarial puisque relatif au salaire, patronal puisque relatif à un contrat d'échange dans lequel l'employeur est partie prenante.

« Si le salarié recevait sur son compte en banque la totalité de son salaire super-brut et payait directement la totalité des cotisations d'assurances sociales qui lui incombent (somme des actuelles parts salariales et patronales), le résultat ne serait-il pas exactement le même ? Le paiement s'effectuerait généralement par prélèvement automatique, comme pour de nombreuses factures récurrentes [...] ; il serait clair que la rémunération du travail, c'est le salaire super-brut, et que le travailleur paie l'intégralité des cotisations sociales. »¹⁴⁸

4) Par la fiction des parts dites patronales des cotisations en réalité entièrement salariales, les employeurs s'octroient un pouvoir. Ils participent à la gestion d'organismes dont les dépenses sont en réalité couvertes ou bien par les seuls salariés, ou bien complémentirement par les contribuables, tout en pratiquant « *une stratégie visant à faire*

¹⁴⁵ Premier paragraphe du chapitre *La fiche de paie vérité*, page 59. La première phrase du paragraphe suivant est : « Cette opération peut être réalisée très simplement, sans modifier ni le coût du travail pour l'employeur, ni le salaire net, ni les ressources des caisses de sécurité sociale. »

¹⁴⁶ Jacques Bichot et Arnaud Robinet donnent un excellent aperçu de cette histoire, dans les deux passages respectivement titrés *Le paternalisme patronal, ancêtre de la sécurité sociale* et *Les cotisations patronales, survivance d'un passé révolu*, du bas de la page 59 jusqu'en haut de la page 63. D'aussi loin qu'il y a des traces écrites de ce qu'ont été les contrats de domesticité, il ressort que les fournitures en nature de la part de l'employeur (nourriture, logement, voire vêtements) ont constitué une partie de la charge patronale en exécution du contrat de travail, avec pour le patron la tentation toujours présente de considérer que cette partie est un don alors qu'elle est en échange économique des services fournis par l'employé.

¹⁴⁷ Page 63, sous le titre Les cotisations patronales, miroir déformant de notre vision des choses.

¹⁴⁸ Page 63.

intervenir les pouvoirs publics pour neutraliser » le plus possible les augmentations de salaire brut qu'ils accordent :

« La technique de neutralisation est simple : remplacer des cotisations patronales par des impôts dont le produit ira à la sécurité sociale. Il est alors possible d'augmenter le salaire brut, objet des négociations entre employeurs et employés, plus que le superbrut (coût du travail), charge à l'État de ponctionner davantage le salaire net pour financer l'État providence. Si les pouvoirs publics tombent dans le panneau [...], l'impopularité retombe sur les gouvernants plutôt que sur les patrons. »¹⁴⁹

5) Par la fiction des parts dites patronales, les syndicats de salariés repoussent le **tarissement d'une source de conflits**. Le peu d'empressement des syndicats d'entrepreneurs pour l'abrogation de cette fiction n'en est que moins perspicace :

« L'existence de cotisations patronales incite les syndicats à réclamer toujours plus de prestations sociales, financées par ces cotisations, car ils peuvent faire croire à leurs adhérents et autres salariés que c'est le bon moyen pour obtenir davantage des employeurs. La croyance selon laquelle le travailleur paye les cotisations employé, et l'entreprise les cotisations employeur, est assez forte ; elle repose sur un fait très visible : dans l'immédiat, le lendemain d'une hausse de cotisation patronale [...], le salaire net ne change pas, le coût supplémentaire est entièrement à la charge des entreprises. Cela se voit comme le nez au milieu de la figure.

« Ce qui ne se voit pas, c'est ce qui vient après : la résistance renforcée qu'opposent les dirigeants d'entreprise aux demandes d'augmentations du salaire brut. Les études économétriques réalisées sur ce phénomène montrent qu'il faut à peu près deux ans pour effacer l'avantage initialement obtenu par les salariés du fait qu'une augmentation de cotisation soit patronale plutôt que salariale. Le bénéfice, pour les salariés, est donc tout à fait temporaire. En revanche, les dégâts pour tout le monde sont considérables : deux années d'escarmouches, de conflits de travail, de mécontentement des salariés qui n'obtiennent pas les augmentations auxquelles ils estiment avoir droit. On voudrait souffler sur la lutte des classes qu'on ne s'y prendrait pas autrement. Et tout cela parce que les pouvoirs publics laissent en place un système antédiluvien qui donne l'impression aux salariés que leur rémunération se limite au salaire net, ou à la limite au salaire brut, très inférieur au coût de leur travail pour l'employeur, le salaire super-brut, qui est leur véritable rémunération ! »¹⁵⁰

6) La fiction des cotisations patronales bloque une autorégulation car elle met les assurés en position d'abuser et de laisser abuser de prestations. Ce faisant, elle est une cause d'abus de la part de fournisseurs de prestations.

Les régimes d'assurance, quand ils sont financés par une part importante de cotisations patronales, sont exposés à devenir et rester structurellement déficitaires. La raison en est fort simple. Leurs bénéficiaires ne se rendent pas compte de ce qui leur en coûte. Un

¹⁴⁹ Page 65, dernier paragraphe du passage titré Les cotisations patronales, portes d'entrée de regrettables stratégies.

¹⁵⁰ Pages 69 et 70, deux premiers paragraphes du passage titré Éviter les conflits sociaux stériles.

indispensable lien de gestion, pourtant consubstantiel au principe même de la mutualisation, n'est pas noué.

Par les cotisations patronales comme par le tiers payant quand il est pratiqué de telle façon que l'assuré n'est plus l'ordonnateur du règlement du montant total de la facture — montant qu'alors il ignore de plus en plus souvent —, les fournisseurs de soins médicaux et paramédicaux, laboratoires pharmaceutiques compris, sont également poussés à ne pas nouer un lien économique avec leurs clients quand ils sont des particuliers assurés. Tout se passe alors comme si dans leurs responsabilités n'entraînait pas de faire au mieux sur le rapport qualité / prix de leurs fournitures. Des abus de prescriptions en résultent inévitablement, de même que des rémunérations et des bénéfices échappant largement à leur régulation par comparaison avec ce qu'il en est dans d'autres activités dont l'organisation économique fait que le qui paie quoi est plus clair.

7) Administrativement, une simplification suffit à la suppression des parts patronales.

Là où il y avait une telle part, le montant reconnu être à la charge du salarié est augmenté à due concurrence et la colonne « Part patronale » enlevée des bulletins de paie :

« Techniquement, le principe du remplacement des cotisations patronales par des cotisations salariales est très simple. Soit par exemple un salaire brut de 2 500 €, donnant lieu à des cotisations patronales au taux de 40 % (soit 1 000 €), et à des cotisations salariales au taux de 20 % (soit 500 €). Le salaire net s'élève à 2 000 € et le super-brut à 3 500 €. Les caisses de sécurité sociale, de retraite complémentaire et de chômage perçoivent la différence, soit 1 500 €. Pour obtenir le même résultat en supprimant les cotisations patronales, il suffit de porter le salaire brut au niveau du super-brut, soit 3 500 €, et de fixer le taux de cotisation (salariale, évidemment) à 42,86 %. »¹⁵¹

« Dès lors il apparaîtrait clairement, indubitablement, que les cotisations sociales (devenues exclusivement salariales) sont le paiement par le travailleur des assurances sociales dont il profite, le salaire brut (égal au super-brut actuel) apparaîtrait tout aussi clairement comme étant la rémunération du salarié, et donc le prix du travail aussi bien pour le vendeur que pour l'acheteur. »¹⁵²

8) La fourniture de sécurités économiques est réorientée par la réforme de « la fiche de paie vérité ». L'esprit de la loi commune en cette matière devient celui que [Jacques Bichot](#) et Arnaud Robinet résument ainsi :

« Rien de tel pour désamorcer les conflits stériles que de faire la vérité, ce qui met les acteurs du jeu économique en face de leurs responsabilités. Les travailleurs veulent davantage de protection sociale ? Très bien, c'est comme s'ils voulaient des logements plus confortables, ou des voitures plus sophistiquées, ou des cours de piano : à eux de modifier la répartition de leur budget en fonction de leurs préférences ; ce n'est pas l'affaire des employeurs. [...] Que le législateur ne maintienne pas les ménages dans une sorte de tutelle, qu'il ne les gèle pas de protection sociale en leur faisant croire

¹⁵¹ Page 66, premier paragraphe du passage titré Comment se passer de cotisations patronales ?
42,86 % du salaire entier (1 500 / 3 500) = 75 % du net de cotisations (1 500 / 2 000)

¹⁵² Page 69.

qu'ils peuvent avoir le beurre et l'argent du beurre [...]. Ce mensonge empoisonne les relations entre les salariés et la direction, il faut en sortir, et le moyen d'en sortir est simple, c'est la fiche de paie vérité. »¹⁵³

9) Alors que le plein échange salarial a pour instrument le salaire complet, le plein échange actionnarial ¹⁵⁴ a pour instrument le dividende complet. L'instauration concomitante de ces deux instruments change la dévolution des pouvoirs économiques, étendant par l'abolition de privilèges patronaux et étatiques la responsabilisation des titulaires de revenus.¹⁵⁵ [12]

À une condition supplémentaire, ce changement fait basculer dans un régime économique beaucoup plus apte :

- au plein emploi,
- à l'immunisation contre l'inflation et la déflation,
- à l'élévation de la qualité de vie de l'ensemble de la population.

La condition supplémentaire — mais primordiale quand l'aggravation d'année en année de l'endettement public est devenue la cause majeure d'un haut niveau structurel de chômage — est l'application de deux règles de gestion des finances publiques.

11. Assumer le partage du revenu total du travail par les écarts de salaire.

En matière d'échanges économiques, revenu du travail et « rémunération du travail » désignent la même contrepartie, cette dernière s'entendant parts patronales incluses tant qu'il y en a¹⁵⁶.

¹⁵³ Page 70, dernier paragraphe du chapitre *La fiche de paie vérité*.

¹⁵⁴ Les parts du capital social d'une coopérative ou d'une mutuelle sont de fait des actions, mais restituables au lieu d'être négociables. Le plein échange actionnarial n'est entièrement établi que s'il est pratiqué dans toutes les entreprises constituées en société, coopératives et mutuelles comprises.

¹⁵⁵ L'ensemble des titulaires de revenus proprement dits a pour éléments les individus qui tirent un revenu de leur travail, les mêmes et d'autres individus qui tirent un revenu de leurs placements, les associations publiques et privées, familiales comprises, toutes à but non commercial, dont les fondations, qui elles aussi tirent un revenu de leurs placements. Aucune entreprise ne fait partie de cet ensemble. Les rentes viagères de retraites par répartition sont assimilables à des revenus, bien qu'elles n'en soient pas, car c'est par transferts du produit de cotisations qu'elles sont servies, ces cotisations n'étant pas des contributions à la création d'emplois comme le sont des souscriptions à des augmentations de capital social.

¹⁵⁶ Toute peine mérite salaire, dit-on. Littéralement parlant, ce n'est pas vrai pour deux raisons : ce qui s'échange contre un salaire est le service fourni par un individu au moyen de la peine qu'il en a prise, et non la peine elle-même. Tous les services qu'un individu se donne la peine de fournir ne sont pas en échange d'un salaire et il arrive souvent que ce soit des services de cette sorte qui se révèlent être les plus précieux. Entre une économie politique qui néglige ces faits et une autre qui en tient explicitement compte, une rupture conceptuelle est amorcée. Tout au long des parcours théoriques respectifs de ces deux économies distinctes, cette rupture ne peut que devenir plus prononcée, particulièrement quand il s'agit des rémunérations constitutives des revenus proprement dits.

- 1) **Entre fournisseur et client, les relations normales sont de subordination réciproque.** Un contrat de travail ne fait pas exception, pourvu qu'il respecte ce qu'est en vérité un échange économique¹⁵⁷.

C'est seulement en droit que le lien de subordination de l'employé à l'employeur fait des salaires un sous-ensemble des rémunérations du travail. Dès qu'il y a un revenu du travail, il y a salaire économiquement parlant, quelle que soit la dénomination de cette rémunération¹⁵⁸. Bien que, dans le cas du revenu du travail du propriétaire d'une entreprise en nom personnel, il n'y ait manifestement pas subordination d'une personne à une autre, physique ou morale, ce revenu est en réalité une charge de cette entreprise, y compris quand ce propriétaire se dit ou est dit être un « travailleur indépendant » ou un « autoentrepreneur ».

- 2) Trois grandeurs structurent les revenus du travail. Cela vaut dans tout pays et de façon permanente.

L'une est la rémunération médiane du travail. Par définition de ce qu'est une médiane en statistique, les revenus du travail inférieurs ou égaux à la rémunération médiane sont aussi nombreux que ceux qui lui sont supérieurs. En statistiques économiques nationales et sectorielles, les difficultés de son estimation n'empêchent pas qu'elle existe.

- 3) **Le pouvoir d'achat que procure la rémunération médiane du travail est appelé à croître.** C'est l'un des points sur lesquels un consensus sur le volet salarial d'une politique économique doit prendre appui.

Plus largement, un consensus, tant sur la question salariale que sur les autres volets d'une politique économique, n'est solidement établi qu'en étant fondé sur la théorisation, expérimentalement vérifiée, des répartitions principales de flux que la pratique des échanges marchands tend à établir. C'est pourquoi ce qui suit repose notamment sur la teneur du chapitre 8¹⁵⁹.

- 4) La hausse du pouvoir d'achat des rémunérations du travail est à la charge des employeurs. La dynamique de cette hausse est, bien entendu, conditionnelle.

¹⁵⁷ Un « modèle social » qui a pour piliers l'artifice du lien de subordination, la fiction des cotisations patronales et la progressivité des « prélèvements obligatoires » au lieu de leur proportionnalité par rapport aux revenus, ne peut que se révéler à la longue bourré d'effets pervers, parce que contrevenant trop, non seulement à des réalités économiques élémentaires, mais aussi à la déclinaison complète de l'égalité politique par la contribution aux charges communes « répartie également, entre les citoyens, à raison de leurs facultés », dernier élément de phrase de l'article 13 de la *Déclaration des droits de l'homme et du citoyen* du 26 août 1789. Quand ce « également » est interprété comme voulant dire « à taux progressifs » et non pas à taux identiques pour tous, la volonté exprimée est celle du maintien ou du renforcement du rapport de forces entre les plus et les moins fortunés, quitte à ce que des ségrégations s'en trouvent renforcées.

¹⁵⁸ Appointements, cachets, commissions, droits d'auteur, émoluments, gages, gueltes, jetons de présence, piges, pourboires, primes, rétributions, soldes, traitements, vacations. Les « notes d'honoraires » et les « relevés » de même, sont en réalité des factures constitutives d'un chiffre d'affaires dont une partie seulement sera allouée à de la rémunération du travail.

¹⁵⁹ Les répartitions principales de flux inhérentes à la pratique des échanges marchands sont au nombre de trois : la répartition du revenu global (chapitre 8), la répartition du revenu total du travail (chapitre 9), la répartition au sein des entreprises entre les centres de production de marge de même appartenance de la rémunération du capital et des coûts qui leur sont communs (chapitre 11). Les inégalités entre les patrimoines privés varient à la longue pour beaucoup en fonction de ces trois répartitions.

Pour engendrer la hausse du pouvoir d'achat des rémunérations du travail, il faut un courant d'innovations techniques assez vaste et continu pour élever la productivité moyenne des investissements. Certes, ce ne sont pas souvent les employeurs en tant que tels qui sont les inventeurs de ces innovations. Mais ce sont eux qui leur ouvrent leurs débouchés, via leur gestion financière, y compris ailleurs qu'en entreprise, ainsi que dans l'ensemble du secteur public. C'est potentiellement tous les employeurs et non pas seulement les entrepreneurs avec, actuellement, encore, soit dit au passage, leur tendance à considérer exagérément que la « création de richesse » est l'apanage du secteur marchand — en fait, tout emploi rémunéré participe à l'incessante création de valeur d'échange économique.

- 5) Une autre grandeur qui structure les revenus salariaux est la rémunération minimale du travail. Une proportion importante d'emplois qui, aujourd'hui en France, ne procurent à ceux qui les occupent que, ou guère plus que, la rémunération horaire minimale du travail, a toujours existé et continuera à exister.

Dès lors qu'il y a croissance du pouvoir d'achat de la rémunération médiane du travail nommée C1, la croissance du pouvoir d'achat de la rémunération minimale du travail appelée C2 est susceptible d'être inférieure, égale ou supérieure à C1. Ceux qui estiment que le plein emploi s'obtient par l'infériorité de C2 par rapport à C1 n'ont pas compris qu'il est lourdement contreproductif de lier la croissance et la compétitivité à la précarisation de l'emploi et à la baisse du coût du travail¹⁶⁰.

- 6) La troisième grandeur qui structure les revenus salariaux est la série des écarts de rémunération du travail. Entre chaque rémunération du travail et la rémunération médiane, l'écart est négatif, nul, ou positif.

Ces écarts peuvent être vus de deux façons. Ou bien ils sont considérés comme étant la conséquence d'une loi économique commune à la formation de tous les prix, rendant tout aussi inévitables les rémunérations différentes du travail que les chertés différentes d'aliments, de vêtements et de logements. Dans ce cas, l'assomption (l'action d'assumer) nation par nation du partage du revenu total du travail serait incongrue : le futur des tentatives d'altération de ce partage serait celui du château de sable face à la marée montante, propulsée par la loi économique qui serait commune à la formation de tous les prix.

- 7) Ou bien les écarts entre les rémunérations du travail ont une fonction qui leur est propre. C'est la thèse ici soutenue : les spécificités des revenus du travail rendent possible et bienfaitrice l'assomption par le corps social du partage de leur total.

¹⁶⁰ Ajoutons ici qu'estimer un plus grand écart entre la rémunération médiane et la rémunération minimale du travail serait juste : 1) si le champ d'action de la loi de l'offre et de la demande était aussi étendu qu'il est traditionnel de le croire ; 2) si c'était le plus souvent en achetant au moins cher et en vendant au plus cher qu'une entreprise se viabilise ; 3) si la compétitivité durable des entreprises exportatrices était principalement dépendante de la rémunération minimale du travail à laquelle ces entreprises ont accès ; 4) si la baisse des plus faibles rémunérations du travail pouvait entraîner une reprise des investissements ; 5) si en cas de chômage les secours conçus et gérés afin de ne pas devenir des substituts durables et les formations sur le tas ne pouvaient pas améliorer sensiblement l'employabilité de ceux qui peinent le plus à se faire embaucher.

Cette possibilité et ce bienfait sont nichés au cœur de l'économie de marché, ce régime général dont ils accroissent considérablement l'acceptabilité... ce qui ne convient pas à quiconque a décidé de tenir le libéralisme économique, ou bien pour antisocial, ou bien condamné à être asocial pour exister pleinement.

- 8) **Ce qui est susceptible d'arriver chez tout employeur de plus d'un salarié révèle l'existence d'une possibilité.** Aussi bien la [rémunération minimale](#) que la [rémunération médiane](#) et l'écart entre les plus hautes et les plus basses rémunérations sont à tout instant modifiables, que ce soit avec ou sans changement du poids de la masse salariale dans le total des [charges](#) de l'employeur.

C'est généralement une fois par an que sont prises les décisions d'augmentations, de gels ou de diminutions des rémunérations du travail (diminutions car il y a fréquemment des intéressements variables en sus du « salaire de base »). Quand la décision est la même pour tous les [salariés](#), des moins aux plus rémunérés, les écarts au sein de cette masse salariale restent inchangés. Quand les décisions sont différentes par sous-ensemble de postes de travail, des écarts sont modifiés. Surtout vue sur longue et très longue période, la possibilité de l'assomption du partage de la masse salariale ne fait aucun doute.

- 9) Les égalités et les inégalités de rémunération du travail sont des [clés de répartition des masses salariales](#). La possibilité décrite au point précédent est révélatrice de l'existence d'une authentique loi économique.

Les [salaires](#) sont des [prix](#) dont les rapports entre eux restent [modifiables par le corps social](#). Certes, ces modifications ne peuvent pas être brutales, faute de quoi elles réduisent trop vite des incitations ou elles renforcent trop imprudemment des dissuasions. Mais aussi, l'enchaînement année après année de ces modifications permet de poursuivre les infléchissements qui seront perçus, collectivement, comme heureux et « décents » en matière d'égalités et d'inégalités des revenus du travail. L'augmentation de la répartition des revenus nationaux du travail par la modulation des [écarts de salaire](#) est l'un des traitements majeurs de « la question sociale ».

- 10) **Le poids d'une masse salariale nationale n'est pas modifiable par la puissance publique.** Une telle masse n'étant rien d'autre que le [revenu total du travail](#), son poids le plus significatif s'entend par rapport au [total national des revenus](#), y compris ceux procurés par [des placements](#).

Que ce soit ou non au titre d'une « politique des revenus », les forçages afin d'alourdir ce poids finissent tous par échouer. Ou bien le forçage est celui du niveau nominal des bas salaires et, par élévation générale du niveau des prix, il n'en résulte pas une augmentation durable du pouvoir d'achat ; ou bien le forçage est, par plafonnement réglementaire, des [revenus des placements](#), et l'incitation à [l'acquisition de parts de capital social](#) est trop affaiblie pour que la création et la reconversion d'emplois ne s'en trouvent pas elles-mêmes trop affaiblies (avec pour conséquence que l'augmentation du pouvoir d'achat primaire, celui que les [revenus](#) procurent, en soit freinée, bloquée ou renversée en son contraire).

- 11) **L'élévation du pouvoir d'achat de la [rémunération médiane du travail](#) est à la portée de chaque nation.** Mais pas à celle de ses gouvernements, qui prétendent la fournir à la nation, sans que cette dernière ne soit en mesure de se la procurer.

Dans ce grand ouvrage de génie civil, le « modèle social » est susceptible de devenir une cause d'échec. Il suffit qu'il soit bâti sur des dispositifs économiquement malsains. Alors une refondation s'impose. Que les partenaires sociaux et les pouvoirs publics assument complètement le partage du revenu du travail par la réduction des écarts de salaires là où ils sont jugés très majoritairement indécents ne suffit pas à cette refondation. Mais il porte sur un point central qu'aucun argument de bon aloi n'autorise à faire comme s'il était subsidiaire ou hors sujet : la distribution des revenus du travail par groupes de qualification professionnelle. Se tromper à son sujet est d'autant plus redoutable qu'il en résulte trop de recours à la redistribution qui gonflent le prélèvement public au point de le rendre étouffant.

12) **Les hautes rémunérations du travail amputent celles qui leur sont inférieures.** Par rapport à l'acceptation commune de cette vérité, les techniques à employer par les partenaires sociaux et les pouvoirs publics sont secondaires pour en arriver à ce que la société civile tout entière assume consciemment la répartition du revenu total du travail par les écarts de salaire, là où elle juge bienfaisant de les réduire ou de les accroître¹⁶¹.

L'amputation par les hautes rémunérations du travail des revenus – eux aussi du travail – qui leur sont inférieurs est non seulement inévitable mais aussi nécessaire. Mais pourquoi faire comme si cette amputation n'existait pas ? C'est contribuer à la rendre, en quelques générations, de plus en plus calamiteuse puisque, d'un écart croissant entre les plus hauts et les plus bas salaires, les victimes sont forcément plus nombreuses, bien plus nombreuses que les bénéficiaires. C'est s'obstiner à défendre des privilèges par un déni de réalité : quoiqu'on fasse, les hautes rémunérations du travail abaissent le pouvoir d'achat des rémunérations qui leur sont inférieures.

12. Ramener les retraites par transfert à un système unique par points.

Jacques Bichot est l'auteur des extraits suivants, tous tirés du chapitre *Retraites : passage à un système unique par points pour une plus grande justice sociale* de *La mort de l'État providence / Vive les assurances sociales !* (2013, Manitoba / Les Belles Lettres)¹⁶². Qu'en matière de retraites dites par répartition, pour ne pas trop mettre en avant le fait qu'elles sont par transfert, un système unique soit préférable à une floraison de régimes spéciaux autour d'un régime général ne fait plus mystère. C'est à coup sûr plus équitable et potentiellement bien plus économe en frais de gestion. Dire de ce système unique qu'il doit être « par points » n'est cependant assez précis que s'il est spécifié, comme le fait explicitement M. Bichot, qu'il lui faut être un système de retraite à la carte, avec neutralité

¹⁶¹ Ces techniques doivent être non fiscales. C'est la maîtrise par le corps social de la distribution des parts du revenu total du travail qu'il s'agit d'accroître, autant que besoin en abolissant sa confiscation par une bureaucratie sur laquelle les titulaires des plus hautes rémunérations du travail finissent forcément par avoir la haute main. La redistribution, surtout en la poussant vers un dispositif d'impôt négatif, ne peut avoir pour effet que de participer à cette confiscation et de faire de la fiscalité un outil dont la complexité obscurcit les rapports économiques et réduit la hausse de tous les revenus du travail, en commençant par les plus faibles. Tenter de corriger par la redistribution ce que la distribution comporte de manifestement mal fait est tout autant économiquement que politiquement attentatoire à l'intérêt général.

¹⁶² P. 135 à 151. Le chapitre dont des extraits sont cités comporte huit sections. Les extraits retenus dans la présente argumentation sont tirés des quatre premières sections et placés sous leurs titres d'origine. Les titres des quatre autres sections sont (5) *La souplesse des points : réponse au besoin du quotidien* (6) *Les points, meilleurs amis des couples* (7) *Comment passer des annuités aux points ? Le timing* (8) *Sans technique, le timing n'est rien !*

actuarielle, pour des raisons dont l'une des moins négligeables est la certitude de son **équilibre financier**.

1) « Inévitables et liberticides annuités, ou l'injustice du système

« Les systèmes dits " par annuités " font jouer un rôle important à la durée d'assurance. De plus, dans beaucoup de pays (France, États-Unis, Canada, etc.) un rôle très important est joué par le " salaire de référence " : la pension est proportionnelle à cette grandeur. En France, un salarié du privé disposant à l'âge légal de la durée d'assurance requise pour avoir le " taux plein " perçoit comme pension la moitié de ce salaire de référence, égal à la moyenne des salaires sous plafond réévalués des 25 meilleures années ; pour les fonctionnaires, c'est le salaire moyen (sans les primes, mais aussi sans plafond) des six derniers mois, et le " taux plein " est 75 % ; pour les autres régimes spéciaux, c'est aussi le salaire de fin de carrière¹⁶³ avec généralement un taux plein de 75 %. En Belgique, toutes les années sont prises en compte (dans la limite de 45) et les salaires retenus sont plafonnés (51 000 € en 2012, contre 37 000 € en France). Il existe une très grande variété de formules selon les pays. »

« La durée d'assurance intervient de plusieurs manières, selon les pays. Souvent, on multiplie le salaire de référence par le nombre d'années d'assurance, et on divise par une durée estimée " normale ", par exemple 45 ans en Belgique, 41 ans en France pour les assurés nés en 1952 (la valeur de ce paramètre dépend de l'année de naissance). Le calcul du salaire de référence sur un certain nombre de " meilleures années ", ou en éliminant un certain nombre ou pourcentage de " mauvaises années " (États-Unis, Canada) est généralement justifié par le souci de gommer les incidents de carrière (des années où les revenus ont été médiocres). En revanche, dans le mode de calcul belge, comme dans les systèmes par points, une mauvaise année se répercute forcément sur le résultat final. »

« Faut-il être d'accord avec ceux qui affirment que cet effacement des mauvaises années dans certains régimes par annuités, auquel s'ajoute la possibilité de faire compter comme durée d'assurance des périodes de chômage, de maladie, de service militaire, de congés de maternité ou de congés parentaux, etc., est très " solidaire ", tandis que les points seraient impitoyables pour les faibles ? Certainement pas. Un salarié français doté d'une compétence recherchée, s'il est bien organisé, peut faire volontairement 25 années pleines, pour obtenir un salaire de référence maximal, et 16 ou 17 autres en travaillant juste le minimum (par exemple deux ou trois mois) pour gagner dans l'année les 7 600 € qui lui font valider quatre trimestres : il aura la même pension du régime général que celui qui se sera donné à fond 41 ou 42 ans. En revanche, la personne qui n'a pas un bagage suffisant pour maîtriser son parcours professionnel sera obligée de travailler toute sa vie un maximum, au voisinage du SMIC, parce qu'elle n'aura pas la possibilité de mettre de côté de quoi prendre six ou huit mois de congés tous les trois ans. Ce sont en fait les plus doués, ou ceux qui ont de la fortune personnelle, qui peuvent optimiser leur gestion de carrière de façon à tirer

¹⁶³ Note 1, p. 136 du livre cité. Par exemple, à la SNCF c'est le salaire du dernier mois, y compris les primes et gratifications, à condition que l'agent ait atteint cet échelon depuis au moins six mois.

un maximum des dispositions prévues, théoriquement, pour les malchanceux et les plus modestes. »

*« Par ailleurs, considérons deux cas de figure : Luc a choisi de travailler 30 ans à raison de 60 heures par semaine, puis de s'arrêter pour se mettre à peindre et à aider bénévolement une ONG ; Robert a préféré faire tranquillement ses 35 heures hebdomadaires pendant 41 ou 42 ans. Supposons que leurs gains horaires soient à peu près les mêmes. Luc aura consacré plus de 80 000 heures de sa vie à son activité professionnelle, au lieu de 65 000 pour Robert : n'est-ce pas Luc qui aura le plus cotisé pour les retraités et contribué en argent à l'investissement dans la jeunesse ? Pourtant, Luc devra attendre cinq années de plus que Robert pour liquider sa pension au taux plein, sauf à accepter une forte décote. Il n'est équitable que Luc soit pénalisé par rapport à Robert ni dans la législation actuelle, qui prend les cotisations vieillesse comme base des droits à pension, ni dans le cadre législatif respectueux des réalités économiques que nous proposons. Disons-le tout net : **la prise en compte de la durée d'assurance est une formule bureaucratique foncièrement inéquitable**¹⁶⁴. »*

« C'est aussi un mode de calcul attentatoire aux libertés individuelles. Pour que chacun soit libre d'organiser sa vie comme il l'entend, dès lors que cela ne cause aucun tort à autrui, il faut que nos lois ne pénalisent pas certains comportements pour la seule raison qu'ils déplaisent à une majorité parlementaire pour une raison idéologique, ou qu'ils n'ont pas été imaginés lors du processus législatif. Ce manque d'imagination est plus courant qu'on ne l'imagine : la retraite a été conçue en occupant un emploi stable, travaillant à temps plein sans dépasser la durée légale du travail. Ce manque d'imagination du législateur explique une partie de la pénalisation subie par les femmes, certains travailleurs indépendants, et les originaux comme Luc. »

« Quant à l'idéologie sous-jacente à la méthode des annuités, quelle est-elle ? Inciter les gens à être " normaux ", à se conformer à l'idée d'une " bonne vie " qu'ont certains hommes politiques, hauts fonctionnaires, dirigeants syndicaux ou leaders d'opinion : pas d'excès de zèle, du temps libre par petits morceaux pour regarder la télévision, prendre l'apéro et se promener dans les zones piétonnières. Sans rien avoir contre ce mode de vie " pépère ", on peut légitimement, au pays de la liberté et de l'égalité, refuser que soient discriminés ceux qui conçoivent l'existence autrement. »

« Les points constituent justement le moyen de conférer aux assurés sociaux une liberté responsable. Ils permettent à chacun d'organiser sa vie comme il l'entend, dès lors que ce n'est pas aux crochets d'autrui ou en lui causant du tort. »

2) « La retraite par points pour une plus grande flexibilité de gestion

« Il existe une grande variété de retraites par points. En Allemagne, les points sont énormes : un travailleur percevant le salaire moyen obtient un point par an. En Suède, ils sont minuscules : chaque couronne (l'unité monétaire de ce royaume, qui vaut approximativement un dixième d'euro) cotisée donne droit à un point, ce qui conduit le salarié moyen à engranger chaque année 40 000 à 50 000 points (dits " couronnes

¹⁶⁴ Note DM — La mise en caractères gras est de mon fait.

" sur son " compte notionnel " (dénomination du compte de points dans ce pays). En France, le point ARRCO est obtenu pour environ 19 € de cotisation, si bien que le salarié moyen voit son "relevé de points" augmenter d'une centaine de points par an. »

« Cette différence relative à la taille des points n'a guère d'importance ; la diversité des formules utilisées pour convertir le point en rente viagère lors de la liquidation de la pension en a davantage. L'Allemagne et la Suède utilisent des formules qui tirent vers le bas la valeur de service du point (ou " coefficient de conversion en rente ", comme disent les Suédois) si le rapport entre le nombre des cotisants et celui des retraités diminue. C'est la mise en œuvre, même si la formule est un peu compliquée en Suède, d'un principe simple : en [retraite par] répartition, on distribue équitablement les cotisations qui viennent de rentrer ; donc s'il rentre 100 milliards d'euros au titre des cotisations de l'année n , et s'il y a 2 milliards de points à servir, chaque point donne droit à 50 € pour cette année n . »¹⁶⁵

« Il est possible d'utiliser les points pour gérer un système à prestations définies, dans lequel le taux de cotisation (plutôt que la valeur de service du point) sert de variable d'ajustement. Mais le choix des points accompagne plus logiquement celui d'un régime à cotisations définies, où le taux de cotisation est fixé au niveau jugé correct pour ne pas être injuste vis-à-vis des travailleurs, pour éviter de les exploiter au profit des retraités ; dans un tel régime, les augmentations de ce taux restent rarissimes. »¹⁶⁶.

3) **Les points doivent être de vrais droits**¹⁶⁷

« Les points doivent être un moyen de répartir entre les retraités le fruit d'un prélèvement raisonnable sur l'ensemble des actifs. Pour qu'il en aille ainsi, il convient de fixer un taux de prélèvement équitable au regard de ce que les actifs ont reçu de leurs aînés, et donc de ne pas considérer ce taux comme une variable d'ajustement. Une fois admis ce principe d'un régime à " cotisations définies ", la répartition est très simple : si le nombre des points détenus par les retraités est N et si le montant à répartir en un an est R , chaque point doit procurer à son détenteur retraité une annuité égale à R/N . »

4) « Retraite à la carte avec neutralité actuarielle : le choix de la responsabilisation

« Ce principe très simple a néanmoins besoin d'être explicité en tenant compte des différences d'âge à la liquidation. En effet, si une personne détenant x points choisit de liquider sa pension à l'âge $A + 1$ plutôt qu'à l'âge A , il la percevra une année de moins : il est normal que chaque point fournisse alors des arrérages (montant mensuel ou annuel de la pension) plus élevés que si cette personne avait liquidé à l'âge A . Un point est comme un capital que l'on aliène pour percevoir une rente viagère : le calcul des arrérages, effectué par les actuaires (les professionnels qui effectuent les calculs où interviennent statistiques et probabilités), fait jouer un rôle clé à l'espérance de vie de

¹⁶⁵ Note DM — Le paragraphe suivant est le troisième après celui qui vient d'être cité.

¹⁶⁶ Note DM — Saut du paragraphe suivant, dont la première phrase dit l'objet : « Hélas, les partenaires sociaux français gèrent les régimes complémentaires en jouant sans assez de retenue sur le taux de cotisation, comme on l'a vu en 2013. »

¹⁶⁷ Note DM — Le paragraphe suivant est le troisième et dernier de cette section.

la personne, et donc à son âge. En gros, si l'on renonce à une année de perception de la pension en liquidant un an plus tard, il est normal de percevoir en compensation davantage pour chaque année des arrérages plus élevés. Et de même, si quelqu'un liquide une année plus tôt, ajoutant ainsi un an à la durée de sa pension, il est normal qu'il perçoive moins chaque année. Quel pourcentage en plus ou en moins, c'est aux actuaires de le calculer. »

« Concrètement, ces professionnels fournissent les " coefficients actuariels " par lesquels il faut multiplier le montant de la pension en cas de liquidation à un âge " pivot " si la liquidation a lieu plus tôt ou plus tard que cet âge. Le coefficient actuariel est inférieur à l'unité si le départ en retraite a lieu avant l'âge pivot, et supérieur à un si la liquidation est postérieure à cet âge pivot.¹⁶⁸

*« Pour un régime pratiquant la retraite à la carte avec neutralité actuarielle, il importe peu que son adhérente Manuella liquide plus tôt ou plus tard. Cette personne peut donc prendre la décision qui lui convient sans léser ni le régime, ni elle-même, ni aucun des adhérents au régime. S'il est nécessaire de réagir à l'augmentation de l'espérance de vie, les gestionnaires du régime n'ont nul besoin de relever un âge légal ou deux âges légaux dans le but de contraindre les adhérents à retarder leur départ en retraite : il leur suffit d'augmenter l'âge pivot. C'est alors à chaque adhérent de faire son choix : rester en activité plus longtemps ou se contenter d'arrérages moindres. **Pour maintenir le régime en équilibre financier, aucune contrainte n'est nécessaire, la liberté des adhérents est respectée – mais quelle que soit la décision prise par chacun d'eux, le résultat, à savoir l'équilibre du régime, sera atteint.**¹⁶⁹ [8]*

Libérer la société civile

Il n'y a pas que la puissance publique qui soit en mesure de corseter un pays. Outre que bien des traditions ont le même pouvoir, certaines modernisations, réelles ou prétendues, l'ont aussi. En économie, la priorité donnée au [capitalisme de plus-value](#) sur le [capitalisme de rendement](#) n'a pas pour seul effet nocif d'étendre l'addiction à la finance de casino. Elle conduit à ne pas, ou ne plus, voir que les [actions restituables](#) sont de bons instruments d'économie de marché et de liberté politique, notamment afin que deux possibilités ne restent pas reléguées dans le fourre-tout des impossibilités :

- 1) [Ouvrir les privatisations](#) à des sociétés par [actions restituables](#).
- 2) Poursuivre jusqu'à son terme la désétatisation des fournitures commercables de [sécurités économiques](#).

¹⁶⁸ Note DM — Saut de trois paragraphes.

¹⁶⁹ Note DM — Ces mises en caractères gras sont de mon fait. Le paragraphe suivant résume (là aussi la mise en caractères gras est de mon fait) : « **La retraite à la carte avec neutralité actuarielle (...) met chacun devant ses responsabilités, c'est-à-dire en position de choisir mais avec l'obligation d'assumer les conséquences du choix effectué. Au-delà des aspects techniques, il s'agit d'une attitude philosophique : le choix de la liberté responsable et de l'équité par opposition aux contraintes bureaucratiques et à l'attribution de privilèges pour les uns et de pénalisations pour les autres que l'on observe dans le système français actuel.** » Mais aussi le reste du chapitre est à lire et, de la page 135 à la page 151, tout ce chapitre à relire *in extenso*.

La **seconde de ces possibilités** n'est acceptable par l'opinion publique que si l'ouverture de privatisations à des sociétés par [actions restituables](#) a été expérimentée avec succès dans des fournitures dont la population préfère qu'elles soient tenues à l'écart des tentations et des dérives du [capitalisme de plus-value](#).

Qu'advierait-il si au lieu de parler de sécurité sociale aussi souvent qu'il nous a été inculqué de le faire, l'usage se répandait d'être plus réaliste en parlant de [sécurité économique](#) ? Les démystifications que ce changement obligerait à fournir contribuerait à faire comprendre et aimer la version de l'économie de marché qui maximise le bien commun.

Une Europe qui aurait cette version dans les valeurs qui la cimentent tournerait le dos à la mondialisation ploutocratique. Sa prospérité et son rayonnement en seraient accrus, et non diminués comme la pensée néolibérale et bien des vulgates hétérodoxes inclinent à le prédire.

13. Ouvrir les privatisations à des sociétés par [actions restituables](#).

- 1) Les privatisations dont il s'agit sont celles d'activités commerciales ou de nature à être faites telles sans aliénation d'un pouvoir régalien. La fourniture de [secours](#) et de [sécurités économiques](#) n'est pas un pouvoir régalien, avec ce que cela sous-entend d'exclusivités, dont celle de l'usage de la violence par la force publique.

Des monopoles de vente de services ou de biens sont privatisables sans qu'il soit besoin d'y mettre fin. Certes tout un courant de doctrines soutient le contraire. Mais c'est en excluant de ses vues que le législateur a le pouvoir de contraindre une entreprise à laquelle l'exploitation d'un monopole a été confiée de **ne pas** :

- accorder à son personnel de privilèges par rapport à ce que sont les règles de droit commun salarial ;
- allouer une part de ses bénéfices à son [autofinancement](#) ;
- être chroniquement sur-rentable ou sous-rentable pour ses actionnaires ;
- se dispenser de la réduction de ses écarts de [rentabilités internes de même appartenance](#) ;
- sans cesse reporter, le cas échéant, la baisse dans son [capital social](#) de la proportion de [quasi-capital](#).

- 2) Les [réformes du marché du capital](#), quand elles sont celles ici préconisées, ont pour effet d'ouvrir les privatisations et les restructurations d'entreprises à des sociétés par [actions restituables](#). Cet effet n'apparaît clairement, cependant, qu'en ayant présente à l'esprit toute la teneur des chapitres [3](#), [5](#), [6](#), [7](#), [11](#).

Ouvrir aux sociétés par [actions restituables](#) n'implique pas de fermer aux sociétés par [actions négociables](#). Aux conseils d'administration des unes et des autres de faire valoir les caractéristiques de leurs offres respectives auprès de la puissance publique et de l'opinion, étant entendu que l'objectivité commande de tenir bien clair ce qui est spécifique aux apports en [capital social](#), selon qu'ils sont restituables et négociables, seuls ces dernières octroyant des **parts de copropriété** dont la liquidation est susceptible de fournir des augmentations de **patrimoine privé** par [plus-value](#) latente ou réalisée.

- 3) Une privatisation auprès d'une société par actions toutes restituables reste une propriété collective. La personne morale qui détient cette propriété a des sociétaires, mais ces derniers ne sont pas copropriétaires : en cas de dissolution de cette personne morale et si tout compte fait sa situation nette finale est positive, les statuts prévoient obligatoirement que son dernier acte de gestion doit être le don de ce reste à une autre personne morale.

Des questions de grande importance s'en trouvent posées. Entre deux propriétés d'entreprise, dont l'une est exercée par la puissance publique et l'autre par une société par actions restituables, quelle est la plus authentiquement collective ? La moins facilement captable par une oligarchie ou une bureaucratie ? La plus ouverte à la participation de tout citoyen moyennant un faible placement minimal en capital social dûment rémunéré ? La plus apte à contribuer à ce que la population, y compris pour sa plus grosse part qui est inévitablement la moins fortunée, en vienne à disposer d'autant de capital qualité retraite qu'elle en éprouve le besoin ? La plus extensive du bien commun tout en étant la moins réductrice de liberté et de responsabilité individuelles ?

14. Poursuivre jusqu'à son terme la désétatisation des fournitures commercables de sécurités économiques.

- 1) Les secours économiques sont une chose, les sécurités économiques en sont une autre. C'est la manière de les fournir qui les distingue.

Les secours économiques sont fournis par des transferts de pouvoir d'achat et parfois d'autres droits. Les sécurités économiques sont fournies, principalement ou complètement, par des échanges de primes ou de cotisations contre des prestations, en ayant alors toujours recours à la mutualisation actuarielle¹⁷⁰.

- 2) Un instrument de résistance à la privatisation complète des fournitures de sécurités économiques est l'adjectif « social ». L'affaire est loin de n'être qu'une manière de dire.

Aussi bien en théorie qu'en pratique, l'art de faire société est plus clair quand il est admis que n'importe quelle sécurité économique n'est en réalité ni plus ni moins sociale que l'ensemble des échanges économiques. Semblablement, n'importe quel secours économique n'est ni plus ni moins social que beaucoup d'autres transferts, dont ceux opérés, entre autres, par un système de retraite à la carte avec neutralité actuarielle. En économie de marché, le secteur public n'a évidemment pas l'exclusivité des services rendus au public et à la société.

- 3) **Pour mieux assurer la fourniture de soins médicaux et de logements à loyers modérés, il faut du capital.** De même, pour mieux assurer la fourniture de sécurités économiques, il faut du capital, faute de quoi l'autonomie de cette fourniture se révèle impossible à établir puis à pérenniser.

Plus précisément, il faut du capital social. Encore plus précisément, c'est du capital social par actions restituables qui, en matière de sécurités économiques, d'accès des moins

¹⁷⁰ Mutualisation actuarielle : répartition d'un coût probable évalué au moyen de tables de probabilités établies par des actuaires.

fortunés au logement confortable et d'autres commodités vitales, fait le mieux l'affaire car il procure une [propriété collective](#).

- 4) Privatiser de cette façon les [sécurisations économiques](#) rendues obligatoires par le législateur contribue à l'assainissement de la pratique des [échanges](#) et des [transferts](#) économiques. C'est à cause de ce que la complète mise en œuvre de cette réforme exige d'une part, et rend plus facile d'autre part.
- Elle exige notamment d'instaurer, sur le financement et la rentabilité des entreprises, trois publicités et deux séries d'analyse statistique ; de [désagréger et bloquer les concentrations](#) qui font obstacle à [l'égalisation des rentabilités de même appartenance](#) ; d'[abroger la fiction des cotisations patronales](#) ; de [ramener les retraites par transfert à un système unique par points](#).
 - Elle rend plus facile de lier la croissance [premièrement aux placements directs en capital social](#), [deuxièmement au prélèvement public soumis de commun accord à deux règles](#).
 - Elle réduit l'étendue des pouvoirs de la haute finance tant privée que publique et la vulnérabilité aux crises d'origine financière.

[1]

Conclusion des trois parties

Les pionniers du plein échange

La liberté d'offrir régulée par la liberté de choisir est une règle fondamentale de vie en société. C'est elle qui en démocratie régit la dévolution du pouvoir politique. C'est elle également qui dispensera la plénitude de ses bienfaits économiques lorsque quatre conditions principales seront remplies :

- La levée des entraves à l'exercice de la [rétroaction EPCE \(chapitre 7\)](#) aura pour effet que le plein-emploi résultera de nouvelles et incessantes mises en capital qui au mieux réduiront, ou au pire maintiendront, la proportion de crédit dans le financement des entreprises.
- La maximisation du revenu total du travail par la [relation RPP' \(chapitre 8\)](#) aura remplacé dans la mentalité dominante la prétendue fatalité de la maximisation des profits et des plus-values.
- La répartition du revenu total du travail par la [subjectivité collective \(chapitre 9\)](#) réglera l'évolution des [écarts de salaires](#) en reconnaissant enfin ouvertement que les plus hautes rémunérations du travail réduisent celles qui leur sont inférieures, quoi qu'on y fasse.
- La concurrence, une fois centrée sur la comparabilité sans calculs, réduira mieux les inégalités de **rentabilités de même appartenance** ([chapitre 11](#)), rapprochant davantage de prix de vente d'une somme objective de coûts parmi lesquels se trouve celui de la rémunération du [placement en capital](#).

Rendre plus souvent équitable l'échange final, entre les entreprises et leurs clients, passe par l'instauration du [plein échange salarial](#) et du plein échange actionnarial. Contribuer à rendre plus nombreux les échanges économiques non confiscatoires est une raison suffisante pour se faire pionnier du plein échange. Mais une grande bonne nouvelle politique est aussi à prendre en considération : ce régime est par construction le mieux à même de **procurer au corps social son entière maîtrise du plein-emploi et de l'évolution des inégalités de revenus ainsi que de patrimoines**.

L'indispensable révision générale

Ce qui vaut pour la guerre et les militaires selon Clemenceau vaut par la même fatalité institutionnelle pour l'économie et les économistes, comme pour la politique et les politiques. Malgré les résistances de groupes de pression et d'autres appareils, la liberté d'offrir régulée par la liberté de choisir peut en affaires économiques devenir nettement

mieux pratiquée. Mais il y a un préalable, indispensable tant qu'il ne sera pas devenu très courant d'enseigner qu'en économie aussi la science est avant tout une langue bien faite : la révision, générale et d'un œil neuf, de la théorie des échanges et des transferts qui se réalisent à l'aide d'une unité de compte – d'une unité monétaire qui a un cours légal (son pouvoir libératoire est ici et maintenant incontestable en justice). En dépit de ce qui nous effraye et nous étourdit, osons espérer. À condition qu'en idées économiques de base le goût de la fraîcheur et de la rigueur nous revienne, notre art de faire société deviendra un

bien meilleur pourvoyeur de qualité de vie et sera plus sûrement dissipateur d'obscurantismes. Toutefois pour en arriver à ce progrès, nous devons en passer par l'économie de plein échange, faute de quoi les mêmes causes continueront à produire les mêmes effets.

Ne nous attendons pas à ce que les paradigmes de l'économie définie et de la meilleure politique économique fassent grimper aux arbres, et moins encore descendre dans la rue. La relance incessante d'abord par l'abondance de placements **directs** en financement permanent d'entreprises (capital) se peut et se doit. La domination du capitalisme de plus-value par le capitalisme de rendement se peut et se doit, ne serait-ce que parce que toutes les entreprises, coopératives et mutuelles comprises, sont potentiellement pourvoyeuses d'un rendement convenable du placement en capital alors que la plus-value n'accroît qu'en trompe l'œil la richesse des nations. Pour autant, la conviction de qu'est le point numéro un de la meilleure politique économique s'acquiert d'autant moins par un coup de baguette magique que nos cerveaux sont gris d'avoir trop lus et nos oreilles trop bourdonnantes de propagandes. Plus ou moins d'un pays à l'autre, la mise en œuvre du point numéro un se heurte aux mentalités entrepreneuriales prédominantes, aux dispositions fiscales qui nuisent à son efficacité, au tropisme du financement des entreprises davantage par du crédit que par du capital, au manque d'indépendance des pouvoirs publics vis-à-vis des investisseurs institutionnels (entre autres), etc.

Que les politiciens de haut rang estiment qu'ils n'ont pas à soutenir que leur conception de l'économie est la plus saine qui soit n'a rien de conforme à leur raison d'être. Ils se sont portés volontaires pour prendre part à la direction générale des affaires publiques. Or, quoi qu'on en dise, l'organisation publique restera celle qui a de loin le plus de pouvoirs sur l'évolution de la situation économique de la nation. Si ses chefs et ceux des groupes parlementaires n'ont pas une vision du fonctionnement le mieux réglé de tous les rouages principaux de la dynamique économique, ils ne sont pas à la hauteur des responsabilités qu'ils assument. Ils ne s'y mettent qu'en se rendant capables d'être précis et justes au sujet des revenus et des transferts; du travail, de la marchandise et de la monnaie ; de charges et d'investissements ; d'entreprises de toute forme juridique ; de capital et de profit ; d'emploi et de relance ; de placements et de plus-values ; de répartition du revenu global ; des salaires et de leurs inégalités ; de crédit et d'intérêt ; des retraites et d'autres sécurités ; des impôts et des dépenses publiques ; des prix auxquels les entreprises vendent. Les considérations de base qui charpentent l'essentiel de la conception la plus impartiale de l'économie sont certes plus nombreuses que les doigts des deux mains. Mais toutes sont à la portée de la plupart des électeurs. À la souveraineté populaire, on peut prédire à coup sûr que ses grands élus ne deviendront précis et clairs, sur les sujets qui viennent d'être dits, que si les électeurs eux-mêmes se font de plus en plus nombreux à nettoyer à grande eau leur vision du fonctionnement le mieux réglé des rouages objectifs de la dynamique économique.

Le basculement dans un nouveau modèle d'économie de marché n'est que réalisable. Mais, entre nous soit dit cher lecteur, où sont en vérité les raisons non corporatistes de faire comme si ce réalisable était négligeable ? Les intempéries en cours et en perspective ne sont-elles pas encore assez inquiétantes ? Prenons du recul. Avec des doses croissantes d'impôts et de subventions, c'est l'étatisation qui prospère et non la démocratisation. Par la

tolérance à toujours plus d'évanescence conceptuelle, c'est toujours plus de confusion mentale qui en analyse économique sape le progrès de la rationalité, sans pouvoir tirer du *data mining* et de poudres de perlimpinpin algorithmique l'antidote de l'empoisonnement par addiction à des notions générales dont la pertinence finit par ne plus être assez mise en doute pour éviter que le sens commun perde de vue les instruments pacifiques les plus efficaces de désintégration ou de cantonnement des appareils corporatistes.

L'offre académique

Le contexte de la pratique des échanges et des transferts économiques abonde en dangers désormais monstrueux. Alors qu'il est indispensable que ce qui est propre à cette pratique et à elle seule devienne mieux compris dans tous les milieux, un premier précis d'économie objective ne peut être qu'un emplâtre sur une jambe de bois.

De toute évidence, la recherche en science économique a deux devoirs. 1) Ce qui constitue le corpus de base sur lequel elle prend appui pour pousser plus avant ses contributions doit rester ouvert à ses vérifications logiques et expérimentales, avec en retour de la consolidation ou de la reconstruction de ce corpus. 2) Les problèmes auxquels ce dernier ne fournit qu'un début de solution doivent faire l'objet d'études pluridisciplinaires débouchant sur des préconisations de traitements qui font appel à des techniques dont seulement quelques-unes sont à proprement parler économiques.

Cet « à proprement parler » procède de la définition, recevable en logique des ensembles finis, de l'objet qui est tout à fait propre à l'économie. C'est une parade à la tentation à laquelle la doxa savante a trop cédé en cette matière : mal êtreindre la part de réalité qu'il lui revient de clarifier à force de se laisser aller à trop embrasser. S'attendre à ce que l'économie définie rende la science économique moins utile est à l'envers de ce qu'il adviendra assez vite là où des formateurs et des chercheurs adopteront cette limitation, en accord avec les autorités académiques et administratives dont ils dépendent.

La rigueur conceptuelle

Les bases conceptuelles de l'économie objective conduisent au discernement de la meilleure politique économique – la meilleure... ô scandale ! Les événements n'imposent cependant jamais son observance aux peuples et à leurs gouvernements. Les expériences, quand elles se déroulent hors d'un protocole scientifique préétabli et de bout en bout explicite, ne dictent en définitive ni réfutations durables ni corrections systémiques.

Les pratiques économiques et leurs théorisations subjectivistes, de ce dernier fait sans limites assignables, se déploient hors d'un tel protocole. Le pire n'y est jamais conjuré tandis que le meilleur du point de vue de l'observateur impartial reste toujours conceptuellement atteignable dans le périmètre de l'économie strictement définie.

Lourde est la responsabilité des savants, des politiques et des syndicalistes dont les propos sont les plus repris. Leurs aspirations au meilleur économique autrement que par davantage de rigueur conceptuelle et d'indépendance de jugement exposent au pire, parfois par pure inadvertance, parfois par intention maligne (conforter l'idée que les fondamentaux du système sont décidément malsains et irréformables). L'opinion publique est lucide lorsque sa perception de tels manques la pousse à douter de la compétence de ses élites

tant économiques que politiques. Mais aussi cette même opinion se nuit quand elle se laisse aller à refuser la rigueur conceptuelle qui donne accès à l'objectivité économique, préférant se repaître de propagandes politiques et commerciales afin de refouler sa prise de conscience que de telles désinvoltures l'empêchent de réduire les antagonismes qui la divisent.

Répandre l'impératif de la rigueur conceptuelle en économie politique de base vise à rendre la prospérité matérielle plus sûre et mieux répartie. Il n'y a cependant pas besoin d'être grand clerc pour pressentir d'autres retombées. Je n'en évoquerai ici que quelques-unes. Qu'advient-il si, grâce à un sursaut de rigueur conceptuelle, la densité en vérités élémentaires de l'économie politique commune devient nettement plus élevée qu'aujourd'hui ? L'arbitraire de bien des rapports sociaux reculera. Le soin des [ressources naturelles](#) de toute sorte sera plus efficace. La production artistique se délivrera du carcan de la modernité pour la modernité.

La présente édition est celle dont l'enregistrement informatique par l'auteur date **du 30/04/2018**. L'auteur est seul propriétaire des droits et seul responsable du contenu de ce livre.

Annexes

What Is a Business?

[Peter F. Drucker](#)

*Management: Tasks, Responsibilities, Practices*¹⁷¹, beginning of the chapter 6, *What Is a Business?*

1. Business Created and Managed by People, Not by Forces

The Sears story shows that a business enterprise is created and managed by people and not by forces. Economic forces set limits to what management can do. They create opportunities for management's action. But they do not by themselves determine what a business is or what it does. Nothing could be sillier than the oft-repeated assertion that "management only adapts the business to the forces of the market." Management not only has to find these forces, it has to create them. It took a Julius Rosenwald seventy-five years ago to make Sears into a business enterprise, and a General Wood twenty-five years later to change its basic nature and thus insure its growth and success during the Depression and World War II. Now another management generation will have to make new decisions that will determine whether Sears is going to continue to prosper or to decline, to survive or eventually to perish. And that is true of every business.

2. The Fallacy of [Profit Maximization](#)

Another conclusion is that a business cannot be defined or explained in terms of profit. Asked what a business is, the typical businessman is likely answer, "An organization to make a profit." The typical economist is likely to give the same answer. This answer is not only false, it is irrelevant.

The prevailing economic theory of business enterprise and behavior, the maximization of profit—which is simply a complicated way of dear-may adequately explain how Richard Sears operated. But it cannot explain how Sears Roebuck or any other business enterprise operates, nor how it should operate. The concept of profit maximization is, in fact, meaningless.

Contemporary economists realize this; but they try to salvage the theorem. Joel Dean, one of the most brilliant and fruitful of contemporary business economists, still maintains the theorem as such. But this is how he defines it:

"Economic theory makes a fundamental assumption that maximizing profits is the basic objective of every firm. But in recent years, profit maximization has been extensively qualified by theorists to refer to the long run; to refer to management's rather than to owners' income; to include non-financial income such as increased V leisure for high-strung executives and more congenial relations between executive levels within the firm; and to make allowance for special considerations such as restraining competition, maintaining management control, warding off wage demands, and forestalling anti-trust suits. The

¹⁷¹ First edition in 1974 by William Heinemann Ltd. This book is now available in digital format

concept has become so general and hazy that it seems to encompass most of men's aims in life.

"This trend reflects a growing realization by theorists that many firms, and particularly the big ones, do not operate on the principle of profit maximizing in terms of marginal costs and revenues." [2]

A concept that has "become so general and hazy that it seems to encompass most of men's aims in life" is not a concept. It is another way of saying, "I don't know and I don't understand." A theorem that can be maintained only when qualified out of existence has surely ceased to have meaning or usefulness.

The danger in the concept of profit maximization is that it makes profitability appear a myth. Anyone observing the discrepancy between the theory of profit maximization and the reality, as portrayed by Joël Dean, would be justified in concluding that profitability does not matter-the conclusion actually reached by John Kenneth Galbraith in *The New Industrial State*. [3]

3. Profit: An Objective Condition of Economic Activity, Not Its Rationale

Profit and profitability are, however, crucial-for society even more than for the individual business. Yet profitability is not the purpose of but a limiting factor on business enterprise and business activity. Profit is not the explanation, cause, or rationale of business behavior and business decisions, but the test of their validity. If archangels instead of businessmen sat in directors' chairs, they would still have to be concerned with profitability, despite their total lack of personal interest in making profits. This applies with equal force to those far from angelic individuals, the commissars who run Soviet Russia's business enterprises, and who have to run their businesses on a higher profit margin than the wicked capitalists of the West.

The first test of any business is not the maximization of profit but the achievement of sufficient profit to cover the risks of economic loss.

4. Invented by the [Neo] Classical Economists, the Profit Motive and its Offspring Maximization of Profits Are Irrelevant to the Purpose of a Business and the Job of

Managing a Business

The root of the confusion is the mistaken belief that the motive of a person-the so-called profit motive of the businessman-is an explanation of his behavior or his guide to right action. Whether there is such a thing as a profit motive at all is highly doubtful. It was invented by the classical economists to explain the economic reality which their theory of static equilibrium could not explain. There has never been any evidence for the existence of the profit motive. We have long since found the true explanation of the phenomena of economic change and growth which the profit motive was first put forth to explain.

It is irrelevant for an understanding of business behavior, profit, and profitability whether there is a profit motive or not. That Jim Smith is in business to make a profit concerns only him and the Recording Angel. It does not tell us what Jim Smith does and how he performs.

We do not learn anything about the work of a prospector hunting for uranium in the Nevada desert by being told that he is trying to make his fortune. We do not learn anything about the work of a heart specialist by being told that he is trying to make a livelihood, or even that he is trying to benefit humanity. The profit motive and its offspring maximization of profits are just as irrelevant to the function of a business, the purpose of a business and the job of managing a business

5. Largely Responsible for the Worse Mistakes of Public Policy

In fact, the concept is worse than irrelevant: it does harm. It is a major cause for the misunderstanding of the nature of profit in our society and for the deep-seated hostility to profit which are among the most dangerous diseases of an industrial society. It is largely responsible for the worst mistakes of public policy—in this country as well as in Western Europe— which are squarely based on the failure to understand the nature, function, and purpose of business enterprise. And it is in large part responsible for the prevailing belief that there is an inherent contradiction between profit and a company's ability to make a social contribution. Actually, a company can make a social contribution only if it is highly profitable. To put it crudely, a bankrupt company is not likely to be a good company to work for, or likely to be a good neighbor and a desirable member of the community—no matter what some sociologists of today seem to believe to the contrary.

6. The Purpose of a Business Enterprise

To know what a business is we have to start with its *purpose*. Its purpose must lie outside of the business itself. In fact, it must lie in society since business enterprise is an organ of society. There is only one valid definition of business purpose: *to create a customer*.

Markets are not created by God, nature, or economic forces but by businessmen. The want a business satisfies may have been felt by the customer before he was offered the means of satisfying it. Like food in a famine, it may have dominated the customer's life and filled all his until the action of businessmen converted it into effective demand. Only then is there a customer and a market. The want may have been unfelt by the potential customer; no one knew that he wanted a Xerox machine or a computer until these became available. There may have been no want at all until business action created it—by innovation, by credit, by advertising, or by salesmanship. In every case, it is business action that creates the customer.

It is the customer who determines what a business is. It is the customer alone whose willingness to pay for a good or for a service converts economic resources into wealth, things into goods. What the business thinks it produces is not of first importance—especially not to the future of the business and to its success. The typical engineering definition of quality is something that is hard to do, is complicated, and costs a lot of money! But that isn't quality; it's incompetence. What the customer thinks he is buying, what he considers value, is decisive—it determines what a business is, what it produces, and whether it will prosper. And what the customer buys and considers value is never a product. It is always Utility, that is, what a product or service does for him. And what is value for the customer is, as we shall see (in Chapter 7), anything but obvious.

The customer is the foundation of a business and keeps it in existence. He alone gives employment. To supply the wants and needs of a consumer, society entrusts wealthproducing resources to the business enterprise.

[1] .

[2] *Managerial Economics* (Prentice-Hall, 1951), p. 28.

[3] Houghton Mifflin, 1967.

Les atouts du **capitalisme de rendement**

Publié dans [Economie Matin](#) le 27 octobre 2016.

En matière de [placement](#) en [parts de capital social](#), c'est ou bien l'offre de [plus-value](#) ou bien l'offre de [rendement](#) qui prime. Que vaut-il mieux ?

Le moyen idéal de financer le développement d'une entreprise serait l'[autofinancement](#), aujourd'hui présenté de façon quasi systématique comme préférable à la distribution des bénéfices. Verser sous forme de dividendes le plus gros des gains nets de l'exercice, puis en règle générale procéder à une augmentation de capital en vue d'investir ou même seulement de renforcer le [fonds de roulement](#), serait une solution plus coûteuse, moins pratique, sans intérêt systémique.

Cette opinion peut avoir des justifications fiscales. Si l'imposition des plus-values est moins lourde que celle des dividendes, on comprend que les actionnaires comme les dirigeants de l'entreprise et leurs conseillers aient tendance à privilégier l'autofinancement comme moyen d'augmentation des fonds propres. Et cette impulsion est accentuée si, comme le projet en a été avancé en France, le taux de l'impôt payé par les entreprises sur leurs bénéfices devient plus élevé pour la tranche qui est distribuée en dividendes que pour celle qui ne l'est pas. Raisonons donc comme si le législateur et le ministère des finances ne cédaient pas aux sirènes qui incitent les élus et les grands commis de l'État à privilégier par la fiscalité une vision partielle de la rationalité économique. La réalité ordonne de voir que le [capitalisme de plus-value](#) ne concerne qu'un sous-ensemble des sociétés commerciales. Le capitalisme de rendement est, lui, applicable à l'ensemble des entreprises, dont toutes les coopératives et les mutuelles à vocation commerciale. L'intérêt général commande de reconnaître l'existence de deux dynamiques de financement par fonds propres des entreprises.

La constitution de réserves, de préférence à l'augmentation du capital social, est certes une solution plus accommodante en cas de revers de fortune ultérieur. L'amputation du capital social est une opération qui entraîne davantage de formalités que l'apurement d'une perte par ponction sur les réserves. Mais une perte n'est-elle pas une circonstance grave, qui mérite toute l'attention des actionnaires, même si elle n'est pas inquiétante à court terme ? Il ne s'agit pas de prôner une sorte d'intégrisme excluant toute constitution de réserves, en sus de celles qui sont d'ores et déjà obligatoires. Pour autant, une vérité élémentaire ne doit plus être aussi couramment passée sous silence qu'elle l'est. Tout exercice clôturé sur une perte réelle, même relativement minime, se solde en réalité par une baisse du capital social exploité, toutes réserves comprises.

En tout état de cause, il serait sain que les actionnaires aient le choix entre réinvestir la part de bénéfice qui leur revient dans la même société, ou dans une autre, ou de l'utiliser pour des opérations de nature différente (consommation, dons), c'est leur affaire et leur responsabilité civique. Des actionnaires bien traités sont en général fidèles, et s'ils sont sollicités ils réinvestissent volontiers le montant de leurs dividendes ou davantage dans la société qui leur a procuré cette source de revenu. Mais ce nouveau placement d'épargne doit être un acte vraiment libre, posé de manière personnelle plutôt que décidé en bloc par un conseil d'administration et une assemblée générale. La devise de la République française comporte, en premier, le mot « liberté ».

Cette liberté est très favorable à l'efficacité. En effet, une dose importante de concurrence est requise pour le bon fonctionnement de l'économie. Il est donc souhaitable que le marché des fonds propres soit un marché ouvert, c'est-à-dire que Mme Dupont soit libre de réinvestir dans la société Y le coupon versé par la société X. Le recours systématique à la mise en réserve de la majeure partie du bénéfice fait obstacle à cette saine concurrence.

L'économie de casino est un pis-aller.

Par ailleurs, les fonds de pension sont de gros investisseurs en actions. Personne, excepté des agioteurs qui se trouveraient faire partie de leurs équipes de gestion, n'a intérêt à ce que ces investisseurs soient des actionnaires versatiles, consacrant une part excessive de leur activité à vendre et acheter des valeurs mobilières. Il y a un quart de siècle, des économistes libéraux appelaient de leurs vœux le développement des fonds de pension parce qu'ils constituaient à cette époque des actionnaires stables, exerçant sur les entreprises dont ils étaient actionnaires une influence de « bons pères de famille ». Aujourd'hui, la durée de rotation de leur portefeuille est de l'ordre d'un an, chaque action étant en moyenne vendue douze mois après avoir été achetée. Est-ce de cela dont nous avons besoin pour la retraite par capitalisation ? Certainement pas !

Le rendement constitue un véritable revenu qui procure à l'actionnaire de quoi acheter des services et des biens en échange de ceux que ses apports ont contribué à produire. Par sa propre prestation de service, l'épargnant placeur en capital social agit vraiment en tant que producteur, comme les travailleurs. Il n'en va pas de même dans le cas des plus-values, dont on montre assez aisément qu'elles sont non pas des créations de pouvoir d'achat, mais des transferts entre des agents qui ont eu des anticipations divergentes ou qui sont soumis à des contraintes différentes. L'offre de rendement venant de l'entreprise qui se charge de le procurer est honnête dans son principe. L'offre de plus-value est, elle, une perspective à concrétiser par une tierce partie, ce qui la ramène au rang des promesses qui n'engagent que ceux qui y croient. La transformation de notre modernité en une vaste salle de jeu où l'on compte sur les plus-values pour faire fortune nous fait entrer dans l'avenir à reculons.

Dans une entreprise en nom personnel, le propriétaire gérant a tout intérêt à surveiller de près quel est le rendement de ses mises en capital. Prenons de la hauteur. Outre qu'un atout majeur du capitalisme de rendement est d'être universel, la plus insigne faiblesse de la priorité donnée à la plus-value au détriment du rendement est systémique. L'analyse économique, du type de celle que livre le présent ouvrage montre, en effet, que le capitalisme de rendement est structurellement apte au plein-emploi alors que le capitalisme de plus-value, forcément exposé à de la captation très inégalitaire, ne l'est pas

Index des mots-clés

A

Aborescence d Appartenance

Pages: [273](#),

Actif

Pages: [29](#), [99](#), [101](#), [102](#), [103](#), [108](#), [109](#), [113](#), [126](#), [139](#), [140](#), [146](#), [150](#), [179](#), [188](#), [190](#), [273](#),

Actif Circulant

Pages: [190](#), [273](#),

Actif Fixe

Pages: [273](#),

Action

Pages: [111](#), [112](#), [114](#), [116](#), [190](#), [273](#),

Action Gratuite

Pages: [116](#), [143](#), [236](#), [239](#), [273](#),

Action Négociable

Pages: [42](#), [88](#), [114](#), [115](#), [117](#), [118](#), [137](#), [159](#), [217](#), [235](#), [236](#), [239](#), [261](#), [273](#),

Action Restituable

Pages: [42](#), [115](#), [116](#), [117](#), [118](#), [126](#), [137](#), [165](#), [217](#), [235](#), [236](#), [239](#), [260](#), [261](#), [262](#), [273](#),

Action Restituable Liquidation

Pages: [116](#), [273](#),

Action Valeur Exploitee VEPA

Pages: [114](#), [115](#), [116](#), [117](#), [118](#), [119](#), [127](#), [190](#), [217](#), [235](#), [273](#),

Actionnaire

Pages: [72](#), [127](#), [236](#), [241](#), [244](#), [245](#), [272](#), [273](#),

Actionnariat

Pages: [273](#),

Amortissement Endettement

Pages: [140](#), [273](#),

Amortissement Investissement

Pages: [189](#), [274](#),

Apports en nature

Pages: [73](#), [128](#), [274](#),

Article

Pages: [106](#), [180](#), [181](#), [194](#), [200](#), [274](#),

Autofinancement

Pages: [22](#), [33](#), [36](#), [123](#), [133](#), [134](#), [136](#), [139](#), [220](#), [223](#), [238](#), [239](#), [241](#), [261](#), [271](#), [274](#),

B

Benefice

Pages: [19](#), [36](#), [73](#), [76](#), [81](#), [93](#), [94](#), [105](#), [114](#), [121](#), [122](#), [124](#), [125](#), [133](#), [134](#), [137](#), [143](#), [145](#), [146](#), [149](#), [182](#), [185](#), [186](#), [241](#), [244](#), [245](#), [274](#),

Benefice Imposition

Pages: [126](#), [274](#),

Benefices non distribues

Pages: [33](#), [126](#), [220](#), [238](#), [239](#), [241](#), [243](#), [274](#),

Bien

Pages: [274](#),

BornageLiberteOffrirParLiberteChoisir

Pages: [56](#), [127](#), [134](#), [151](#), [274](#),

C

Capital

Pages: [17](#), [19](#), [33](#), [42](#), [57](#), [81](#), [82](#), [93](#), [97](#), [108](#), [109](#), [110](#), [111](#), [112](#), [113](#), [114](#), [120](#), [121](#), [122](#), [125](#), [128](#), [132](#), [136](#), [137](#), [138](#), [146](#), [148](#), [150](#), [159](#), [171](#), [172](#), [177](#), [188](#), [190](#), [191](#), [213](#), [216](#), [223](#), [262](#), [265](#), [274](#),

Capital Circulant

Pages: [274](#),

Capital Dilution

Pages: [126](#), [241](#), [274](#),

Capital Exploite

Pages: [108](#), [116](#), [117](#), [123](#), [127](#), [134](#), [173](#), [217](#), [235](#), [275](#),

Capital Fixe

Pages: [275](#),

Capital Quasi Capital

Pages: [21](#), [42](#), [108](#), [111](#), [118](#), [121](#), [122](#), [125](#), [126](#), [213](#), [244](#), [245](#), [261](#), [275](#),

Capital Social

Pages: [33](#), [34](#), [90](#), [114](#), [115](#), [116](#), [126](#), [143](#), [172](#), [175](#), [192](#), [209](#), [214](#), [215](#), [216](#), [217](#), [218](#), [219](#), [220](#), [236](#), [238](#), [239](#), [242](#), [245](#), [261](#), [262](#), [275](#),

Capitalisation Boursiere

Pages: [108](#), [114](#), [217](#), [275](#),

Capitalisme de plus value

Pages: [22](#), [235](#), [238](#), [239](#), [240](#), [260](#), [261](#), [265](#), [271](#), [272](#), [275](#),

Capitalisme de rendement

Pages: [19](#), [22](#), [33](#), [34](#), [76](#), [89](#), [235](#), [238](#), [239](#), [240](#), [242](#), [244](#), [260](#), [265](#), [275](#),

Capitaux Propres

Pages: [275](#),

Centralisme

Pages: [138](#), [275](#),

Chiffre Affaires

Pages: [72](#), [75](#), [104](#), [145](#), [146](#), [147](#), [150](#), [162](#), [169](#), [181](#), [182](#), [183](#), [188](#), [193](#), [195](#), [275](#),

Classification Homogene des Fournitures

Pages: [275](#),

CombinaisonDesFacteurEstProductive

Pages: [275](#),

Comptabilite Analytique

Pages: [164](#), [180](#), [189](#), [275](#),

Comptabilite Associative

Pages: [97](#), [104](#), [275](#),

Comptabilite Bilan

Pages: [29](#), [98](#), [102](#), [109](#), [110](#), [113](#), [124](#), [126](#), [145](#), [172](#), [188](#), [190](#), [276](#),

Comptabilite Charge

Pages: [29](#), [82](#), [94](#), [101](#), [103](#), [104](#), [105](#), [106](#), [122](#), [125](#), [140](#), [164](#), [181](#), [188](#), [208](#), [222](#), [225](#), [253](#), [255](#), [265](#), [276](#),

Comptabilite Compte de Resultat

Pages: [94](#), [98](#), [105](#), [106](#), [124](#), [140](#), [188](#), [195](#), [225](#), [276](#),

Comptabilite Encaisse

Pages: [276](#),

Comptabilite Enregistrement de Quantites

Pages: [276](#),

Comptabilite Fond de Roulement

Pages: [127](#), [215](#), [216](#), [271](#), [276](#),

Comptabilite Investissement

Pages: [29](#), [99](#), [101](#), [104](#), [105](#), [109](#), [110](#), [128](#), [140](#), [208](#), [222](#), [226](#), [241](#), [265](#), [276](#),

Comptabilite Investissement Direct

Pages: [188](#), [189](#), [191](#), [197](#), [198](#), [199](#), [276](#),

Comptabilite Investissement Renouvelable

Pages: [276](#),

Comptabilite PartieDouble

Pages: [29](#), [102](#), [109](#), [276](#),

Comptabilite Passif d Exploitation

Pages: [276](#),

Comptabilite Personnelle

Pages: [104](#), [276](#),

Comptabilite Plan Comptable

Pages: [276](#),

Comptabilite Produit

Pages: [82](#), [94](#), [103](#), [105](#), [106](#), [125](#), [140](#), [225](#), [276](#),

Comptabilite Resultat

Pages: [103](#), [105](#), [143](#), [277](#),

Concentrations

Pages: [246](#), [277](#),

concentrations banque universelle

Pages: [247](#), [277](#),

Concurrence

Pages: [26](#), [27](#), [43](#), [102](#), [108](#), [111](#), [139](#), [178](#), [179](#), [180](#), [190](#), [192](#), [193](#), [196](#), [204](#), [246](#), [277](#),

contribuable

Pages: [277](#),

Contribution

Pages: [277](#),

Cout Direct

Pages: [146](#), [181](#), [182](#), [184](#), [185](#), [186](#), [191](#), [195](#), [199](#), [277](#),

Cout du Travail

Pages: [277](#),

Cout Unitaire

Pages: [185](#), [200](#), [277](#),

Couts Communs

Pages: [58](#), [177](#), [183](#), [186](#), [187](#), [197](#), [199](#), [277](#),

Couts Services Generaux

Pages: [277](#),

Creance

Pages: [111](#), [277](#),

Credit

Pages: [81](#), [99](#), [109](#), [111](#), [112](#), [131](#), [133](#), [171](#), [172](#), [175](#), [177](#), [191](#), [217](#), [220](#), [265](#), [277](#),

Creditisme

Pages: [138](#), [242](#), [244](#), [277](#),

D

David Ricardo

Pages: [34](#), [38](#), [64](#), [76](#), [77](#), [93](#), [203](#), [205](#), [278](#),

Depense

Pages: [29](#), [101](#), [140](#), [278](#),

Dividende

Pages: [19](#), [22](#), [27](#), [36](#), [87](#), [117](#), [126](#), [127](#), [139](#), [190](#), [213](#), [221](#), [236](#), [237](#), [238](#), [239](#), [242](#), [245](#), [278](#),

Dividende Entier

Pages: [240](#), [252](#), [278](#),

Dominique Michaut

Pages: [18](#), [19](#), [22](#), [278](#),

Don

Pages: [84](#), [191](#), [278](#),

E

Ecart de salaires horaires

Pages: [166](#), [168](#), [247](#), [252](#), [254](#), [255](#), [256](#), [264](#), [265](#), [278](#),

Echange Economique

Pages: [17](#), [23](#), [24](#), [25](#), [26](#), [28](#), [31](#), [32](#), [42](#), [52](#), [53](#), [54](#), [55](#), [56](#), [59](#), [60](#), [61](#), [62](#), [64](#), [65](#), [70](#), [71](#), [73](#), [74](#), [75](#), [76](#), [83](#), [84](#), [90](#), [93](#), [95](#), [98](#), [100](#), [104](#), [109](#), [110](#), [112](#), [115](#), [119](#), [120](#), [121](#), [122](#), [123](#), [125](#), [158](#), [159](#), [162](#), [163](#), [164](#), [203](#), [206](#), [209](#), [210](#), [212](#), [215](#), [224](#), [242](#), [248](#), [252](#), [253](#), [262](#), [263](#), [266](#), [278](#),

Echange Economique Categories

Pages: [17](#), [28](#), [29](#), [278](#),

Echange Marchandises contre Marchandises

Pages: [71](#), [73](#), [206](#), [278](#),

Echanges Sociaux

Pages: [203](#), [278](#),

Economie

Pages: [56](#), [70](#), [73](#), [74](#), [114](#), [136](#), [192](#), [193](#), [196](#), [214](#), [262](#), [278](#),

Effet de levier

Pages: [112](#), [242](#), [279](#),

Emploi

Pages: [33](#), [148](#), [215](#), [279](#),

Entite Mesonomique

Pages: [100](#), [279](#),

Entreprise

Pages: [73](#), [279](#),

Entreprise Atelier

Pages: [279](#),

Entreprise Atelier Interne

Pages: [183](#), [184](#), [185](#), [279](#),

Entreprise Centre producteur de marge

Pages: [184](#), [185](#), [186](#), [191](#), [193](#), [194](#), [279](#),

Entreprise Commerciale

Pages: [17](#), [73](#), [106](#), [113](#), [114](#), [121](#), [127](#), [139](#), [160](#), [161](#), [172](#), [224](#), [225](#), [226](#), [279](#),

Entreprise Division

Pages: [181](#), [184](#), [186](#), [279](#),

Entreprise Fille

Pages: [182](#), [184](#), [189](#), [194](#), [279](#),

Entreprise Juridiquement Constituee

Pages: [73](#), [93](#), [100](#), [150](#), [179](#), [180](#), [181](#), [184](#), [185](#), [186](#), [188](#), [190](#), [191](#), [192](#), [193](#), [194](#), [198](#), [199](#), [201](#), [202](#), [245](#), [246](#), [279](#),

Entreprise Mere

Pages: [182](#), [184](#), [189](#), [194](#), [279](#),

Entreprise ServiceGeneral

Pages: [180](#), [279](#),

Epargnant

Pages: [72](#), [84](#), [91](#), [108](#), [111](#), [112](#), [115](#), [118](#), [127](#), [162](#), [213](#), [279](#),

EPCE

Pages: [27](#), [33](#), [34](#), [35](#), [126](#), [131](#), [136](#), [137](#), [138](#), [139](#), [140](#), [143](#), [144](#), [152](#), [161](#), [174](#), [201](#), [209](#), [242](#), [244](#), [245](#), [264](#), [280](#),

Equipement

Pages: [100](#), [101](#), [104](#), [105](#), [106](#), [190](#), [225](#), [280](#),

F

Financement Direct

Pages: [172](#), [216](#), [218](#), [219](#), [220](#), [280](#),

FinancementNonEmprunte

Pages: [91](#), [102](#), [117](#), [121](#), [132](#), [170](#), [280](#),

Finances Publiques Effet Eviction

Pages: [280](#),

Financiarisation

Pages: [111](#), [173](#), [229](#), [230](#), [280](#),

Flux de vente

Pages: [103](#), [145](#), [147](#), [280](#),

Fonds

Pages: [127](#), [280](#),

FondsPermanents

Pages: [280](#),

FondsPropres

Pages: [174](#), [213](#), [280](#),

Fourniture

Pages: [68](#), [69](#), [179](#), [280](#),

G

Gain

Pages: [149](#), [150](#), [190](#), [280](#),

Garantie

Pages: [55](#), [280](#),

Generateur de revenus

Pages: [33](#), [34](#), [242](#), [281](#),

Global Domestic Product GDP

Pages: [281](#),

I

Immobilisation Corporelle

Pages: [281](#),

Immobilisation Incorporelle

Pages: [281](#),

Immobilisation Nette

Pages: [281](#),

Immobilisation Valeur De Exploitation

Pages: [281](#),

Impot

Pages: [95](#), [104](#), [137](#), [191](#), [206](#), [224](#), [281](#),

Impot sur revenus Vs Impot sur Benefices

Pages: [281](#),

Individu

Pages: [73](#), [281](#),

IndividualismeMethodologique

Pages: [281](#),

Interessement

Pages: [123](#), [125](#), [126](#), [173](#), [245](#), [281](#),

Interet

Pages: [17](#), [43](#), [72](#), [75](#), [76](#), [81](#), [112](#), [122](#), [125](#), [127](#), [140](#), [162](#), [171](#), [173](#), [174](#), [175](#), [177](#), [203](#), [209](#), [225](#), [265](#), [281](#),

InteretGeneral MaxComparaisonRemuneratio

Pages: [281](#),

InteretGeneral MinConfiscationArbitrage

Pages: [281](#),

Intermediation financiere

Pages: [111](#), [172](#), [216](#), [220](#), [282](#),

Inventaire Permanent

Pages: [282](#),

J

Jacques Bichot

Pages: [19](#), [248](#), [251](#), [256](#), [282](#),

Jacques Rueff

Pages: [27](#), [138](#), [208](#), [282](#),

Justice Commutative

Pages: [213](#), [237](#), [282](#),

Justice Distributive

Pages: [282](#),

K

Karl Marx

Pages: [38](#), [282](#),

Karl Popper

Pages: [46](#), [282](#),

L

Leon Walras

Pages: [282](#),

Leveraged buyout LBO

Pages: [282](#),

Liberte d entreprendre

Pages: [282](#),

Liberte du travail

Pages: [282](#),

Lien De Subordination

Pages: [72](#), [163](#), [253](#), [283](#),

[LivretDuTresorPublic](#)

Pages: [172](#), [173](#), [174](#), [213](#), [227](#), [283](#),

[Loi d Egalisation des Rentabilites](#)

Pages: [43](#), [139](#), [142](#), [178](#), [179](#), [197](#), [200](#), [201](#), [204](#), [210](#), [237](#), [246](#), [247](#), [261](#), [263](#), [283](#),

[Loi de Offre et Demande](#)

Pages: [203](#), [205](#), [254](#), [283](#),

[Loyer](#)

Pages: [162](#), [283](#),

[LutteDesClasses](#)

Pages: [250](#), [283](#),

M

[Macronomie](#)

Pages: [57](#), [96](#), [143](#), [144](#), [151](#), [283](#),

[Manne](#)

Pages: [283](#),

[Marchandage](#)

Pages: [178](#), [283](#),

[Marchandisation](#)

Pages: [60](#), [111](#), [283](#),

[Marchandise](#)

Pages: [17](#), [52](#), [60](#), [62](#), [65](#), [66](#), [67](#), [69](#), [77](#), [78](#), [97](#), [98](#), [160](#), [203](#), [204](#), [265](#), [283](#),

[Marchandise Categories](#)

Pages: [17](#), [31](#), [52](#), [59](#), [64](#), [71](#), [81](#), [89](#), [160](#), [283](#),

[Marchandise Cinq Proprietes](#)

Pages: [283](#),

[Marchandise Composee](#)

Pages: [71](#), [73](#), [74](#), [75](#), [78](#), [79](#), [92](#), [93](#), [112](#), [283](#),

[Marchandise Elementaire](#)

Pages: [62](#), [71](#), [72](#), [74](#), [75](#), [76](#), [79](#), [84](#), [93](#), [112](#), [117](#), [159](#), [215](#), [284](#),

Marchandise Industrielle

Pages: 58, 78, 79, 284,

Marchandise Industrielle Dupliq en Serie

Pages: 80, 284,

Marchandise Industrielle Prdt en Serie

Pages: 80, 284,

Marchandise Primaire

Pages: 17, 61, 62, 63, 69, 70, 72, 73, 74, 81, 93, 284,

Marchandise Rare

Pages: 64, 78, 79, 80, 88, 158, 204, 205, 284,

Marche Du Travail

Pages: 62, 89, 133, 163, 178, 284,

Marge

Pages: 55, 124, 145, 146, 147, 149, 150, 184, 188, 193, 198, 199, 284,

Marge Brute

Pages: 146, 284,

Marge Directe

Pages: 146, 150, 181, 183, 185, 186, 197, 284,

Mark Blaug

Pages: 284,

Maximisation

Pages: 284,

MaximumDePlusValue

Pages: 241, 284,

MaximumDeProfit

Pages: 83, 87, 202, 268, 284,

Meme Appartenance Directe

Pages: 284,

Mesonomie

Pages: 57, 96, 106, 143, 145, 150, 285,

Micronomie

Pages: [58](#), [96](#), [150](#), [285](#),

Monaie est Serve

Pages: [265](#), [285](#),

Monnaie Cours Force

Pages: [285](#),

Monnaie Cours Legal

Pages: [17](#), [42](#), [69](#), [175](#), [206](#), [210](#), [285](#),

Montant Monetaire De Stock

Pages: [285](#),

Montant Monetaire De Vente

Pages: [285](#),

Moyen de production Ressources naturelle

Pages: [17](#), [66](#), [67](#), [68](#), [69](#), [267](#), [285](#),

Moyen de production Savoir accumule

Pages: [66](#), [285](#),

Moyen de production Travail nouveau

Pages: [60](#), [66](#), [67](#), [135](#), [152](#), [285](#),

MoyensDeProduction Elementaires

Pages: [68](#), [69](#), [285](#),

Mutualisation actuarielle

Pages: [285](#),

N

Nouveau taux de capitalisation NTDC

Pages: [236](#), [237](#), [285](#),

O

Objet Economique

Pages: [67](#), [68](#), [69](#), [286](#),

Obligations

Pages: [174](#), [216](#), [286](#),

P

PartSociale

Pages: [114](#), [115](#), [116](#), [173](#), [220](#), [235](#), [239](#), [247](#), [271](#), [286](#),

Passif

Pages: [29](#), [99](#), [102](#), [108](#), [109](#), [113](#), [140](#), [188](#), [190](#), [236](#), [286](#),

Patrimoine Economique

Pages: [33](#), [53](#), [143](#), [145](#), [222](#), [286](#),

Paul Fabra

Pages: [16](#), [19](#), [26](#), [37](#), [38](#), [40](#), [41](#), [108](#), [207](#), [286](#),

Perte

Pages: [122](#), [136](#), [182](#), [186](#), [286](#),

Peter Drucker

Pages: [89](#), [268](#), [286](#),

PIB

Pages: [142](#), [161](#), [222](#), [286](#),

Pierre Manent

Pages: [286](#),

Placement en Capital

Pages: [33](#), [36](#), [80](#), [81](#), [84](#), [91](#), [93](#), [111](#), [112](#), [113](#), [117](#), [118](#), [121](#), [122](#), [123](#), [125](#), [126](#), [127](#), [131](#), [132](#), [133](#), [135](#), [136](#), [138](#), [139](#), [140](#), [143](#), [145](#), [148](#), [152](#), [158](#), [159](#), [170](#), [171](#), [173](#), [174](#), [177](#), [190](#), [209](#), [210](#), [215](#), [216](#), [217](#), [218](#), [223](#), [237](#), [239](#), [240](#), [242](#), [255](#), [264](#), [286](#),

Placement en Credit

Pages: [80](#), [111](#), [112](#), [125](#), [286](#),

Placement Epargne

Pages: [55](#), [62](#), [63](#), [68](#), [69](#), [72](#), [74](#), [75](#), [76](#), [81](#), [84](#), [89](#), [93](#), [111](#), [119](#), [122](#), [144](#), [147](#), [160](#), [161](#), [164](#), [203](#), [204](#), [206](#), [265](#), [271](#), [287](#),

Plein echange Salarial

Pages: [209](#), [212](#), [247](#), [252](#), [264](#), [287](#),

Plus Value

Pages: [19](#), [22](#), [33](#), [34](#), [36](#), [83](#), [89](#), [108](#), [112](#), [114](#), [115](#), [117](#), [118](#), [121](#), [122](#), [131](#), [134](#), [152](#), [159](#), [162](#), [171](#), [176](#), [178](#), [237](#), [239](#), [261](#), [265](#), [271](#), [287](#),

Point Mort

Pages: [287](#),

Politique Eco Budget Exedentaire

Pages: [140](#), [214](#), [221](#), [241](#), [287](#),

Politique Eco Croissance Invest Public

Pages: [221](#), [229](#), [263](#), [287](#),

Politique Eco Croissance par le capital

Pages: [223](#), [229](#), [263](#), [287](#),

Politique Eco Deconcentration

Pages: [263](#), [287](#),

Politique Eco Emploi Precarisation Baiss

Pages: [28](#), [254](#), [287](#),

Politique Eco Plafonds de quasi capital

Pages: [247](#), [287](#),

Politique Eco Privatisation Actions Rest

Pages: [260](#), [287](#),

Politique Eco Retraite par points

Pages: [263](#), [287](#),

Pouvoir d achat

Pages: [254](#), [262](#), [287](#),

Pouvoir d achat Croissance

Pages: [287](#),

Pouvoir d achat Decroissance

Pages: [288](#),

Ppincipe de Subsidiarite

Pages: [288](#),

Prelevement Public

Pages: [34](#), [209](#), [212](#), [214](#), [216](#), [217](#), [218](#), [219](#), [220](#), [221](#), [288](#),

Prelevement Public Deux Regles

Pages: [219](#), [288](#),

Price Earning Ratio PER

Pages: [288](#),

PrincipalDunCredit

Pages: [112](#), [122](#), [138](#), [140](#), [222](#), [225](#), [288](#),

Prix

Pages: [27](#), [28](#), [29](#), [60](#), [82](#), [89](#), [90](#), [122](#), [124](#), [127](#), [132](#), [139](#), [180](#), [203](#), [206](#), [255](#), [288](#),

prix de revient complet

Pages: [58](#), [64](#), [106](#), [124](#), [185](#), [246](#), [288](#),

Prix de Revient des Ventes

Pages: [147](#), [177](#), [195](#), [225](#), [288](#),

Prix Suffisant

Pages: [79](#), [202](#), [204](#), [245](#), [288](#),

Productivite

Pages: [33](#), [34](#), [103](#), [119](#), [128](#), [145](#), [147](#), [149](#), [150](#), [153](#), [188](#), [192](#), [193](#), [196](#), [199](#), [200](#), [288](#),

Productivite Des Placements PDP

Pages: [151](#), [153](#), [154](#), [155](#), [164](#), [288](#),

Productivite Directe

Pages: [191](#), [193](#), [194](#), [195](#), [196](#), [198](#), [199](#), [288](#),

Profit

Pages: [24](#), [33](#), [42](#), [64](#), [72](#), [75](#), [76](#), [83](#), [88](#), [89](#), [93](#), [105](#), [106](#), [113](#), [116](#), [118](#), [120](#), [121](#), [122](#), [123](#), [124](#), [125](#), [128](#), [132](#), [133](#), [135](#), [136](#), [137](#), [143](#), [144](#), [145](#), [148](#), [149](#), [159](#), [162](#), [171](#), [175](#), [177](#), [203](#), [215](#), [217](#), [265](#), [288](#),

Profitabilite

Pages: [33](#), [34](#), [119](#), [128](#), [129](#), [145](#), [149](#), [150](#), [183](#), [185](#), [188](#), [192](#), [193](#), [195](#), [196](#), [199](#), [200](#), [201](#), [202](#), [246](#), [289](#),

Profitabilite Directe

Pages: [189](#), [191](#), [193](#), [194](#), [195](#), [196](#), [198](#), [199](#), [289](#),

ProfitabiliteDuRevenuGlobalPprimeRG

Pages: [155](#), [289](#),

Proposition 1 1

Pages: [110](#), [147](#), [289](#),

Proposition 2 11

Pages: [160](#), [289](#),

Proposition 2 13

Pages: [289](#),

Proposition 2 17

Pages: [142](#), [289](#),

Proposition 2 19

Pages: [289](#),

Proposition 2 4

Pages: [69](#), [289](#),

Proposition 2 6

Pages: [160](#), [289](#),

Proposition 2 9

Pages: [69](#), [289](#),

Proposition 3 2

Pages: [120](#), [289](#),

Proposition 3 6

Pages: [83](#), [289](#),

Proposition 3 7

Pages: [83](#), [289](#),

Proposition 4 2

Pages: [145](#), [188](#), [290](#),

Proposition 5 10

Pages: [127](#), [173](#), [290](#),

Proposition 5 2

Pages: [244](#), [290](#),

[Proposition 5 5](#)

Pages: [244](#), [290](#),

[Proposition 5 6](#)

Pages: [172](#), [290](#),

[Proposition 5 7](#)

Pages: [173](#), [290](#),

[Proposition 6 6](#)

Pages: [134](#), [173](#), [290](#),

[Proposition 6 8](#)

Pages: [159](#), [290](#),

[Proposition 7 1](#)

Pages: [140](#), [290](#),

[Proposition 8 6](#)

Pages: [149](#), [290](#),

[Proposition 8 7](#)

Pages: [147](#), [290](#),

[Proposition 9 6](#)

Pages: [162](#), [290](#),

[Proposition Argument 2 20 1](#)

Pages: [290](#),

[Proposition Argument 2 20 2](#)

Pages: [290](#),

[Proposition Argument 2 6 4](#)

Pages: [69](#), [290](#),

[Proposition Argument 8 3 1](#)

Pages: [152](#), [291](#),

[Proposition Argument 8 3 2](#)

Pages: [152](#), [291](#),

[Proposition Argument 2 1 1](#)

Pages: [292](#),

Propriete Collective

Pages: [263](#), [292](#),

R

Rarete

Pages: [56](#), [63](#), [64](#), [77](#), [79](#), [203](#), [205](#), [292](#),

Raymond Boudon

Pages: [48](#), [50](#), [51](#), [292](#),

Reduction dispersion des Taux de Profit

Pages: [180](#), [199](#), [292](#),

Regulateurs economique

Pages: [34](#), [292](#),

Remise Quantitative

Pages: [292](#),

Remuneration du ravail

Pages: [292](#),

Rendement

Pages: [22](#), [76](#), [117](#), [126](#), [147](#), [148](#), [152](#), [159](#), [239](#), [271](#), [272](#), [292](#),

Rentabilite

Pages: [33](#), [34](#), [119](#), [122](#), [128](#), [135](#), [145](#), [146](#), [147](#), [149](#), [150](#), [188](#), [189](#), [190](#), [192](#), [193](#), [195](#), [196](#), [201](#), [202](#), [245](#), [246](#), [292](#),

Rentabilite des Placements RDP

Pages: [33](#), [108](#), [113](#), [117](#), [134](#), [151](#), [152](#), [154](#), [155](#), [157](#), [158](#), [235](#), [236](#), [238](#), [292](#),

Rentabilite Directe

Pages: [146](#), [189](#), [191](#), [193](#), [194](#), [196](#), [199](#), [200](#), [201](#), [202](#), [245](#), [246](#), [292](#),

Rentabilite Economique

Pages: [292](#),

Rentabilite Finale

Pages: [199](#), [293](#),

Rente

Pages: [122](#), [147](#), [293](#),

Rente Par Echange

Pages: [143](#), [158](#), [293](#),

Rente Par Transfert

Pages: [210](#), [293](#),

Repartition du revenu global

Pages: [17](#), [43](#), [57](#), [94](#), [142](#), [151](#), [152](#), [161](#), [162](#), [170](#), [230](#), [248](#), [265](#), [293](#),

Repartition du Revenu Total du Travail

Pages: [43](#), [89](#), [142](#), [161](#), [168](#), [169](#), [170](#), [203](#), [209](#), [213](#), [222](#), [230](#), [247](#), [248](#), [252](#), [254](#), [255](#), [256](#), [293](#),

Repartition du temps de travail

Pages: [28](#), [293](#),

Rescrit Fiscal

Pages: [293](#),

Retraite a la carte neutralite actuariel

Pages: [262](#), [293](#),

Retraite Par Capitalisation

Pages: [135](#), [293](#),

Retraite Par Repartition

Pages: [34](#), [213](#), [247](#), [256](#), [293](#),

Revenu

Pages: [16](#), [25](#), [27](#), [33](#), [42](#), [75](#), [84](#), [92](#), [93](#), [94](#), [104](#), [110](#), [112](#), [121](#), [122](#), [142](#), [143](#), [145](#), [146](#), [149](#), [150](#), [158](#), [159](#), [160](#), [161](#), [162](#), [171](#), [188](#), [255](#), [265](#), [272](#), [293](#),

Revenu de Placement

Pages: [32](#), [41](#), [62](#), [68](#), [75](#), [94](#), [100](#), [113](#), [121](#), [143](#), [145](#), [146](#), [147](#), [149](#), [152](#), [158](#), [162](#), [165](#), [203](#), [216](#), [222](#), [243](#), [255](#), [293](#),

Revenu du Travail

Pages: [17](#), [32](#), [41](#), [61](#), [68](#), [73](#), [113](#), [143](#), [147](#), [160](#), [162](#), [165](#), [166](#), [203](#), [212](#), [222](#), [252](#), [253](#), [254](#), [294](#),

Revenu Global RG

Pages: [32](#), [75](#), [94](#), [142](#), [143](#), [144](#), [145](#), [148](#), [150](#), [151](#), [152](#), [154](#), [155](#), [158](#), [159](#), [161](#), [209](#), [216](#), [255](#), [294](#),

Revenu Total Des Placements RP

Pages: [33](#), [75](#), [142](#), [144](#), [145](#), [150](#), [154](#), [155](#), [157](#), [161](#), [210](#), [220](#), [255](#), [294](#),

Revenu Total Du Travail RT

Pages: [33](#), [34](#), [36](#), [75](#), [94](#), [140](#), [142](#), [144](#), [145](#), [148](#), [150](#), [151](#), [152](#), [154](#), [155](#), [157](#), [161](#), [162](#), [163](#), [167](#), [170](#), [209](#), [213](#), [220](#), [222](#), [230](#), [247](#), [248](#), [255](#), [294](#),

Revenus Primaires

Pages: [159](#), [294](#),

Revolution Marginaliste

Pages: [29](#), [42](#), [77](#), [294](#),

RPPprime

Pages: [33](#), [34](#), [150](#), [181](#), [183](#), [192](#), [193](#), [196](#), [199](#), [242](#), [264](#), [294](#),

S

Salaire

Pages: [17](#), [18](#), [43](#), [60](#), [61](#), [69](#), [72](#), [73](#), [75](#), [80](#), [90](#), [121](#), [124](#), [125](#), [137](#), [143](#), [144](#), [145](#), [159](#), [161](#), [162](#), [163](#), [164](#), [165](#), [168](#), [177](#), [203](#), [230](#), [242](#), [253](#), [255](#), [265](#), [294](#),

Salaire Horaire

Pages: [166](#), [167](#), [294](#),

Salaire Horaire Effectif

Pages: [294](#),

Salaire Horaire Maximal

Pages: [294](#),

Salaire Horaire Minimum Legal

Pages: [254](#), [255](#), [294](#),

Salaires

Pages: [89](#), [143](#), [221](#), [237](#), [254](#), [294](#),

Salaires Entiers

Pages: [61](#), [182](#), [186](#), [212](#), [240](#), [246](#), [249](#), [252](#), [295](#),

Salaires Fiction Cotisations Patronales

Pages: [61](#), [165](#), [209](#), [223](#), [229](#), [232](#), [247](#), [248](#), [249](#), [250](#), [295](#),

Salaires Horaires Coefficient Ecart

Pages: 295,

Salaires Horaires Publicite

Pages: 295,

Salaires medians

Pages: 253, 254, 255, 295,

Salaires Subjectivite Collective

Pages: 43, 209, 248, 254, 255, 264, 295,

Salarie

Pages: 18, 61, 72, 91, 92, 109, 112, 117, 123, 144, 148, 159, 161, 162, 236, 255, 295,

Savoir

Pages: 67, 68, 295,

Secours economiques

Pages: 261, 262, 295,

Securite economique

Pages: 260, 261, 262, 263, 265, 295,

Situation Nette

Pages: 101, 236, 262, 295,

Societaire

Pages: 34, 92, 115, 180, 295,

Societariat

Pages: 295,

Speculation enrichissante

Pages: 295,

Speculation non enrichissante

Pages: 295,

Stock d investissement

Pages: 100, 103, 104, 188, 189, 192, 193, 296,

Stock de Financements

Pages: 99, 102, 108, 296,

Stock National De Capital

Pages: [42](#), [57](#), [132](#), [133](#), [136](#), [137](#), [172](#), [210](#), [217](#), [221](#), [237](#), [240](#), [244](#), [245](#), [296](#),

Stock National De Endettement

Pages: [296](#),

Subvention

Pages: [25](#), [28](#), [34](#), [36](#), [53](#), [55](#), [56](#), [61](#), [70](#), [75](#), [164](#), [165](#), [170](#), [224](#), [296](#),

Subvention des ventes

Pages: [246](#), [296](#),

Subvention Emploi

Pages: [170](#), [296](#),

Surconsommation

Pages: [230](#), [296](#),

T

Taux annuel de dividende TADD

Pages: [236](#), [237](#), [239](#), [240](#), [296](#),

Taux Annuel De Interet

Pages: [296](#),

Taux annuel effectif global credit TAEG

Pages: [296](#),

Taux annuel effectif global de credit

Pages: [296](#),

Taux de Capitalisation

Pages: [113](#), [118](#), [131](#), [133](#), [137](#), [172](#), [173](#), [174](#), [236](#), [296](#),

Taux De Interet

Pages: [175](#), [176](#), [190](#), [221](#), [242](#), [296](#),

Taux de Profit sur Capital

Pages: [34](#), [57](#), [87](#), [113](#), [127](#), [128](#), [129](#), [133](#), [134](#), [136](#), [138](#), [139](#), [145](#), [146](#), [149](#), [151](#), [152](#), [171](#), [173](#), [176](#), [178](#), [179](#), [191](#), [194](#), [210](#), [242](#), [297](#),

Taux De Profit Sur Ventes

Pages: [128](#), [129](#), [134](#), [146](#), [297](#),

Taux interne de dividende TIDD

Pages: 297,

Taux Moyen National Capitalisation TMNC

Pages: 132, 133, 172, 173, 174, 175, 176, 237, 297,

Taux Moyen National Profit SCapital TMNP

Pages: 43, 57, 116, 129, 134, 135, 136, 139, 173, 174, 175, 176, 178, 201, 236, 297,

Temps de Travail

Pages: 297,

Theorie Neoclassique

Pages: 16, 38, 160, 205, 297,

Transfert Economique

Pages: 16, 17, 24, 25, 26, 27, 31, 33, 52, 53, 54, 55, 56, 59, 60, 61, 62, 75, 96, 98, 104, 110, 112, 115, 117, 158, 159, 178, 203, 206, 209, 212, 213, 224, 262, 263, 265, 266, 297,

Travail Depense Energie

Pages: 17, 25, 60, 61, 66, 69, 162, 297,

Travail Ouvrage

Pages: 55, 59, 60, 61, 62, 68, 73, 75, 80, 81, 82, 84, 93, 98, 113, 143, 144, 145, 148, 160, 161, 162, 163, 165, 177, 206, 215, 265, 297,

Travail Productivite

Pages: 297,

Troc

Pages: 297,

U

Unite d Oeuvre

Pages: 297,

V

Valeur Ajoutee

Pages: 147, 245, 298,

Valeur d Echange Marchand

Pages: [29](#), [38](#), [41](#), [52](#), [54](#), [65](#), [66](#), [68](#), [73](#), [77](#), [81](#), [82](#), [95](#), [112](#), [113](#), [147](#), [160](#), [161](#), [177](#), [178](#), [180](#), [203](#), [205](#), [206](#), [208](#), [254](#), [298](#),

Valeur d Usage

Pages: [56](#), [65](#), [66](#), [160](#), [298](#),

Valeur Venale

Pages: [101](#), [106](#), [298](#),

Vente au mieux disant

Pages: [178](#), [298](#),

Z

Zone monetaire

Pages: [298](#),