

# Cours de répartition des revenus (Jacques Bichot) 2019

## Qu'est-ce que le revenu ?

### 1/ Revenu réel et revenu monétaire

Aujourd'hui évaluation systématique en monnaie. Mais la personne ou la famille qui cultive son jardin et élève des poules en tire bien un revenu – un revenu en nature : des légumes, des fruits, des œufs, des poulets, etc. **Robinson sur son île** a un revenu exclusivement en nature. (Daniel Defoe, 1719 ; inspiré par l'histoire vraie d'un marin écossais qui fut débarqué sur une île pour insubordination, et récupéré 4 ans + tard par un navigateur qui publia l'histoire de cet épisode de sa vie. C'est de ce récit que Defoe s'inspira).

En fait la monnaie est un intermédiaire. On la qualifie souvent **d'intermédiaire des échanges**. Ce qui importe in fine, ce sont les biens et services, que nous les produisons, les échangeons dans un troc (je conduis vos enfants en classe et vous m'aidez à tailler mes haies), ou les obtenons en payant monétairement. Ce paiement peut être rendu possible parce que l'on a « gagné » cet argent en contribuant à produire des biens et services, ou parce qu'il nous est versé pour une autre raison : prestations sociales, remboursements par une assurance, etc. Il ne faut pas non plus oublier ce qui nous est offert, notamment par la communauté via l'Etat ou une autre administration qui collecte par l'impôt ou des cotisations sociales de quoi payer le travail des enseignants, du personnel hospitalier, etc. Ces organismes peuvent aussi emprunter : nous aurons à revenir sur la question du déficit public.

Dans une économie fortement monétarisée, le niveau de vie d'une personne ou d'un ménage dépend beaucoup de son revenu monétaire, qu'il soit d'activité ou de transfert (par ex. une pension de retraite), si bien que l'on raisonne souvent comme si le revenu monétaire suffisait à déterminer le niveau de vie. Mais cette simplification est abusive, d'une part en raison de la production de biens et services « domestiques », non monétarisés [nous en reparlerons], d'autre part du fait que certains se « débrouillent » mieux que d'autres, dépensent moins pour un résultat donné. Précisons quelques problèmes liés à l'évaluation en monnaie.

Premier problème de l'évaluation en monnaie : l'inflation. En cas d'hyperinflation (prix qui augmentent tous les jours, et peuvent passer en un an de 1 à 100 ou 1 000 ou davantage) l'unité monétaire ne joue plus le rôle d'unité de mesure des valeurs ou du pouvoir d'achat. Au Venezuela, pour l'année 2018, l'inflation aurait atteint 130 000 % !

Comment convertir cela en un coefficient multiplicatif pour les prix ? (prix multipliés par X entre le 1<sup>er</sup> janvier 2018 et le 1<sup>er</sup> janvier 2019) ? Si les prix passent de 100 à 103 on parle de 3 % d'inflation. S'ils passent de 100 à 500 on parle de 400 % d'inflation. De manière générale s'ils passent de 100 à 100 + x on parle de x % d'inflation. Une inflation de 130 000 % c'est donc le passage de 100 à 100 + 130 000 soit 130 100. Une multiplication par 1 301.

On voit qu'en cas d'**hyperinflation** il n'y a quasiment pas de différence entre le nombre qui mesure le taux d'inflation et le coefficient multiplicatif multiplié par 100. Dans notre exemple vénézuélien ce coefficient multiplicatif des prix est 1 301 ; or entre 130 000 et 130 100 la différence est très inférieure à la marge d'imprécision dans la mesure du niveau général des prix. En revanche, pour des inflations modestes, par exemple 5 %, le coefficient multiplicatif 1,05 et cent fois le taux d'inflation 0,05 (c'est-à-dire 5) sont des nombres très différents. La plupart des données relatives à la hausse du niveau général des prix sont exprimées sous forme d'un taux d'inflation, mais le coefficient multiplicatif est moins ambigu dans les cas de forte et très forte hausse des prix. Dans le cas vénézuélien, les prix sont multipliés par 1 301, c'est déjà beaucoup, mais si on s'imagine qu'ils le sont par 130 00 on divague.

Petit problème : quelle est (en moyenne) le coefficient multiplicatif des prix d'un jour au lendemain dans un cas comme celui du Venezuela ? Soit  $m$  le taux correspondant (donc  $1+m$  le coefficient multiplicatif) et  $M$  le coefficient multiplicatif annuel ; on aura  $M = (1+m)^{365}$ . Donc pour  $M = 1 301$  il vient  $m = 0,0198$ . Il suffit que les prix augmentent chaque jour de 2% pour qu'à la fin de l'année ils aient été multipliés par un peu plus de 1 300. Si quelqu'un diffère ses achats d'un jour, il perd 2 % ; ce n'est pas dramatique ; mais s'il attend une semaine,  $1,02^7 = 1,15$ , son pouvoir d'achat s'est déjà fortement amenuisé. Il faut donc dépenser très rapidement tout argent gagné ; le **report de pouvoir d'achat vers l'avenir**, fut-ce simplement un mois, n'est plus assuré par la monnaie ; il devient difficile.

### Second problème de l'évaluation en monnaie : le prix est un indicateur imparfait de la valeur.

Question difficile : qu'est-ce que la valeur ? Nous attribuons une grande valeur à l'affection ou l'amitié entre deux personnes ; pourtant ni l'affection ni l'amitié n'ont un prix. Certes, nous pourrions prendre des indicateurs monétaires, par exemple quelle somme suis-je disposé à dépenser pour aller passer 2 heures avec tel parent ou ami ? Mais il se peut que le coût monétaire soit pour moi de peu d'importance, et que mon véritable problème soit le temps : n'ai-je rien de mieux à faire que de consacrer 3 heures, dont une de trajet, pour aller voir cet ami ? La valeur est liée à la rareté : certaines personnes qui n'ont pas grand-chose à faire peuvent facilement consacrer du temps à jardiner ou à rendre leur logement impeccablement propre et en ordre ; d'autres, très sollicitées, réduiront cet usage de leur temps au strict minimum. Mais la rareté n'est pas le seul critère, il y a l'importance que l'on attache à ceci ou cela. La phrase de Montaigne à propos de son amitié pour La Boétie dit bien le caractère quasiment mystérieux des sentiments : « parce que c'était lui, parce que c'était moi ». On dira éventuellement que Montaigne attachait un « grand prix » à l'amitié qui existait entre lui et La Boétie, mais il est clair que le mot « prix », dans un tel contexte, ne correspond pas à l'usage de la monnaie : nous avons affaire à une valeur qu'il serait vain de vouloir quantifier monétairement.

Si l'on passe de l'affectivité à l'intelligence, prenons les livres de ma bibliothèque. En voici 3 qui m'ont coûté chacun 20 €, ont-ils la même valeur ? Il y a de fortes chances pour que ce ne soit pas le cas. Le livre A est à mes yeux un chef-d'œuvre, B est intéressant, et C un ramassis de sottises. Si un voleur vient et me prend C, je n'aurai quasiment aucun regret. S'il emporte

B, je serai ennuyé. Et si c'est A qui disparaît de mes rayonnages, je serai furieux, et je me précipiterai toutes affaires cessantes sur mon ordinateur pour voir si je peux en trouver un exemplaire pour remplacer celui qui m'a été dérobé.

Le cas des livres n'est qu'un cas parmi d'autres où la valeur *vénale*, dite aussi valeur *marchande*, diffère souvent beaucoup de la valeur subjective, celle qu'un être humain attribue à ceci et à cela. Et il existe bien d'autres concepts de valeur, par exemple la valeur d'usage : il se peut par exemple que je préfère ma vieille voiture, qui marche parfaitement, et à laquelle je suis habitué, à une voiture neuve de même catégorie, dont la valeur marchande est 5 ou 10 fois supérieure, mais qui regorge de gadgets qui me compliqueraient la vie et qu'il me faudrait apprendre à faire fonctionner. En revanche, quelqu'un qui compte sur son véhicule pour frimer, se faire remarquer, renforcer son estime de soi, aura une appréciation différente.

Tout cela nous montre **qu'entre valeur et monnaie les liens sont subtils**. La monnaie ne peut pas raisonnablement être considérée comme un bon instrument de mesure de la valeur ; elle est un **outil numérique qui permet d'organiser la production, les échanges, la consommation, l'appropriation des biens réels, et on s'en sert aussi pour mesurer la valeur, faute de mieux**, ou par paresse intellectuelle ou (et surtout) parce qu'il y a une sorte de consensus à ce sujet. Mesurer la valeur en dollars ou en euros est politiquement correct, c'est admis quasiment par tout le monde, mais ce n'est pas pour autant scientifiquement correct.

A cet égard, diverses religions, dont la religion chrétienne, véhiculent un message de prudence, voire de méfiance, vis-à-vis de l'identification de la valeur à la richesse. Jésus n'avait rien contre l'argent : dans la parabole des mines (Mt 25 et Lc 19) il donne en exemple le serviteur qui fait bon usage de la somme que lui a confié son maître, c'est-à-dire qui s'en est servi de manière à faire d'importants bénéfices ; mais il dit aussi en maintes circonstances que l'argent ne fait pas le bonheur et ne doit pas être considéré comme la valeur suprême. Le bouddhisme et le confucianisme, dans des styles différents, transmettent eux aussi un message qui va dans le même sens : l'argent a de la valeur, il n'est pas LA valeur.

Finalement, si la monnaie ne permet guère de mesurer la valeur, à quoi sert-elle ? Elle est utile parce qu'elle fait l'objet d'un consensus social : quasiment tout le monde est d'accord pour fournir des biens ou des services en échange de pièces, ou de billets, ou du crédit de son compte en banque par le débit d'un compte de son client. Ce consensus est un élément important des règles de vie en société, comme l'interdiction du recours à la violence ou le respect des engagements pris. Notre vie en société est organisée grâce à diverses conventions : le langage, le droit, la morale – et la monnaie. **Celle-ci a comme propriété première son pouvoir d'achat** : une personne, une famille, une entreprise ou une collectivité peut grâce à elle se procurer commodément des biens et des services. Si le pouvoir d'achat de l'unité monétaire n'a pas une trop forte tendance à diminuer de jour en jour, la monnaie permet en outre de **reporter l'usage du revenu monétaire sur des périodes plus ou moins longues**, grâce à diverses techniques et institutions que nous étudierons ultérieurement.

Troisième problème : la production et la consommation non monétarisées. Les personnes qui s'occupent des **tâches domestiques** produisent, pour elles-mêmes et pour leurs proches, beaucoup de biens et de services : préparer des repas, laver et ranger la vaisselle et le linge,

faire les courses, faire le ménage, aider les enfants dans leur travail scolaire, éventuellement les conduire à l'école, etc. L'INSEE essaye d'estimer monétairement cette production destinée à la consommation familiale. Hélas l'enquête sur les emplois du temps qui permet de quantifier le travail domestique n'a lieu que tous les 10 ans, et la dernière en date a été réalisée, pour la France, en 2010. Elle a dénombré (approximativement !) 60 milliards d'heures de travail domestique en 2010 (entre 42 et 77 Md selon ce que l'on range dans la catégorie travail domestique). En face, seulement 38 Md d'heures de travail rémunéré.

**Questions** : il y a production et consommation, mais s'agit-il d'un revenu en nature, et pour qui ? Les enfants bénéficient-ils d'un revenu en nature fourni par leurs parents ? Faut-il considérer le revenu de façon individuelle ou collective ? Revenu du ménage, mais aussi revenu d'une communauté villageoise, d'une nation. Souvent, on ne considère pas comme un revenu ce qui est produit pour soi-même ; **la comptabilité nationale n'intègre pas le travail domestique dans le PIB**, mais en fait des évaluations. Celles-ci commencent à 15 % du PIB en valorisant l'heure de travail domestique au SMIC net et en prenant une définition restrictive du travail domestique ; elles atteignent 70 % du PIB en prenant une définition extensive et en valorisant chaque heure d'après le salaire super-brut moyen du travail considéré.

**NB** : salaire super brut = salaire brut (objet du contrat de travail) + cotisations sociales patronales.

Salair net = salaire brut – cotisations sociales salariales.

Ex : garde des enfants valorisée au salaire horaire d'une assistante maternelle ; cuisine au salaire d'un cuisinier ; heure de conduite au tarif applicable à un chauffeur routier ; etc.

**Problème méthodologique n°1** : le PIB tient-il compte de l'usage et de la rémunération du capital ? Par ex la contribution au PIB d'un restaurant n'est pas seulement la rémunération de son personnel, mais aussi l'usage du capital (le restaurant lui-même, son matériel, son mobilier, sa réputation, etc.), qui se retrouve évidemment (même si c'est implicite) dans la note présentée au client. Le propriétaire du restaurant doit une fraction de son revenu à son capital. Cependant, attention : ce ne sont pas les dotations aux amortissements des locaux et du matériel dans les comptes de l'entreprise restaurant qui sont prises en compte dans le PIB, mais les investissements réalisés durant l'exercice (en général, l'année) sous revue.

En se basant uniquement sur le travail on néglige la part de l'usage du capital dans la production et le revenu. Les ménages doivent une part de leur revenu à leur logement, à leur équipement ménager, leur mobilier, leur (ou leurs) véhicules, leur matériel informatique, etc., bref tout le capital qu'ils utilisent. PIB et revenu national ne coïncident donc pas. Dans un pays qui vit sur ses acquis, et n'investit pas assez pour renouveler son potentiel productif, le revenu peut être (provisoirement) confortable, malgré la faiblesse du PIB (faiblesse principalement de sa composante investissement). Une situation dans laquelle la production est orientée très fortement vers la consommation et peu vers l'investissement ne présage rien de bon pour l'avenir. Dans l'immédiat, on vit bien, mais si l'entretien, le renouvellement, l'amélioration et l'augmentation des biens de production sont sacrifiés au profit de la consommation, les

lendemains ne chanteront guère. Le revenu dépensé peut donc donner une image trop optimiste de la réalité (c'est le cas lorsque l'investissement ne compense pas l'usure et l'obsolescence des biens capitaux), ou une image trop pessimiste (lorsque la dépense dédiée au renouvellement et à l'augmentation des outils de production est particulièrement importante).

**Problème méthodologique n°2 :** la monnaie, ou plutôt le prix, est-elle (est-il) une bonne mesure de la valeur ? Adam Smith distinguait utilement valeur d'usage et valeur d'échange. Prenons le diamant : la personne qui fuit son pays parce qu'elle est juive et que ce pays a été envahi par les nazis emporte volontiers des diamants, facile à transporter, et à revendre une fois arrivée, par exemple, aux Etats-Unis. Le diamant est dans ce cas valeur d'échange. Mais celui qui orne une bague de fiançailles, destinée à être portée comme symbole d'amour durant des décennies, est une valeur d'usage. Et un diamant qui a une faible valeur d'échange, parce qu'il est petit et d'une pureté médiocre, peut être un véritable trésor pour celui qui l'a offert et celle qui le porte. La valeur d'usage est très différente de la valeur d'échange. Néanmoins, il existe une connexion entre les deux : si le diamant modeste a été offert par un homme pauvre, il aura une grande valeur d'usage, parce qu'il symbolise un grand amour. En revanche, s'il a été offert par un homme riche, il n'a guère de valeur d'usage, parce qu'il est le signe de la ladrerie de celui qui l'a offert. Donc, méfions-nous du prix, de la quantité de monnaie, comme mesure de la valeur.

Cela ne veut quand même pas dire que les sommes d'argent ne peuvent pas servir à donner des indications relatives à l'utilité, à la qualité et à la quantité des biens et des services. Cf ce que nous avons dit de l'évaluation du travail domestique. Mais ces indications sont généralement très approximatives. En fait, l'univers des valeurs est très différent de celui des nombres réels, qui nous servent à compter, et qui sont la base de la monnaie. Il existe en mathématiques quantité de valuations, d'ensembles valués. Les économistes utilisent presque exclusivement des valeurs numériques, et cela est encore accentué par le recours à l'informatique – le numérique, comme on dit – mais quand on a fait des mathématiques et/ou de la philosophie on sait que l'esprit humain dispose de beaucoup d'autres outils que l'arithmétique pour évaluer les choses, les actions et les êtres.

Evaluer n'est pas synonyme de mesurer. En particulier, on évalue les êtres humains, par exemple leur aptitude à remplir telle fonction, sans forcément que cela passe par une notation. Bien sûr, un enseignant est amené à noter les copies ou les interventions orales de ses étudiants ou de ses élèves, mais pour un entretien d'embauche les notes d'examen ne constituent pas forcément un critère suffisant ni même adéquat. Votre copie vaut peut-être 10/20, mais vous, avez-vous la capacité d'assumer telle responsabilité ? C'est une autre question, les éléments d'appréciation ne sont pas les mêmes, et ils ne sont pas forcément chiffrables. Le nombre n'est pas le seul instrument de mesure de la valeur, et donc la monnaie, qui est basée sur l'usage des nombres rationnels (entiers et fractions, qui constituent une partie des nombres réels), pas davantage.

### **Problème méthodologique n°3 : l'inflation**

Les variations de prix, et particulièrement la hausse du niveau général des prix, sont cause de sérieuses difficultés pour les agents économiques, et pour ceux qui essaient de faire une analyse économique, puisque l'instrument principal, sinon de mesure, du moins d'évaluation approximative du revenu réel correspondant au revenu monétaire, est perturbé. Exemple extrême : l'hyperinflation allemande de 1923. Lorsque le Rentenmark remplaça le mark en novembre 1923, ce fut sur la base de mille milliards de marks pour un rentenmark ! Au plus fort de l'inflation, les prix des biens et services changeaient d'heure en heure. Le désordre économique fut extrême : chômage, misère, ruine de nombreux épargnants. Cette hyperinflation a joué un rôle important dans la montée du national-socialisme.

Mais l'hyperinflation n'est pas seulement de l'histoire ancienne : elle se produit actuellement (été 2018) au Venezuela. Le Bolivar s'était tellement affaibli qu'il a été remplacé en août 2018 par un *Bolivar fuerte* à raison de un BF pour mille bolivars. En 2019 il a fallu rééditer l'opération ; un bolivar « souverain » remplace 100 000 *bolivars fuerte*. Dans de tels cas, la valeur du bolivar en USD sur le marché (noir) peut être complètement différente de sa valeur officielle. Le 20 août 2018, le taux de change officiel est passé de 285 000 à 6 millions de bolivars pour un USD : les pouvoirs publics se sont *grosso modo* alignés sur le marché noir. Il y avait déjà eu des dévaluations (modification du taux de change officiel) de 50 % en 2010 et de 32 % en 2013.

De telles inflations provoquent des effets désastreux sur la production ; le PIB du Venezuela (exprimé dans une unité monétaire solide) diminue de plus de 10 % par an depuis 3 ou 4 ans. L'impression massive de billets en bolivars pour payer les dépenses publiques, que les rentrées fiscales sont loin de couvrir, paraît constituer la cause principale de la hausse très rapide des prix. Dans des cas de ce genre, les tentatives d'évaluation de la production, de la consommation, de l'investissement, etc., s'effectuent dans une unité de compte étrangère connue et appréciée : USD pour le Venezuela, Euro pour des pays plus proches économiquement de l'UE. Une unité « sérieuse » comme le dollar ou l'euro n'est déjà pas un très bon instrument de la mesure de la valeur, mais quand on prend une monnaie minée par une hyperinflation elle cesse d'être utilisable comme unité de valeur.

## **2/ Revenu monétaire : cas des salariés et questions générales**

Qu'est-ce que le salaire ? Et quid des accessoires (avantages en nature, participation et intéressement). Commençons par examiner un exemple « officiel » de bulletin de paie français, où sont détaillées les différentes cotisations sociales. Celles-ci sont calculées en pourcentage du salaire brut, élément fixé par le contrat de travail ou la convention collective. Il existe au moins trois sommes pouvant être considérées comme le salaire : en sus du salaire brut, le salaire net, déduit du brut par déduction des cotisations dites « salariales », et le « super-brut », somme du salaire brut et des cotisations patronales.

Dans le tableau ci-dessous, la colonne « base » correspond au salaire brut. Le super-brut n'y figure pas, alors que c'est lui l'élément clé pour l'entreprise (ce que lui coûte l'emploi de ce salarié, abstraction faite d'éventuels avantages en nature « officieux » comme par exemple le caractère bon marché des vacances proposées par le comité d'entreprise ou les tickets-restaurant).

<i>Cotisations et contributions sociales</i>		Base	Taux salarial	Part salarié	Part employeur
<b>SANTÉ</b>					
Sécurité Sociale - Maladie Maternité Invalidité Décès		2 650,00			344,50
Complémentaire Santé		2 650,00	1,50%	39,75	48,58
<b>ACCIDENTS DU TRAVAIL-MALADIES PROFESSIONNELLES</b>		2 650,00			22,26
<b>RETRAITE</b>					
Sécurité Sociale plafonnée		2 650,00	6,90%	182,85	226,58
Sécurité Sociale déplafonnée		2 650,00	0,40%	10,60	50,35
Complémentaire Tranche 1		2 650,00	3,90%	103,35	155,03
<b>FAMILLE - SECURITE SOCIALE</b>		2 650,00			91,43
<b>ASSURANCE CHÔMAGE</b>					
Chômage		2 650,00			111,30
<b>AUTRES CONTRIBUTIONS DUES PAR L'EMPLOYEUR</b>					
<b>COTISATIONS STATUTAIRES OU PRÉVUES PAR LA CONVENTION COLLECTIVE</b>					
CSG non imposable à l'impôt sur le revenu		2 652,21	6,80%	180,35	
CSG/CRDS imposable à l'impôt sur le revenu		2 652,21	2,90%	76,91	
<b>ALLEGEMENT DE COTISATIONS</b>					
<b>TOTAL DES COTISATIONS ET CONTRIBUTIONS</b>				<b>593,81</b>	<b>1 145,33</b>
Tickets restaurant				77,22 -	
Remboursement transport				37,60 +	
<b>NET A PAYER AVANT IMPOT SUR LE REVENU</b>					<b>2 016,57</b>
<i>Impôt sur le revenu</i>		Base	Taux personnalisé	Montant	
Impôt sur le revenu prélevé à la source		2 181,68	3,50%	76,35	

Source: [Dossier de presse du prélèvement à la source - fiches pratiques pour 2019](#) [PDF ; 5,17 Mo]

Première difficulté : salaire net, brut, super-brut. Le contrat de travail porte sur le brut. Mais l'entreprise débourse le super-brut. Les cotisations salariales sont retranchées au salaire brut, les cotisations patronales sont payées par l'employeur en sus du salaire brut. L'employeur les voit d'un œil très différent, pour la raison suivante :

- si les taux de cotisations salariales augmentent, pas de dépense supplémentaire pour l'employeur, le salaire net diminue, et les salariés qui veulent essayer de retrouver le même net doivent demander une augmentation à leur employeur.
- si les cotisations employeur augmentent, le salaire net n'est pas affecté, mais le coût du travail pour l'employeur augmente, et c'est à lui de freiner les hausses de salaire et de faire augmenter la productivité s'il veut rester compétitif et maintenir son taux de profit.

La division des cotisations sociales entre les 2 composantes, patronale et salariale, est archaïque mais solidement ancrée dans les mœurs dans de nombreux pays, dont la France ;

elle remonte aux origines de la protection sociale des salariés : quand les patrons « sociaux » voulurent que leurs employés soient protégés contre les conséquences pécuniaires de certains risques tels que la maladie et l'accident, et qu'ils bénéficient d'une pension de retraite, ils savaient que le prix de cette protection ne pouvait pas être supporté par les salariés sans augmentation de leur rémunération ; ils cherchèrent donc une formule permettant de prendre à leur charge une partie du financement de la protection sociale, et d'en mettre une autre partie à la charge des salariés. Autrement dit, il fallait augmenter la rémunération réelle des salariés, mais le moins possible ; il fallait trouver un point d'équilibre entre la diminution de la somme versée au travailleur et l'augmentation du coût de son emploi par l'entreprise.

Comme il arrive, la technique disons « diplomatique » permettant d'instaurer la couverture sociale » n'est pas rationnelle, et plus d'un siècle ayant passé on aurait pu s'en débarrasser au profit de cotisations uniquement salariales, ce qui aurait clairement montré que chacun paye sa protection sociale en y consacrant une partie de son revenu. Mais les dispositions de ce genre, résultat de compromis délicats lors de leur mise en place, sont ensuite très difficiles à modifier radicalement : la rationalisation ne fait pas bon ménage avec les compromis historiques.

Seconde difficulté : Il existe non seulement des primes « ordinaires » (treizième mois, prime de pénibilité, etc.), soumises aux charges sociales comme les salaires *stricto sensu*, mais aussi des primes d'intéressement, qui supportent au lieu des cotisations ordinaires un « forfait social » plus léger. Ce forfait social est une sorte de cotisation patronale à taux relativement modeste (20 %, moins dans certains cas, contre *grosso modo* 40 % pour les cotisations patronales classiques quand il n'y a pas d'exonérations). Alors quel est le montant à retenir comme revenu, la prime d'intéressement « chargée », ou la prime nette ? Cela renvoie à une question relative aux cotisations sociales qui sera abordée + loin (4<sup>e</sup> difficulté) : sont-elles assimilables plutôt à des impôts ou plutôt à des achats de services d'assurance et de report [notion de report de revenu d'une période à l'autre de l'existence] ?

Troisième difficulté : comment évaluer les avantages en nature tels qu'un logement de fonction ou une voiture de fonction ou une nourriture gratuite ? Ces « avantages » figurent sur le bulletin de paie, et sont donc soumis à cotisations sociales. L'URSSAF (Union de recouvrement sécurité sociale et allocations familiales) pratique une évaluation forfaitaire, fournissant un montant assimilé à un salaire pour elle et le fisc ; cela aboutit souvent à minorer un peu le revenu théorique par rapport au revenu réel. La législation et la réglementation étant largement arbitraires, c'est-à-dire non soumises à des règles générales (« règles de juste conduite » chez Hayek), les négociateurs salariaux et patronaux, l'administration et les hommes politiques, consacrent beaucoup de temps et d'énergie à essayer de tirer la couverture à eux. Des gains de productivité importants pourraient être obtenus si un législateur intelligent mettait de l'ordre dans ce Capharnaüm légal et réglementaire.

Quatrième difficulté : Les cotisations sociales constituent-elles ou non un achat de services (d'assurance maladie, ou d'assurance vieillesse, ou d'assurance chômage, notamment) ? Si oui, elles font logiquement partie du revenu, même si elles ne sont pas imposables (le fisc taxe le revenu net). S'assurer contre la maladie, les accidents et le chômage constitue un emploi



normal du revenu monétaire ; dans certains pays les gens paient directement à un organisme privé des cotisations pour se couvrir contre les frais de santé et préparer leur retraite. Si on prenait au sérieux le terme « assurances sociales », on considérerait comme revenu d'un salarié son salaire super-brut. Les salariés (du moins ceux dont la rémunération ne donne pas droit à des exonérations de charges) seraient donc réputés avoir un revenu presque double de leur salaire net. La situation est confuse parce qu'on considère officiellement, à tort, que les cotisations patronales ne font pas partie de la rémunération, du revenu des salariés, mais constituent une sorte d'impôt sur l'emploi de personnel par les entreprises et autres employeurs.

**NB** : Les associations comme contribuables associés qui annoncent vers la fin du mois de juillet (le 23 en 2019 comme en 2018) « le jour de la libération des contribuables » font sans le dire l'hypothèse que les cotisations sociales sont assimilables à des impôts. Cette assimilation est courante chez les libéraux lorsqu'ils sont plus idéologues que soucieux de vérité économique. Elle est affirmée comme allant de soi, de même d'ailleurs que bien d'autres **placages d'étiquettes conceptuelles** réalisés sans souci de rigueur intellectuelle. C'est très ennuyeux car une fois réalisée cette assimilation des cotisations sociales à des impôts, il ne peut être question que d'un utopique remplacement de la sécurité sociale par des assurances privées, et non d'une réforme de la sécu permettant de la réintégrer dans l'économie d'échange.

Cinquième difficulté : on distingue souvent le revenu primaire, qui pour un salarié est le super-brut, du revenu disponible, qui pour un salarié est le salaire net. Mais à ce salaire net s'ajoutent dans bien des cas des revenus dits « de transfert » versés principalement sous forme de prestations sociales. Et surtout, il peut y avoir un revenu de transfert en l'absence de revenu primaire : une pension de retraite, une rente d'invalidité, une allocation de chômage, le Revenu de solidarité active (RSA), etc. Mais quid de la prise en charge des frais de maladie ? Le remboursement ou le paiement direct des dépenses par l'assurance maladie vient bien augmenter le revenu de la personne ou du ménage, il lui permet de bénéficier de services ou de biens supplémentaires. Par exemple, la personne victime d'une grippe n'a pas besoin de se priver de certains loisirs pour payer sa consultation médicale et ses médicaments.

A noter : si l'on comptabilise les cotisations d'assurance maladie dans le revenu des travailleurs, il ne faut pas en sus compter les remboursements ou prises en charge par le système du tiers payant comme un revenu de ces travailleurs. Les deux formules sont envisageables : considérer les cotisations sociales prélevées sur le revenu d'activité comme une prime d'assurance ou un versement destiné à l'épargne, et dans ce cas les prises en charge de soins par la sécu ne sont pas des revenus ; ou bien ces prises en charge sont des revenus, idée plus cohérente avec le traitement des cotisations maladie comme un prélèvement quasi fiscal – un prélèvement obligatoire venant réduire le revenu disponible. Il faut choisir. Mais attention : les grands malades, pour lesquels l'assurance maladie dépense des fortunes, bénéficieraient d'un revenu formidable ! Personnellement, je pense plus logique de prendre comme concept de revenu les sommes qui ne représentent pas des prises en charge par l'assurance maladie. Les pensions de retraite, dans ce schéma conceptuel, fournissent des revenus – ou plus exactement le résultat d'un report de revenu, comme nous

le verrons plus loin – mais l'assurance maladie et accidents effectue des prises en charge dans un cadre assurantiel.

Sixième difficulté : est-il évident qu'une pension de retraite soit un revenu « de transfert » ? Certes, le retraité ne gagne pas son argent par son travail professionnel, du moins pas par son travail actuel, mais lorsqu'il perçoit une rente viagère en provenance d'un fonds de pension auquel il a longuement cotisé, n'est-ce pas plutôt un revenu du capital qu'un revenu de transfert ? Pour la capitalisation, la réponse est claire. En ce qui concerne les retraites par répartition, particulièrement développées en France, nous ferons plus tard une analyse économique de leur fonctionnement qui posera une question analogue.

#### Septième difficulté : Problème lié aux déficits publics

S'il n'y avait pas de déficit de l'ensemble formé par la sécurité sociale, l'assurance chômage, les collectivités territoriales et l'Etat, la somme des revenus de transfert et du revenu disponible d'origine professionnelle ou capitaliste (càd provenant d'un capital) serait égale au revenu national, lui-même somme des revenus primaires. Le déficit public a pour cause le fait que les dépenses publiques, dont une bonne partie financent les revenus de transfert, excèdent les prélèvements sociaux et fiscaux. Nous aurons à revenir sur le méli-mélo entre dépenses de l'Etat, dépenses des collectivités territoriales et dépenses sociales, méli-mélo qui rend très difficile de savoir où se situe la cause réelle des déficits publics.

En tous cas, le déficit public fournit des revenus qui ne correspondent pas à une production effective. C'est la raison pour laquelle il débouche le plus souvent sur un déficit extérieur et sur une « fausse épargne ».

Le déficit extérieur correspond à des achats de biens et services à l'étranger dépassant nos ventes : une partie de nos dépenses est prise en charge par des pays excédentaires, comme l'Allemagne et la Chine. Pour ce dernier pays, en 2017 les exportations ont atteint 2 300 Md\$ contre 1 800 pour les importations : la France n'est pas le seul pays dont les échanges extérieurs soient déficitaires ! NB : l'excédent chinois s'est réduit en 2017 : en 2016 il était d'environ 580 Md\$ contre 500 en 2017).

Quant à la « fausse épargne », elle correspond pour l'année N à une accumulation d'avoirs monétaires et financiers qui dépasse l'investissement réalisé durant la même année N. Autrement dit, la sécurité sociale, le trésor public et ses équivalents des collectivités territoriales s'endettent pour distribuer des revenus qui ne sont pas dépensés en totalité, mais conservés pour une part sous forme de créances sur des établissements bancaires et autres, sans qu'en contrepartie il existe des richesses réelles.

#### Huitième difficulté : Prix, pouvoir d'achat, désirs, rareté, politique

Le pouvoir d'achat de l'unité monétaire est généralement considéré comme l'inverse du niveau général des prix. Mais les indices de « niveau général des prix » calculés par les instituts de statistique ne rendent pas compte de la diversité des situations. Par exemple, un ménage qui cherche à acquérir un logement sera très concerné par le prix de l'immobilier, et beaucoup moins par le prix des vêtements, de la nourriture ou des spectacles. Dans cette situation, les différences de prix du m<sup>2</sup> habitable selon le lieu et l'époque ont une grande importance. Or ce

prix varie facilement de 1 à 3 ou davantage selon la localisation. Le prix d'achat ou le loyer d'un appartement d'un « standing » donné peut être 3 fois supérieur à Paris que dans une petite ville de province. Si bien que gagner par exemple 2 000 € net par mois dans cette petite ville peut procurer un niveau de vie égal ou supérieur à 2 500 € net à Paris.

Le prix d'un bien immobilier, mais aussi celui d'un meuble ou d'un diamant, dépend évidemment du coût de production, mais aussi de la rareté du bien et de l'importance de la demande. Si, pour diverses raisons, beaucoup de ménages souhaitent vivre dans le VII<sup>ème</sup> ou le 16<sup>ème</sup> arrondissement de Paris, ou tel quartier de New-York ou de Tokyo, comme la production de logements y est limitée par la géographie (et le cas échéant par la réglementation), le prix d'équilibre entre l'offre et la demande sera très élevé, et le coût de construction ne sera pas le facteur principal de la formation du prix. En revanche, le matériel informatique, l'abonnement à internet et aux divers services numériques seront disponibles à des prix égaux, voire inférieurs, à ceux que l'on pourra obtenir dans un village du Massif Central, et cette fois cela s'explique pour une part importante par le coût de production : une antenne dans une zone où la densité de population est faible dessert un nombre très inférieur d'individus, par rapport à son équivalent dans une zone densément peuplée, alors que son installation ne coûte pas moins cher.

Quand on passe de comparaisons internes à un pays à des comparaisons internationales, les taux de change entre différentes unités monétaires entrent en ligne de compte, et parfois très fortement. La formation des taux de change relève le plus souvent de phénomènes de marché dans lesquels vont jouer à la fois des facteurs réels et des facteurs financiers plus psychosociologiques ou politiques. Par exemple, dans la journée du 31 août 2018 l'euro a valu entre 7,55 et 7,90 Livres turques ; sur plus longue période, les 1000 Rials iraniens qui oscillaient entre 8 et 10 cents américains en 2012 sont tombés à 4 cents en août 2013 et étaient aux environs de 2 cents en août 2018. Ces variations viennent certes en partie de la hausse des prix en Iran, mais aussi pour une part notable de phénomènes politiques comme les sanctions américaines dont ont été menacées les entreprises faisant des affaires en Iran (par exemple Total et Peugeot pour la France). Ces phénomènes rendent très délicates les comparaisons de niveau de vie et d'évolution des revenus et d'autres grandeurs économiques.

Tout cela nous montre que les estimations en unités monétaires donnent assez souvent des images déformées de la réalité économique et sociale. Les unités monétaires ne sont pas de très bons étalons pour la mesure des phénomènes économiques, et notamment des revenus. On est bien obligé de « faire avec », mais il faut avoir conscience du fait qu'en tant qu'étalons des valeurs (une qualité de la monnaie qui est souvent considérée comme très importante), beaucoup d'unités monétaires sont des instruments très imparfaits. A la fois parce que la valeur est d'ordre qualitatif tout autant que quantitatif, et parce qu'elle est souvent moins mal représentée par un vecteur (plusieurs dimensions) que par un scalaire (un simple nombre).

### **3/ Revenu monétaire, cas des travailleurs indépendants**

Qu'il travaille en solo, ou soit à la tête d'une entreprise dont il est propriétaire, le travailleur indépendant dispose d'un revenu personnel inférieur aux recettes de son entreprise. Ce revenu provient à la fois de son capital et de son travail. Il est quasiment impossible, dans ce cas, de faire une répartition précise entre revenu du capital et revenu du travail : le capital ne produit du revenu (des bénéfices) que s'il est intelligemment utilisé. Nous sommes dans le cas de facteurs complémentaires. Il faut donc raisonner sur un revenu de l'entrepreneuriat, qui est la mise en œuvre d'un capital par un travailleur qui dirige le cas échéant d'autres travailleurs.

Les difficultés relatives au calcul du revenu d'un entrepreneur sont importantes. Des chefs d'entreprise se versent un salaire et des dividendes, mais la question se pose toujours de savoir si certaines dépenses de l'entreprise ne constituent pas un revenu déguisé de l'entrepreneur. Par exemple, le prix d'achat et les dépenses de fonctionnement d'un véhicule professionnel qui sert aussi aux déplacements familiaux ne sont pas faciles à ventiler entre dépenses d'exploitation et dépenses familiales. Certains proposent que les cotisations sociales soient prélevées sur la sorte de salaire que l'entrepreneur se verse à lui-même en consacrant une partie du résultat d'exploitation à des dépenses personnelles ou familiales, mais le chiffrage du revenu consacré à de telles dépenses est délicat.

Dans le cas de l'autoentrepreneur (maintenant officiellement micro-entrepreneur) exerçant une profession libérale, la règle juridique consiste à considérer comme revenu le chiffre d'affaires lui-même, diminué d'un abattement pour le calcul de l'impôt sur le revenu. Pour les cotisations sociales, cette prise en compte forfaitaire des frais professionnels prend la forme de taux de cotisations inférieurs à ceux des salariés. La simplification a pour contrepartie inévitable l'utilisation de ce que l'on peut appeler une « côte mal taillée ».

## **4/ Les revenus du capital et des opérations financières**

Ces revenus consistent fondamentalement en intérêts, dividendes, plus-values, distributions gratuites d'actions, et gains (moins les pertes) sur des contrats tels que des options ou des opérations à terme.

### **4.1. Les intérêts**

Le prêt à intérêt est une formule très ancienne. Le titre du livre assez connu de David Graeber, *Dette : 5 000 ans d'histoire (Les liens qui libèrent, 2013 pour l'édition française)* l'indique bien. Et, de fait, les papyrus égyptiens et les tablettes mésopotamiennes sont pour une bonne part destinés à enregistrer des créances et des dettes. Mais la dette non monétaire a préexisté à la dette monétaire. Graeber explique que, dans les petites communautés de jadis, la mémoire suffisait à se rappeler que X avait reçu de Y le cochon qui lui manquait pour organiser un festin, et X avait à cœur de rendre à Y un service équivalent, dans un délai raisonnable : pas trop tôt pour que le cochon soit considéré officiellement comme un don, mais pas trop tard non plus. C'est le don et le contre-don, décrit par de nombreux anthropologues, et auquel Marcel Mauss a consacré une partie de son célèbre article « Essai sur le don » (*Année sociologique, 1923-1924*).

De cet échange codifié de bons procédés, qui créait du lien entre les membres d'une petite communauté, on est passé à des contrats « bureaucratiques », dirait-on aujourd'hui, liés à une autorité juridique et politique capable de les garantir et d'intervenir en l'absence d'exécution. Les prêts libellés en unités monétaires sont devenus omniprésents, jusqu'à constituer la monnaie elle-même, qui est une partie de la dette d'institutions spécialisées, les banques. La numération a dès lors envahi l'univers de la dette, même si quelques vestiges de l'ancien système subsistent : nous « devons » une invitation à des personnes qui nous ont reçu à dîner, c'est une question de politesse de « rendre » une invitation, bien entendu sans employer le mot « rendre » : l'ancien code social n'a pas tout-à-fait disparu. Mais pour une grande partie des dettes, il s'agit de contrats portant sur des opérations numériques qui s'effectuent de plus en plus sans véritable rapport social. Les intérêts sont donc dûment prévus dans le contrat, ainsi que les échéances de remboursement, c'est-à-dire de réduction de la dette par réduction d'une créance dans le cas d'un prêt bancaire. De même pour le paiement des intérêts prévus, débités automatiquement du compte de la personne ou de l'organisme débiteur.

Ces intérêts peuvent, en cas d'inflation, compenser partiellement ou totalement la hausse de l'indice des prix. Si la compensation n'est que partielle, le prêteur qui utilise ses fonds propres est perdant : l'opération de report de revenu vers le futur peut avoir un coût. C'est devenu le cas, en France, pour les livrets d'épargne : en 2018 et 2019 l'emblématique livret A procure un intérêt 0,75 % alors que la hausse des prix dépasse sensiblement 1 %. La question se pose de savoir si un intérêt dont le taux est inférieur à celui de l'inflation est un revenu. Je pense que non, et que l'imposition au titre de l'IR d'intérêts nominaux qui ne compensent pas l'inflation est économiquement et moralement un vol.

La création monétaire. Contrairement au particulier qui prête « son argent », une banque B crée l'argent qu'elle prête. En simplifiant, elle inscrit par exemple 400 000 € au crédit du compte d'un client emprunteur E, et la même somme au passif de ce compte. Les auteurs anglais du XIX<sup>e</sup> siècle disaient « *loans make deposits* », et c'est effectivement comme cela que fonctionne le système bancaire. Cependant, les « dépôts » d'un emprunteur sont en général destinés à être assez vite dépensés, et le plus souvent c'est un compte dans une autre banque qui est crédité : la banque prêteuse B doit donc attirer d'autres dépôts. Mais globalement ce n'est pas un problème : une banque B' aura accordé un prêt à un agent E' qui va faire des achats auprès d'un client de la banque B. L'important est que les opérations dans un sens compensent à peu près les opérations de sens inverse. Et le marché monétaire entre banques est très actif ; sauf si B a très mauvaise réputation, elle se « refinance » facilement auprès d'autres établissements, qui eux ont récolté plus de dépôts qu'ils n'ont accordé de crédits.

Bien entendu, une destruction de monnaie se produit lorsqu'un prêt bancaire fait l'objet d'un remboursement. Si les prêts font les dépôts, les remboursements les défont. Tout cela s'effectue selon les règles de la comptabilité en partie double, règles mises au point vers les XII<sup>e</sup> et XIII<sup>e</sup> siècles. Les opérations s'effectuent aujourd'hui par informatique au lieu d'être enregistrées sur des livres de compte, et elles sont beaucoup plus nombreuses, mais les principes n'ont pas changé. Le changement le plus important est l'atténuation du rôle joué par les métaux précieux et les monnaies métalliques : la fin de la convertibilité des dettes à

vue des banques en or ou en argent a facilité le recours excessif à la création monétaire par des agents peu scrupuleux, à commencer par les Etats, mais il y a déjà eu jadis des comportements très fautifs de la part des grands de ce monde.

Exemple : la ruine des foires de Lyon au XVI<sup>e</sup> siècle, lorsque François 1<sup>er</sup> puis son successeur Henri II y empruntèrent des sommes folles d'abord pour acheter les grands électeurs du Saint Empire Romain Germanique, et ensuite pour combattre Charles Quint (qui lui avait obtenu le titre d'empereur en empruntant aux banquiers d'Outre-Rhin). Le roi de France, en ne parvenant pas à rembourser, porta un coup fatal à cette place financière.

Il convient aussi de noter **l'introduction depuis quelques années de taux négatifs**, notamment sur les bons du Trésor et les obligations d'Etat. Initialement les taux négatifs ont concerné des échéances rapprochées, puis le long terme a été atteint. L'émission en août 2019 d'un emprunt à 30 ans de l'Etat Allemand assorti d'un taux de -0,11 % a été mal accueillie ; la Bundesbank a dû en souscrire plus de la moitié. Un observateur faisait remarquer (*Les Echos* du 22 août 2019) qu'en faisant l'hypothèse d'une inflation au taux de 1,4 % durant ces 30 ans, la perte réelle s'élèverait à l'échéance à la moitié de l'apport réel initial. Nous avons là le dernier exemple de la politique de Mario Draghi, président de la BCE depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2011. Christine Lagarde, qui va lui succéder, conservera-t-elle ou non cette ligne politique ??? Quoi qu'il en soit, une inflation à 10 % sur des obligations à 8 % produit des résultats encore pires pour les prêteurs. Ces taux d'intérêt négatifs ont permis de rendre coûteux, même en absence d'inflation, le **report de revenu d'une période à une autre** – report dont il est parlé un peu plus loin.

Actuellement, pour les seules entreprises, il existe 470 Md€ de dettes à taux négatifs (*Les Echos* du 17 juillet 2019). Pour l'ensemble, entreprises et entités publiques, on aurait atteint 9 500 Md\$ en mai 2017, et 13 000 Md\$ en juin 2019.

La question fiscale relative aux intérêts est étroitement liée à la façon dont on calcule le revenu procuré par ces intérêts. Le fisc français est nominaliste : un franc était un franc, un euro est un euro, même si le pouvoir d'achat de l'unité monétaire diminue. Une telle législation fiscale est clairement inéquitable et serait exclue si nous disposions de « règles de juste conduite » au sens de Hayek. Les intérêts nominaux ne constituent un revenu que pour la fraction de ces intérêts qui dépasse l'inflation. Le comportement de prédateur adopté par de nombreux législateurs en raison d'une conception irréaliste de ce qu'est le revenu n'est pas sans conséquences sur le fonctionnement de l'économie.

#### **4.2. Les dividendes et rachats d'action**

Pour la France, les entreprises cotées au CAC 40 ont distribué 57 Md€ de dividendes en 2007 et 55 en 2017, après un passage à vide entre ces deux dates. Le début de l'année 2018 a été exceptionnelle pour les dividendes, en France et dans le monde. Au second trimestre la distribution mondiale de dividendes a frôlé les 500 Md\$, contre 280 en 2009 (*Les Echos* du 21/8/18). En France, la distribution a atteint 50,9 Md\$ (chiffre approximatif puisque résultant d'une conversion à un taux de change non précisé), ce qui est beaucoup pour la France, qui

ne représente évidemment pas 10 % de l'économie mondiale – mais en France beaucoup de sociétés paient des dividendes annuels, qui tombent au second trimestre, ce qui fausse les comparaisons avec les pays où prévaut le dividende trimestriel. Pour l'ensemble de l'Europe ce serait 176,5 Md\$. Plus que pour les USA (117 Md\$). Pour l'année 2018 entière, 1 358 Md\$ de dividendes sont attendus en provenance des 1 200 plus grosses capitalisations boursières mondiales, selon un gestionnaire d'actifs cité par *Les Echos* du 22/8/18. Bien entendu, le total des dividendes, y compris ceux provenant de PME, est nettement plus important.

Les chiffres exacts sont mal connus et délicats à obtenir en net, car si une entreprise A est actionnaire de B, les dividendes versés à A par B servent à B à rémunérer ses propres actionnaires : additionner les dividendes de A et B conduit à surévaluer la distribution aux actionnaires « finaux », particuliers ou fonds de pension (retraite par capitalisation).

Par ailleurs la mode, encouragée par la fiscalité, est aux rachats d'actions. Selon une prévision de Goldman Sachs, les entreprises cotées du Standard and Poor's 500 (S&P 500, société qui calcule ce célèbre indice boursier) pourraient racheter en 2018 pour 1 000 Md\$ de leurs actions. Cela fait monter les cours, à la différence des distributions de cash, et les vendeurs encaissent des plus-values, dont la fiscalité est souvent moindre que celle des dividendes. Quant aux actionnaires qui ne vendent pas, ils bénéficient d'une augmentation de la valeur de leur patrimoine (« effet de richesse »). Pour des personnes ou des organismes dont l'objectif est l'augmentation de leur patrimoine, ne pas faire de détour par un revenu qu'ils dépenseront pour investir est souvent intéressant.

NB : les mots « investir » et « épargner » sont souvent employés comme s'ils étaient synonymes. Un particulier qui achète des actions en bourses est réputé être un investisseur. En réalité, il effectue un placement en achetant un titre préexistant. La souscription d'une action lors d'une augmentation de capital est déjà plus en rapport avec l'investissement : l'argent ainsi versé à une société lui permet d'investir au plein sens du terme, c'est-à-dire d'acheter des bâtiments, des machines, des brevets pour démarrer ou augmenter sa production. Mais il peut aussi s'agir d'acheter une société existante : dans ce cas, il y a investissement au sens microéconomique, pour l'acheteur, mais au plan macroéconomique ce n'est pas le cas.

#### **4.3. Les gains et pertes sur différents contrats**

Il n'y a guère de limites à la fabrication de contrats permettant, aux uns de spéculer sur des évolutions de cours (des taux de change, des actions, des taux d'intérêt ...) et aux autres de se couvrir contre des risques (de change, de perte en capital, ...). Prenons l'exemple des options. Une option d'achat (call) consiste à payer une certaine somme pour avoir le droit d'acheter tel produit ou tel titre en telle quantité à tel prix. Par ex, un industriel qui utilise pas mal de cuivre et qui accepte une commande à un prix déterminé pour des produits qu'il n'a pas encore fabriqués peut sécuriser son prix de revient en achetant des calls sur le cuivre. Si le prix du cuivre monte, il ne supportera pas cette hausse, son contrat lui permettant de payer le prix convenu d'avance, inférieur au prix spot. Normalement, il aura incorporé dans son prix de vente ce qu'il dépense pour cette couverture. Si le prix du cuivre baisse, il achètera sur le marché spot, gagnant moins que s'il ne s'était pas couvert, mais la sécurité se paie.

Le vendeur du call peut être un spéculateur qui tente un « coup », mais ce sera plutôt un professionnel qui vend et achète des calls et d'autres contrats de ce genre de façon à prendre peu de risques et à percevoir une sorte de marge sur l'ensemble de ses opérations. En schématisant à l'extrême, s'il a vendu les options d'achat sur le cuivre mais aussi des options de vente (put), il perd sur les premières et gagne sur les secondes. Son gain vient de ce qu'il calcule les prix de façon à se réserver une petite marge. La concurrence entre spécialistes fait que, sur un bon nombre d'opérations, la marge est modeste mais pas trop aléatoire.

Les achats et ventes à terme fonctionnent de manière un peu plus simple, puisque à la date prévue l'acheteur doit prendre livraison et payer, et le vendeur doit livrer. Si l'utilisation du cuivre est certaine, un achat à terme, voire au comptant si l'acheteur dispose d'une trésorerie abondante et pas très bien rémunérée, peut-être plus économique que l'achat d'une option : l'acheteur à terme ne se protège que contre le risque de variation du prix, pas contre celui d'un changement de conjoncture qui pourrait rendre caduc son projet d'achat.

#### **4.4. Un exemple incroyable mais vrai : le scandale Dexia**

Au-delà de ces contrats assez simples, il est possible d'inventer toutes sortes de sophistications. Un bon exemple est celui des emprunts souscrits par bon nombre d'importantes collectivités territoriales durant les années 2005-2008 : les « emprunts toxiques » accordés par Dexia, banque résultant de la fusion en 1996 du Crédit communal de Belgique et du Crédit local de France. Ces emprunts dits « structurés » ont abondamment défrayé la chronique, et ont provoqué la liquidation de Dexia et de graves difficultés pour beaucoup de collectivités territoriales belges et françaises. Ces emprunts souscrits par environ 600 collectivités comportaient des taux très bas, mais susceptibles de devenir très élevés (jusqu'à 30 % !) si certaines conditions (une forte hausse du franc suisse, disons pour simplifier), jugées improbables à la souscription, se réalisaient. Or c'est arrivé, ce qui a entraîné des difficultés de paiement considérables, des procès et des accords à l'amiable difficiles à négocier. En 2017, le problème était à peu près réglé, mais la banque publique responsable de ces opérations, Dexia, propriété d'entités publiques belges et françaises, a fait faillite, laissant une ardoise d'environ 13 Md€ que les états Belge et français se sont partagés.

La leçon à tirer d'une telle histoire est qu'il est facile de trouver des gogos, même quand il s'agit de maires de grandes villes ou de présidents de régions, et de leurs directeurs financiers. Dans ce cas, l'appât a été des taux très bas, permettant d'engager des travaux qui faisaient mousser les élus locaux, en comptant bien que les clauses catastrophiques ne se réaliseraient pas. C'est un peu le symétrique des arnaques de Ponzi, cette fois pour des emprunts au lieu de placements. Le Père Noël ne répond pas toujours présent à ceux qui croient en lui.

Reste qu'un scandale de ce genre, s'il a généré des pertes considérables, a aussi occasionné la distribution de nombreux revenus (Dexia comptait 22 000 salariés en 2011, et les travaux engagés avec l'argent des emprunts toxiques ont eux aussi débouché sur des salaires et des bénéfices). Revers de la médaille, les 13 Md€ de pertes comblées par les contribuables belges et français, ou plutôt financés par des emprunts puisque ces Etats sont en déficit.



Et n'oublions pas qu'une partie de cette gabegie est venu gonfler le PIB. Cela nous rappelle utilement que cet agrégat incorpore non seulement des actions utiles, mais aussi des actions inutiles ou nuisibles.

## **5/ Revenu national et PIB**

### **5.1 Le revenu national**

Cet agrégat de la compta nationale, proche du PIB, est la somme des revenus primaires, c'est-à-dire des revenus des facteurs de production, avant tout prélèvement fiscal ou social. Pour les salaires, il s'agit des salaires super-bruts, donc y compris les cotisations patronales. Cela signifie que la compta nationale ne souscrit pas à la théorie à laquelle tiennent des organisations patronales telles que le MEDEF, selon laquelle les cotisations juridiquement classées « patronales » seraient supportées par les employeurs et non par les salariés.

Bien entendu, les cotisations patronales sont à la charge des employeurs, comme la totalité des salaires super-bruts, revenus primaires des salariés, mais elles sont aussi à la charge des salariés. Il n'y a là rien de mystérieux : le revenu primaire des salariés vient entièrement des employeurs, qui doivent dégager une marge suffisante sur leur chiffre d'affaires pour verser les cotisations sociales, qu'elles soient dites patronales ou salariales, et la totalité des cotisations est distraite de ce revenu primaire des travailleurs pour financer la sécurité sociale.

Autrement dit, la distinction entre cotisations patronales et salariales est une complication dont l'existence s'explique historiquement, mais qui est aujourd'hui plus nocive qu'utile.

Différence d'impact immédiat selon que l'Etat augmente soit le taux employeur, soit le taux salarial : dans le premier cas, le coût du travail pour l'employeur augmente, et il doit lutter contre les demandes d'augmentation des salaires bruts en provenance de salariés qui n'ont pas conscience du fait que leur rémunération a déjà été majorée *de facto*, sinon *de jure*, pour leur permettre de bénéficier d'une meilleure couverture sociale. Dans le second cas, c'est aux salariés de mener l'offensive pour une augmentation du salaire brut, afin d'essayer de conserver leur pouvoir d'achat de biens autres que la protection sociale.

### **5.2. PIB (au prix du marché)**

C'est la valeur de l'ensemble des biens et services produits sur le territoire national (abstraction faite de la production domestique, autoproduction et autoconsommation). Il se calcule : Rémunérations des salariés + excédents bruts d'exploitation + impôts à la production et à l'importation – subventions d'exploitation. La rémunération des salariés comprend celle des fonctionnaires, dans une optique où l'on ne calcule pas tant ce qui a été produit que ce qui est dépensé monétairement pour le produire. Autrement dit, le travail administratif de fonctionnaires chargés de faire appliquer des dispositions législatives et réglementaires qui entravent les activités utiles des citoyens est considéré comme une production, et comptabilisé dans le PIB en tant que production, même s'il s'agit d'une nuisance qui diminue doublement le bien-être, puisque les citoyens paient alors des impôts non pour en tirer quelque chose d'utile, mais pour subir des restrictions de liberté qui diminuent leur bien-être.

Exemple : la surveillance et la persécution des bons citoyens par un régime corrompu et/ou totalitaire. Ou encore la perception de certaines taxes dont le produit est inférieur aux dépenses de gestion engagées pour les calculer et les recouvrer. Le Monde du 11 février 2014 pointait ainsi du doigt, notamment, une taxe sur les flippers et autres jeux électroniques.

### **5.3 Production et revenus non monétarisés**

Il s'agit principalement du travail domestique ; il ne faudrait cependant pas oublier le travail accompli bénévolement dans un cadre associatif, ou au titre d'entraide amicale.

Le travail domestique est assez bien étudié, dans le cas français, par l'INSEE, qui réalise périodiquement une enquête « emploi du temps » auprès d'un échantillon de ménages, dont les membres acceptent de noter tout ce qu'ils font dans la journée, et le temps consacré à chaque activité [cf. p.1). Malheureusement, cette enquête assez lourde n'est réalisée que tous les dix ans, si bien que la dernière en date remonte à 2010. Elle est présentée dans *INSEE Première* n° 1423 de novembre 2012 sous le titre « Le travail domestique : 60 Milliards d'heures en 2010 ». Chaque jour, un adulte consacre en moyenne « plus de 3 heures à des tâches domestiques (cuisine, ménage, courses, soins aux enfants, etc.) ». Cette production n'est pas comptabilisée dans le PIB, mais, écrit l'INSEE, « dans une optique de mesure élargie des niveaux de vie, il importe de connaître sa valeur. On notera que le rédacteur évite de s'interroger sur la signification exacte du mot « valeur ». En fait, l'INSEE vise un chiffre monétaire.

Cet organisme souligne la difficulté du chiffrage : « selon les activités que l'on retient comme productives, le temps consacré à la production domestique sur une année en France représente une à 2 fois le temps de travail rémunéré ». 64 % de ces heures de travail domestique sont exécutées par des femmes. Le travail intellectuel des écoliers et des étudiants n'est pas pris en considération, ce qui est regrettable car il constitue un investissement essentiel dans le facteur de production le plus important : le capital humain. Pourquoi prendre en considération l'activité du parent qui fait réciter une leçon et pas celle de l'enfant qui apprend ladite leçon ? le travail de l'enseignant, et pas celui des élèves ? Les deux concourent pourtant à l'investissement dans la jeunesse et sont complémentaires.

Dans *La richesse des nations*, Adam Smith ne manque pas de mentionner comme faisant partie du capital fixe « les talents utiles acquis par les habitants ». Il note que « l'acquisition de ces talents coûte une dépense liée à l'entretien de celui qui les acquiert, pendant le temps de son éducation, de son apprentissage ou de ces études, et cette dépense est un capital fixe et réalisé, pour ainsi dire, dans sa personne ». C'est bien, mais Smith s'abstient de faire référence au travail d'apprentissage effectué par l'enfant ou le jeune. Il est vraiment dommage que nos statisticiens n'aient pas comblé cette lacune. Proudhon, au siècle suivant, dit plus justement : « L'homme de talent a contribué à produire en lui-même un instrument utile ; il en est donc copropriétaire ; il n'en est pas le propriétaire. Il y a tout à la fois en lui un travailleur libre et un capital social accumulé : comme travailleur il est préposé à l'usage d'un instrument, à la direction d'une machine, qui est sa propre capacité : comme capital il ne s'appartient pas, il ne s'exploite pas lui-même, mais les autres. »

La problématique ainsi introduite par Pierre Joseph Proudhon est très intéressante. Elle invite premièrement à reconnaître le travail d'apprentissage, scolaire, universitaire ou autre, comme devant faire partie du travail disons « non conventionnel » plutôt que « domestique » qui mérite, tout autant que la préparation d'un repas ou la conduite d'un enfant à l'école, d'être évalué quand on cherche à étudier la production de richesse réalisée telle année dans tel pays. Et, deuxièmement, elle permet de comprendre la justification de certaines différences de salaires : celui qui a davantage investi dans son capital humain reçoit un dividende plus élevé. En fait, le salaire constitue pour une part importante le dividende tiré de la mise en œuvre (par le travail) du capital humain. Ce dividende se divise en deux parties, car il sert à rémunérer deux investissements différents : d'une part celui réalisé par le salarié dans sa jeunesse, augmenté par son expérience professionnelle ; d'autre part celui qui provient des soins, au sens le plus large du terme, que lui ont prodigués ses aînés, de la formation qu'ils lui ont fournie. Il est donc économiquement logique que ce que débourse un employeur pour employer un salarié se divise en deux parties : l'une constituant le revenu du travailleur, qui est à la fois rémunération de son travail et de la part de son capital humain qui provient de son apprentissage ; et l'autre étant la rémunération de tous ceux qui ont contribué à la formation de son capital humain.

La législation actuelle n'est pas bien adaptée à cette réalité économique. Néanmoins, on peut considérer que les cotisations vieillesse, et une bonne partie des cotisations maladie – lesquelles servent pour une part importante à financer les soins dont bénéficient les retraités – constituent le dividende versé à ces « actionnaires » que sont les personnes ayant contribué à la formation du capital humain du travailleur. Quant à ce qui reste au travailleur après qu'il ait rémunéré ceux qui ont investi en lui, c'est un revenu mixte, rémunérant à la fois le travail réalisé et le capital de compétence professionnelle sans lequel ce travail ne serait guère productif.

## **6/ Report de revenu d'une période à une autre**

Ce report peut sembler tout simple : ne suffit-il pas de « mettre de l'argent de côté », par exemple sur un compte d'épargne ou une **assurance-vie**, et de le dépenser un mois, un an, dix ans ou trente ans plus tard ?

En fait, les créances (monnaie, épargne liquide, assurance-vie, etc.) ne constituent pas, comme des pièces ou lingots d'or, un capital réel qui se conserve au cours du temps. Ce ne sont pas des choses, mais des relations entre agents. Aux créances correspondent des dettes : si j'ai des sommes sur mon compte bancaire, c'est parce que des personnes ou des organismes se sont endettés, et que je contribue ainsi à leur financement. La comptabilité en partie double est le principe monétaire et financier de base. Et, dans la relation entre débiteur et créancier, le premier doit disposer soit de créances équivalentes (c'est le cas pour les banques), soit d'actifs réels, particulièrement des biens servant à la production : immobilier résidentiel ou professionnel, machines, brevets, compétences, etc.

Pour reporter du revenu d'une période à l'autre de mon existence, que ce soit du 1<sup>er</sup> du mois au 20 du même mois, ou d'aujourd'hui à dans 50 ans, il faut avoir financé des opérations de

production, ce qui m'a procuré soit des créances soit des actions, soit encore des engagements d'organismes qui détiennent des créances et des actifs. Le report résulte d'opérations dans lesquelles des agents P (prêteurs, ou actionnaires, directement ou indirectement) ont permis à des agents D (débiteurs, ou émetteurs de titres) de procéder à des investissements et d'engager des dépenses de production (achats de matières premières et autres ingrédients, salaires, frais administratifs, etc.). Pour le report à long terme, on peut miser sur des organismes qui investissent à long terme. Le report à long terme peut particulièrement se réaliser avec des créanciers qui souhaitent pouvoir utiliser leur argent à tout moment (désir de « liquidité ») : les comptes d'épargne liquide, comme le livret A sont remarquablement stables d'un point de vue global, et même le total des avoirs en compte à vue est le plus souvent remarquablement stable. C'est le phénomène dit « transformation » qui permet de financer des investissements qui ne produiront que sur de longues périodes de quoi les payer.

Rôle de la confiance et du sérieux. Si je reporte du revenu seulement à court terme, tout se passe bien tant que d'autres agents prennent quasi automatiquement mon relais en tant que créanciers « à vue » dans la même unité monétaire. Dans le cadre d'une zone monétaire stable, où les agents ont confiance dans la monnaie, il n'y a guère de problème. En revanche, lorsqu'une monnaie n'inspire plus confiance, des difficultés surviennent : de plus en plus d'agents créanciers cherchent à détenir leurs créances dans une autre unité monétaire, ce qui entraîne la baisse du cours de la monnaie dont les agents se méfient, et la hausse de celles qui leur inspirent confiance. Personne ne souhaite détenir des créances en Bolivar, tout le monde préfère le dollar ou l'euro, si bien que les agents payés en Bolivars cherchent à les échanger contre des créances en dollars, mais la contrepartie est rare, si bien que le bolivar s'effondre : il est incapable de remplir sa fonction de report, même sur courte période. Et cela durera tant que la Bolivie n'aura pas un gouvernement sérieux inspirant la confiance.

Pour le report à long terme, on passe généralement à des créances non monétaires, correspondant à des investissements durables. Une grosse partie du report de revenu à long terme s'effectue en mettant son revenu à la disposition d'un investisseur qui va le dépenser pour mettre en place des moyens de production futurs.

### **Report à très long terme : le cas de la retraite**

Le cas le plus massif de report de revenu à très long terme est la préparation de la retraite. Deux techniques sont utilisées :

- **la capitalisation** (placements à LT dans des actifs « classiques », comme des actions, des obligations et des biens immobiliers).
- **la répartition** (basée économiquement sur l'investissement dans le capital humain, mais juridiquement sur le paiement de cotisations qui sont immédiatement utilisées pour payer les pensions, en « pay-as-you-go ». Les retraites par répartition constituent dans beaucoup de pays (dont la France) le moyen le plus important de report de revenu à long terme, de la période active vers le troisième âge. Son fonctionnement est très mal compris, notamment par les législateurs : nous allons y revenir.

Dans les 2 cas, capitalisation ou répartition, il y a « sortie en rente » et plus exactement en « rente viagère ». Rente sur une tête, payée à un bénéficiaire unique jusqu'à son décès ; rente sur deux têtes, versée jusqu'au décès du dernier survivant d'un couple. En capitalisation la sortie « en capital » peut être envisagée, mais ce n'est pas le but classique d'un fonds de pension : la sortie « en rente viagère » est le but principal.

### **6.1/ La capitalisation.**

Des sommes sont versées, par l'intéressé ou par son employeur (épargne salariale) et placées en actions, obligations, produits financiers tels que des fonds communs de placement ou des SICAV, le cas échéant de l'immobilier ou de la « pierre-papier », et pour une petite partie à CT. L'objectif est que le remboursement ou la transformation en rente n'intervienne que des années ou décennies plus tard, de façon à faire « fructifier » les « économies » des épargnants. Les placements à LT rapportent généralement plus que les placements liquides, et les actions plus que les obligations, surtout en cette période (2019) où beaucoup d'obligations sont assorties d'un taux d'intérêt négatif, mais il y a des exceptions. Quand le délai minimal d'immobilisation des fonds est écoulé, la sortie totale ou partielle en capital est souvent destinée à acheter un logement, qui procurera un revenu « en nature ». La sortie en rente viagère reste le mode principal, le but étant de reporter du revenu de la période d'activité professionnelle vers la période de « grandes vacances de fin de vie », grandes vacances qui, dans les pays développés, durent en moyenne une bonne vingtaine d'années.

**Rente viagère :** le débirentier, organisme tel qu'une société d'assurance, s'engage à des versements réguliers (mensuels, trimestriels ...) jusqu'au décès du crédirentier, ou du dernier des deux rentiers, en échange de la propriété du capital accumulé. Pour verser la rente, il peut se servir des intérêts, dividendes, et de la vente de ses actifs, mais si les affaires marchent il se sert de l'argent des adhérents en phase épargne pour verser leurs rentes à ceux qui les ont liquidées, de façon à ne pas multiplier les achats et ventes de titres ou d'immeubles, et de ce fait les frais de transaction. Naturellement, si la rente est sur 2 têtes, elle sera moindre que sur une seule, car sa durée sera au moins égale, et en général supérieure. Tous les arrangements sont envisageables : il peut être convenu que le survivant perçoive la même rente que le couple, ou seulement la moitié, ou un autre pourcentage. Pratiquement, si les deux membres du couple ont misé sur un seul fonds de pension, il est bon de prévoir plus de 50 % pour le survivant, car vivre seul ne coûte plus que la moitié de la vie en couple.

**Fonctionnement d'un fonds de pension :** Dans un premier temps, le Fonds nouvellement créé n'a pas de pensions à verser : il investit la totalité de ses rentrées, cotisations, intérêts, dividendes et autres produits financiers. Ensuite, progressivement, des adhérents effectuent leur sortie en rente : une partie des rentrées sert à verser des pensions. Pendant un certain temps, souvent assez long, les revenus tirés du capital suffisent à payer les pensions. Puis peut venir le temps où, le nombre des retraités augmentant, ainsi que le montant des rentes à servir, il faut utiliser les actifs – c'est-à-dire les vendre progressivement (actions, immobilier) ou ne pas réinvestir le remboursement des obligations et autres créances. Là encore, au début, inutile d'en vendre pour payer les rentes tandis que le fonds en achèterait avec les cotisations qui rentrent : cela multiplierait les frais de transaction liés à ces achats et ventes.

Il suffit en quelque sorte que les cotisants rachètent aux retraités les actifs qui garantissent le paiement de leurs rentes.

Notons cependant un problème : si les gestionnaires du fonds ont réalisé de mauvais placements, ils peuvent revendre ces actifs aux nouveaux entrants « hors marché », à un prix exagéré, pour masquer leur incompétence ou leur manque de chance. S'il est « à prestations définies », le fonds détient alors des actifs dont la valeur réelle devient inférieure à ses engagements, et les retraités seront juridiquement lésés. Si le fonds est « à cotisations définies », c'est-à-dire qu'il ne garantit pas des pensions de montant déterminé, mais seulement ce qu'il pourra verser, les retraités ne seront pas juridiquement en situation de se plaindre, mais leur confiance aura été mal placée, ils auront un mauvais retour sur investissement : des pensions médiocres.

**La tentation du passage à la répartition** : le fait de ne pas payer les pensions dues en liquidant des actifs engrangés, mais en se servant des cotisations, conduit le fonds de pension dont le nombre d'adhérents ne diminue pas à fonctionner en « *pay-as-you-go* », puisqu'en trésorerie les cotisations servent à payer les pensions, comme en répartition. Mais la réalité est très différente : au lieu de souscrire ou d'acheter de nouveaux titres et de vendre progressivement les anciens, tout se passe comme si les cotisants rachetaient aux rentiers une partie de « leurs » titres. C'est cela qui a conduit à pratiquer la répartition, dans laquelle les cotisations sont directement utilisées pour payer les pensions, sans se soucier de provisionner les débours futurs : on a cessé de veiller à ce que le portefeuille d'actifs soit suffisant pour garantir le versement des pensions futures, on veille seulement à ce que les flux d'entrée (les cotisations) équilibrent le flux de sortie (les pensions).

NB : Système de Ponzi (ou Bernard Madoff). Charles Ponzi s'est rendu célèbre par son activité à Boston en 1919-1920 : il promettait un rendement très élevé, payait les intérêts et remboursait grâce aux nouvelles souscriptions. Tout se passait bien jusqu'à ce que des épargnants commencent à se poser des questions, puis à se méfier. Le nombre de demandes de remboursement a beaucoup augmenté, trop pour ce qu'il y avait en caisse, et il fut assez rapidement impossible d'honorer les engagements pris envers les déposants. La faillite de Ponzi devint un cas d'école.

Son imitateur le plus célèbre sévit 70 ans plus tard. Ce fut Bernard Madoff, dont le fonds culmina avant l'effondrement à 48 Md\$ d'actifs fictifs. Il faut dire que Madoff avait un entregent formidable dans la finance newyorkaise : il fut même président du Nasdaq (le second marché d'actions de New-York, après le NYSE) de 1990 à 1993 et le placement de ses titres d'investissements se réalisait avec le réseau de grandes banques telles que JP Morgan.

Mais à côté de ce mastodonte, dont l'inventeur fut finalement condamné à plus de 100 ans de prison, il y a chaque année des sommes importantes versées soi-disant pour réaliser des placements dont on constate que c'était du bluff : par exemple, en 2016, le montant des pertes provoquées par l'effondrement aux Etats-Unis de pyramides de Ponzi, s'est élevé à 2,3 Md\$. En France, la découverte de petites ou moyennes pyramides de Ponzi est courante. Par exemple, en 2013 il en fut démantelé une qui avait fait environ 400 victimes en France, et

avait des ramifications dans une dizaine de pays européens. En 2016, un système de Ponzi fut démantelé en Chine : il avait fait perdre 7,6 Md\$ aux souscripteurs.

Des fonds de pension à prestations définies, sans être complètement des pyramides de Ponzi, ne constituent pas des réserves suffisantes pour garantir complètement leurs engagements (leurs promesses de rentes viagères). Selon une étude OCDE (*Business and financial outlook*, 2015) les fonds de pension à prestations garanties (= définies) présentent dans plusieurs pays, dont les USA, des actifs qui ne suffisent pas pour tenir leurs engagements. De 2007 à 2013, aux EU, le ratio de couverture des engagements par les actifs a oscillé entre 80 % et 60 %. Au Canada, entre 65 % et 95 %. Aux Pays-Bas, en revanche, le taux de couverture est monté jusqu'à 140 % et n'est pas descendu, sur cette période, en dessous de 97 %. Les oscillations viennent du fait que ces fonds effectuent pour une grande partie, le plus souvent majoritaire, des placements en actions, dont la valeur en bourse sert à calculer ce ratio. La baisse des taux d'intérêt obligataires provoquée depuis quelques années par les Banques centrales (Fed et BCE) a évidemment poussé les fonds à privilégier les actions, mais cette politique entraîne de plus amples fluctuations des actifs de ces fonds.

Pour terminer sur un cas français, voici le scandale du CREE, système de retraites soi-disant par capitalisation destiné aux fonctionnaires. Il montre qu'il peut exister un mixage capitalisation/répartition (1/3 de capitalisation dans le cas du CREF) qui, en l'absence d'obligation de cotiser, débouche sur une spoliation. Le CREF devenu COREM n'a pas été purement et simplement liquidé, mais il est typique de l'inconscience de certains hommes politiques, puisque René Teulade, ministre des affaires sociales en 1992-1993, fut un des dirigeants du CREF, et aussi Président de la mutualité française. C'est peut-être grâce à cela que le CREF ne fut pas purement et simplement liquidé, mais transformé en un fonds de pension, la COREM, moyennant des pertes sensibles, mais pas totales, pour ses 450 000 adhérents. Si seulement, comme dans la fable de La Fontaine, la perte du fromage pouvait constituer une véritable leçon...

Cette leçon devrait être pour une bonne part la suivante : **l'avenir étant incertain, promettre des revenus absolument fixes est une forfanterie de la part des fonds de pension**. La formule sérieuse et honnête est « à cotisations définies ». Le confort de ceux qui épargnent en vue de leur retraite serait bien sûr des fonds à prestations définies, mais « la plus belle fille du monde ne peut donner que ce qu'elle a », et elle n'a pas de certitude pour l'avenir.

**6.2/ La répartition** : dans ce système les cotisations servent à payer les pensions en cours (*pay as you go*). Juridiquement elles ouvrent des droits aux cotisants, ce qui est une absurdité puisqu'elles ne servent pas à investir. Le système fonctionne dans la mesure où des investissements se réalisent par ailleurs : investissements dans le capital humain, et plus particulièrement dans la jeunesse. C'est ce que dit la phrase du démographe Alfred Sauvy que j'appelle *Théorème de Sauvy* : « nous ne préparons pas nos retraites par nos cotisations, mais par nos enfants. » Il l'énonçait aussi de cette manière : « Sans enfants aujourd'hui, pas de retraite demain »<sup>1</sup>. La pension est le fruit des sortes de « dividendes » que les actifs versent

---

<sup>1</sup> *La Tragédie du pouvoir*, Calmann-Lévy, 1978, p. 276.

aux générations précédentes sous forme de cotisations vieillesse. Des droits sur ces investissements sont attribués aux cotisants, bien que de façon très bizarre puisque le calcul de ces droits se fait largement au prorata des cotisations vieillesse, et se fait totalement au prorata de ces cotisations versées en Suède, et probablement aussi en France dans un proche avenir, si la réforme dont Jean-Paul Delevoye dirige en France la préparation voit effectivement le jour.

Ce système fonctionne de fait, économiquement, grâce à l'investissement dans la jeunesse, mais de droit, légalement, il fait découler les droits à pension des cotisations vieillesse versées pour les retraités actuels – cotisations qui ne servent à rien pour préparer les pensions auxquelles elles ouvrent droit. Nous avons là un exemple superbe de construction juridique totalement déconnectée de la réalité économique. Les religions bibliques (judaïsme et christianisme, et dans une certaine mesure l'Islam) et la sagesse confucéenne (d'ailleurs liée au culte des ancêtres) étaient plus réalistes : elles commandaient aux enfants d'honorer leurs parents, ce qui signifiait très concrètement subvenir à leurs besoins quand ils seraient devenus âgés.

En France, le système de retraite mis en place par la loi de 1930 devait fonctionner en capitalisation. Mais, sous l'Occupation allemande, le Gouvernement du Maréchal Pétain instaura une « Allocation aux vieux travailleurs salariés » et une loi décida que, désormais, les pensions loi de 1930 et cette nouvelle AVTS fonctionneraient par répartition. A la Libération, cette utilisation des cotisations théoriquement censées préparer les pensions futures ne fut nullement remise en question, et la plupart des pays développés firent de même, à ceci près que certains d'entre eux limitèrent l'importance du régime par répartition et poussèrent au développement des fonds de pension.

Comme les textes de loi relatifs à la retraite par répartition n'ont pas le pouvoir de changer le fonctionnement réel des systèmes de retraite, ils ont pour conséquence d'organiser une spoliation massive des personnes qui investissent fortement dans la jeunesse en ayant plus d'enfants que la moyenne et en les élevant vraiment bien. Ils avantagent en revanche les DINK (*Double Income, no Kid*) selon la formule de Michel Godet (rapport au Conseil d'analyse économique, 2005).

Cela montre à quel point les législateurs peuvent ignorer le B.A. BA de de la réalité économique. Cette ignorance est un phénomène très intéressant : elle montre que la rationalité de nos législations peut laisser à désirer. Elle laisse aussi songeur à propos de la science économique, puisque les économistes ne sont pas très nombreux à expliquer le phénomène qui fait de la retraite par répartition un système de Ponzi auquel les citoyens sont obligés de participer (raison pour laquelle il perdure). Aux Etats-Unis Kotlikoff (*Generational Accounting*, Free Press, 1992) ou Michael Kinsley ont bien vu le problème, et nombre de mes collègues américains considèrent la *social security* (la retraite par répartition américaine) comme un système de Ponzi. Mais en France excepté Alfred Sauvy dans les années 1970, puis moi depuis un article dans la revue *Population* en 1980 jusqu'à *La retraite en liberté* au Cherche-midi, en 2017, et Michel Godet, peu osent le dire.



### 6.3. La monnaie et l'épargne

Le Larousse définit l'épargne comme « Mise en réserve d'une somme d'argent ». Cette formule nous fait remonter à l'époque où l'on stockait des pièces d'or et d'argent. Aujourd'hui la monnaie, que l'on appelle « l'argent » dans le langage courant, n'est pas une chose que l'on peut conserver dans un coffre ; c'est une créance sur une banque, c'est-à-dire une relation numérique entre deux agents, enregistrée en comptabilité, et dont la modification obéit à certaines règles. Les « produits d'épargne », comme on dit, sont pour certains d'entre eux très proches de la monnaie ; ils constituent l'épargne liquide, dont les « livrets » constituent en France la forme la plus répandue. Le titulaire d'un livret A peut à tout moment faire créditer son compte à vue par le débit de son livret, et se servir de ce solde créditeur accru pour réaliser des paiements. Cette liquidité n'empêche pas l'épargne sur livret de présenter une grande stabilité : rares sont les semaines où le montant des « retraits », c'est-à-dire des opérations créditant un compte à vue par le débit d'un compte d'épargne, dépasse celui des « dépôts », opération inverse.

#### Les billets de banque

Bien entendu, un retrait peut également avoir lieu en « espèces », c'est-à-dire en billets d'une banque centrale. Le billet est une créance du porteur sur ladite banque centrale, la BCE dans notre cas, la Fed (le *Federal Reserve System*, aux Etats-Unis, etc. Fut un temps, ces billets étaient remboursables en pièces d'or ou d'argent ; cela explique que l'on ait encore parfois l'idée que l'euro, ou le dollar, etc., représente une certaine masse d'or ou d'argent. Mais l'époque de la convertibilité métallique étant révolue, les billets sont simplement des créances dont le débiteur est une banque centrale, et qui sont monétaires en ce sens qu'elles peuvent servir à payer des dettes, par exemple ce que vous devez au restaurateur pour le repas que vous prenez chez lui. Concrètement, la BCE laisse la banque de France, la Bundesbank et les autres banques centrales nationales réaliser la plupart des opérations. Il en va de même pour la Fed avec les 12 banques centrales régionales américaines. En fait, c'est le système américain qui a servi de modèle pour la BCE, créée bien plus tard. Quelle différence y a-t-il entre le billet et l'avoir en compte à vue ? La banque centrale n'a pas de relation directe avec ses créanciers porteurs de billets, elle ignore qui sont exactement ses créanciers et combien elle doit à chacun à l'instant T, alors qu'une banque « de second rang » tient le ou les comptes de chacun de ses clients et sait donc ce qu'elle doit à chacun.

#### L'épargne « liquide »

Les comptes à vue peuvent fort bien servir à épargner, surtout si les soldes créditeurs sont rémunérés, ce qui n'est pas le cas en France actuellement, mais qui était assez courant il y a quelques décennies. La mise en place de comptes d'épargne a surtout une fonction psychologique : un ménage se constitue une « cagnotte », une « poire pour la soif », une réserve à laquelle on ne touche pas sans une raison particulière. Il est commode de disposer d'un compte spécifique pour cet usage, voire plusieurs comptes, l'un où l'on amasse pour un jour acheter une maison, l'autre dont on se sert pour épargner en vue d'opérations moins importantes : acheter une (première ou nouvelle) automobile, préparer des vacances, ou une fête familiale, etc. Jadis bien des ménages avaient des enveloppes où ils mettaient les billets

provisoirement épargnés : l'une pour le loyer trimestriel, l'autre pour organiser dignement le mariage d'un des enfants, la troisième pour le complet imprévu, etc. Nos contemporains utilisent leurs divers livrets d'épargne de la même manière, y compris dans certains cas parce qu'il y a sur un compte la réserve de Madame, et sur un autre celle de Monsieur.

De plus, les livrets constituent un merveilleux joujou pour les hommes politiques : un jour, au nom d'une politique d'encouragement de l'épargne populaire, le Gouvernement ou le Parlement instaurera une prime sur tel livret ; un autre jour, ils créeront un livret dont les intérêts seront exclus du revenu imposable, mais dont le montant sera plafonné pour que cela ne profite pas trop aux riches ; un troisième jour, ils inventeront un livret d'épargne logement pouvant déboucher sur un prêt immobilier à des conditions « intéressantes » ; etc.

L'épargne « longue » prend des formes très variées, depuis l'achat direct d'actions en bourse jusqu'à des formules très intermédiées comme des « fonds de fonds » qui, pour diversifier les risques, utilisent la monnaie qui leur est versée pour constituer des portefeuilles de fonds de placement spécialisés, par exemple un dans l'immobilier, un autre encore dans l'agro-alimentaire, un troisième dans le numérique, un quatrième dans le pétrole, etc. La détention directe d'obligations, jadis importante, est passée de mode : les particuliers souscrivent des contrats d'assurance-vie dits « en euros » qui mettent en portefeuille principalement des obligations. Bien sûr, l'arrivée des taux négatifs n'a pas fait l'affaire des distributeurs de cette forme d'épargne, qui sont des compagnies d'assurance aussi bien que des banques. L'assurance vie est typique de « l'épargne à la française » qui marche à coups d'avantages fiscaux – en l'espèce, une exonération de droits de succession.

Les hommes politiques sont friands de prendre des dispositions, surtout fiscales, pour favoriser telle ou telle forme d'épargne. Cela s'observe particulièrement pour l'épargne liée à l'entreprise où travaille l'épargnant, avec deux formules, l'intéressement et la participation. Cette dernière formule oblige les entreprises de plus de 50 salariés à donner à leurs salariés une fraction de leurs bénéfices. Le salarié obtient ainsi soit des actions de l'entreprise, ce qui est la formule la plus logique si le but est vraiment sa « participation » aux résultats de l'entreprise, bons ou mauvais ; soit une créance sur l'entreprise ; soit des parts de SICAV (Société d'investissement à capital variable) ou fonds communs de placement, qui permettent une diversification du risque, mais ne lient pas l'épargne des salariés aux heurs et malheurs de leur entreprise. L'intéressement, lui, est facultatif ; il dépend des performances de l'entreprise et peut être versé en monnaie comme une prime associant les salariés à la bonne marche de l'entreprise, et dans ce cas il n'y a pas d'épargne obligatoire. Ou bien il peut être versé sur un « plan d'épargne d'entreprise », avec un avantage fiscal à la clé. On conçoit que tout cela donne « du grain à moudre » à ceux qui font profession de négociier avec la direction de l'entreprise et de s'occuper de tous les avantages annexes, depuis ceux qui sont financés au titre du budget du Comité d'entreprise jusqu'à l'épargne salariale.

Cette accumulation de dispositifs ne doit pas faire oublier ce à quoi sert l'épargne : à la fois à reporter du revenu du moment où il est obtenu au moment où il sera utilisé, et à financer investissements et fonds de roulement des entreprises et des administrations ainsi que de certains particuliers. Epargne et investissement, étroitement liés, sont le côté face et le côté pile du report de revenu d'une période à une autre de l'existence.

## 7/ Revenus de substitution, prise en charge de frais, et aides publiques

La retraite n'est pas le seul revenu de substitution aux revenus d'activité ou de capitaux : il existe une panoplie de prestations sociales destinées à compléter les revenus de ménages en situation de pauvreté. Sans être exhaustif, car il en existe trop, surtout si l'on tient compte des prestations accordées au niveau local, voici quelques-unes de ces prestations :

**7.1. L'indemnisation des arrêts maladie.** Cette prestation gérée en France par l'assurance maladie coûte une bonne dizaine de milliards. Elle a fait parler d'elle en 2018 en raison d'un projet gouvernemental visant à en faire supporter le prix aux employeurs pour les arrêts de durée relativement courte. Regardons comment cela s'est passé, pour avoir une idée de la façon dont les pouvoirs publics traitent ces questions de revenus de substitution. Voici ce qu'en dit le journal *Les Echos* du 1<sup>er</sup> août 2018 : « Selon ce qui se dessine, les employeurs devraient payer à la place de la sécu les indemnités maladie pour une certaine durée, au-delà du délai de carence, mais pas forcément sur 100 % du salaire. Jusqu'à la semaine dernière, le scénario portait sur 30 jours en plus des 3 jours de carence, scénario sur lequel le gouvernement a demandé à l'IGAS de plancher. Le rapport, non rendu public, fait des recommandations pour accompagner cette bascule de la sécurité sociale sur les entreprises que l'IGAS évalue entre 3 et 4 milliards. »

Cette proposition « hard », comme il arrive souvent, a ensuite été revue à la baisse face aux protestations des organisations patronales. Selon la même source, « l'économie a été ramenée à 2 milliards, puis à 900 millions : la prise en charge des employeurs serait de 4 jours au-delà des 3 jours de délai de carence pour les arrêts de moins de 8 jours. » Cette façon de procéder est typique de la négociation entre pouvoirs publics et partenaires sociaux, qui ressemble à celles que jadis les maquignons engageaient sur les foires aux bestiaux. On laisse fuiter des informations sur un rapport préconisant des transferts de financement assez importants, puis on discute le bout de gras.

En soi, c'est la vie, à ceci près que les pouvoirs publics ne savent pas où ils veulent aller, ils essaient simplement de colmater des brèches dans la coque d'un navire qui prend l'eau de toutes part. Aucune vue d'ensemble des problèmes, pas de stratégie de réforme, ils cherchent une fois à faire des cadeaux aux employeurs en ponctionnant les contribuables ou en augmentant le déficit public pour diminuer les cotisations patronales, et la fois suivante ils essaient de mettre à la charge des employeurs des dépenses qui, dans la réglementation actuelle, incombent à la sécu.

L'Etat français a inventé dans le premier sens (cadeaux aux employeurs) des dispositifs tels que l'augmentation de la CSG de préférence à celle des cotisations sociales, ou le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) qui fait verser par l'Etat aux entreprises une partie de ce qu'elles donnent à la sécu sous formes de cotisations sociales ; et en sens inverse il essaie ensuite de charger la barque des entreprises, qu'il vient d'alléger, en modifiant le financement des arrêts maladie. C'est ce que l'on appelle du travail de Gribouille, mais c'est ainsi que les choses évoluent dans le monde tel qu'il est.

## **7.2. L'assurance maladie**

La sécurité sociale a déboursé 187 Md€ en 2016 au titre de l'AM. En 2019, les 200 Md€ seront vraisemblablement atteints ou dépassés.

Le système du Tiers payant a fait perdre la conscience du fait que la prise en charge des dépenses de soins par l'AM a la même signification, qu'elle prenne la forme d'un remboursement ou qu'elle consiste en gratuité ou en paiement très partiel des soins et médicaments. Considérons des soins qui coûtent 1 000 € : que le patient débourse cette somme puis se fasse rembourser, ou que l'AM paie directement la facture, la différence est seulement une question de trésorerie. Cela peut être important, surtout pour des traitements très onéreux, parce que bien des gens déboursaient difficilement plusieurs milliers d'euros, dépense souvent non programmable à l'avance. Reste que, tiers payant ou remboursement, la prise en charge de la dépense, en tout ou en partie, a une ressemblance avec un supplément de revenu.

Certes, la cotisation d'assurance maladie achète une protection contre le risque d'avoir à déboursé de l'argent pour se faire soigner ; si la cotisation maladie était calculée de façon strictement technique, la prise en charge par l'AM n'aurait pas grand-chose à voir avec un revenu : ce serait l'accomplissement d'un service acheté par la cotisation. Mais la cotisation maladie et la CSG sont grosso modo proportionnelles aux revenus professionnels, et elles donnent les mêmes droits à prise en charge quel que soit leur montant total (CSG + cotisation). Il y a donc une redistribution des hauts revenus vers les bas revenus. Donc l'AM est pour certains la source d'un revenu implicite, et pour d'autres elle est en partie une dépense de transfert au profit des moins riches.

Il serait donc logique de calculer ce que chacun gagne ou perd du fait de la formule d'AM en vigueur en France, ou dans tel autre pays. Il y a pour les uns un accroissement du revenu réel, et pour les autres une diminution de ce revenu réel. Les calculs ne sont pas faits, parce que les responsables de nos organes statistiques ne semblent pas intéressés par ce phénomène, mais le principe est simple. Supposons que l'assurance maladie vaille 500 € par mois. La personne A qui débourse en fait 800 € pour cette assurance subit une diminution de revenu de 300 €. Celle (B) qui ne débourse que 200 € pour cette même couverture qui en vaut 500 obtient une augmentation de son revenu de 300 €. Il y a transfert de revenu de A à B. L'AM devrait être étudiée aussi sous ce rapport de réallocation des revenus des plus riches vers les moins riches. Elle est à l'origine d'une diminution importante des inégalités de revenus. Hélas, cette modification des revenus après redistribution par l'AM n'est pas étudiée par les organismes disposant des moyens requis pour réaliser cette étude. C'est un exemple de l'insuffisance des analyses économiques qui sont à l'origine de nos études statistiques. Nos statisticiens font trop de calculs en fonction de concepts inappropriés, parce que l'analyse conceptuelle cède la place à des idées « politiquement correcte », communément admises, mais scientifiquement inadéquates.

**7.3. Les minima sociaux** (cf. DREES, *Etudes et résultats* n° 1072, juillet 2018). En France, il en existe une dizaine, tous sous conditions de ressources, bénéficiant fin 2016 à 4,15 M de personnes. Leur caractéristique commune est de ne pas être financés par des cotisations

d'assurance donnant droit en contrepartie aux prestations, mais par des fonds publics. Ils sont conçus pour être des aides justifiées par le besoin, indépendamment de tout apport préalable des bénéficiaires. Le RSA est le plus gros dispositif, couvrant plus de 40 % des bénéficiaires :

- Revenu de solidarité active (RSA), successeur du RMI (Revenu minimum d'insertion) créé fin 1988 à l'initiative du gouvernement Michel Rocard, remplacé en 2009 par le RSA.

- Le RMI était une allocation différentielle, c'est-à-dire que les bénéficiaires percevaient à ce titre la différence entre le montant du RMI et la somme de leurs autres revenus, tels que prestations familiales, aides au logement, allocations de chômage, pensions alimentaires, à quelques exceptions près, particulièrement lors d'une reprise d'activité, dont le revenu n'était déductible pendant 9 mois qu'à hauteur de 50 % : quelqu'un qui trouvait un travail à temps partiel payé 500 € avait un abattement de 250 € seulement sur son RMI pendant ces 9 mois. Les tarifs dépendaient de la situation familiale : en 2009, 455 € pour une personne seule, 682 € pour un couple, et des majorations pour enfants. Il y avait un peu + de 1,2 M de ménages bénéficiaires lorsque le RMI a cédé la place au RSA.
- Le RSA a remplacé le RMI pour être en principe plus incitatif à une reprise d'activité. Il concerne davantage de personnes que le RMI : près de 1,9 M de ménages bénéficiaires en 2016. On distingue le RSA socle et le RSA activité, du moins jusqu'en 2015, une prime d'activité ayant remplacé le RSA activité le 1<sup>er</sup> janvier 2016. Il y a généralement plus de 200 000 entrées et plus de 200 000 sorties chaque trimestre : la population de bénéficiaires est en renouvellement rapide.
- Le financement des allocations est financé par l'Etat, et leur gestion assurée par les CAF. Le financement des actions de retour à l'emploi est du ressort des départements. Les changements fréquents qui affectent le dispositif reflètent la croyance en la possibilité de faire mieux en faisant un peu différemment ; l'activisme des hommes politiques et hauts fonctionnaires en charge du dossier ressemble à celui des informaticiens en charge des logiciels que nous utilisons quotidiennement : des changements fréquents les occupent et constituent le signe de leur activité, justifiant leur rémunération.

- Revenu de solidarité outre-mer (RSO) : en sens inverse du but du RSA, il encourage des personnes de 55 à 64 ans, bénéficiaires du RSA, à se retirer du marché du travail (ils doivent s'engager à le quitter définitivement). On retrouve l'esprit des préretraites qui avaient foisonné à partir des années 1970 (fin des *trente glorieuses*) pour que des personnes quittent le marché du travail plutôt que d'être au chômage. C'est le signe que, pour les DOM, les pouvoirs publics préfèrent subventionner le non-travail que mener une action vigoureuse en faveur du développement de l'emploi.

- Allocation adultes handicapés (AAH). Seconde en nombre de bénéficiaires : 1,1 million en 2017. Nombre de bénéficiaires en progression régulière depuis l'an 2 000 où ils étaient 0,73 million. Avec 9,1 Md€ versés en 2016, c'est une prestation financièrement importante, qui complète souvent une rente (retraite ou rente d'accident du travail).

- Allocations du minimum vieillesse. Jusqu'en 2007 Allocation de solidarité vieillesse, et depuis, pour les nouveaux entrants, *Allocation de solidarité aux personnes âgées* (ASPA). Il s'agit de porter à un certain montant les pensions des personnes qui, âgées de 65 ans au moins, n'ont que de faibles droits à pension. 550 000 bénéficiaires environ.
- Allocations chômage du régime de solidarité. Il existe 3 formules, dont l'une, l'ASS (« *Allocation de solidarité spécifique* ») regroupe la quasi-totalité des bénéficiaires (454 000 sur 470 000). Il s'agit de continuer à verser un revenu de remplacement aux chômeurs en fin de droit.
- Allocation demandeur d'asile. 76 000 bénéficiaires en 2016. Curieusement, le demandeur d'asile n'est pas autorisé à travailler avant 6 mois de résidence en France. L'allocation est accordée à une famille, elle augmente avec le nombre de personnes, mais modestement : 14,20 € par jour pour une personne et 27,8 pour 5 personnes.
- Divers : Allocation veuvage (8 000 bénéficiaires), Revenu de solidarité RSO (9 000 bénéficiaires), Allocation temporaire d'attente (chômage, 12 000 bénéficiaires), Allocation équivalent retraite de remplacement (4 000 bénéficiaires), Allocation supplémentaire d'invalidité (80 000 personnes).

Le budget total des minima sociaux se montait à 25,6 Md€ pour l'année 2015 (3,6 % des prestations de protection sociale, 1,2 % du PIB). Ce n'est pas un poids lourd comme le budget des retraites par répartition, environ 340 Md€. Mais il existe d'autres prestations dont le but est de réduire la pauvreté et les inégalités, particulièrement les prestations logement et les prestations familiales sous conditions de ressources.

#### **7.4. L'assurance chômage**

Revenu de remplacement d'un salaire (ou plus largement d'un revenu professionnel ?) en cas de perte d'emploi. En principe, il s'agit d'une assurance versant des indemnités en cas de sinistre (perte de l'emploi, du « gagne-pain »). Mais l'assurance peut s'étendre à la recherche d'un nouveau travail, un peu comme une assurance auto peut comporter non seulement la prise en charge des réparations, des indemnités liées à la responsabilité de la personne ayant causé l'accident et des préjudices corporels, mais aussi des frais de retour au domicile si on en est éloigné. C'est ce qui se passe en France avec Pôle emploi, établissement public créé en décembre 2008 et rassemblant l'ASSEDIC (Association pour l'emploi dans l'industrie et le commerce), créée en 1958, chargée de l'indemnisation du chômage, et l'ANPE, Agence nationale pour l'emploi, établissement public créé en 1967 pour faciliter la recherche d'un nouvel emploi. Certains pays ont une structure duale, comme autrefois la France (par ex. la Belgique, le Danemark) ; d'autres ont un service de l'emploi qui, comme Pôle emploi, combine l'aide à la recherche d'un emploi et l'indemnisation du chômage.

Le budget de l'indemnisation est prédominant : en 2015, 40,6 Md€ pour l'indemnisation et 3,6 pour insertion et réinsertion professionnelle. Les frais de fonctionnement s'élevaient à 4,3 Md€, ce qui serait énorme s'il s'agissait seulement de l'assurance, mais qui ne serait pas exagéré si l'assistance au retour à l'emploi était de bonne qualité. Total 48,5 Md€. En 2018 les chiffres sont un peu inférieurs ; 34,6 Md€ d'allocations versées, 3,5 Md€ versés aux caisses de

retraite complémentaires, 3,4 Md€ pour la dotation de l'UNEDIC (service d'aide à la recherche d'un emploi) et 0,7Md€ d'aides au retour à l'emploi, soit un total de 42,2 Md€. Question ; cette diminution importante est-elle réelle, ou due à une modification des circuits de financement ? Les changements fréquents dans l'organisation des services et des prestations ne facilitent pas les comparaisons au cours du temps.

L'assurance chômage est une assurance où l'aléa moral joue un rôle important. L'aléa moral, ou aléa de moralité, concerne l'exécution des contrats ou accords. Par exemple, en assurance maladie, il existe un important aléa moral à propos des arrêts maladie, la tentation existant de se « faire porter pâle » alors qu'on est capable de travailler, pour bénéficier d'une sorte de congé payé supplémentaire. En assurance chômage, les tentations consistent notamment à ne pas faire les efforts requis pour conserver un emploi que l'on n'aime pas beaucoup, ou de se montrer très difficile relativement aux propositions d'emploi tant qu'il reste du temps d'indemnisation. Cela conduit Pôle emploi à pratiquer des contrôles, inutiles et vexants pour les personnes consciencieuses qui n'ont aucune intention de profiter de la situation, et pas toujours efficaces quand il s'agit d'un tire-au-flanc assez astucieux.

Il existe aussi un aléa moral moins connu, relatif au comportement des agents de Pôle Emploi : ceux-ci ont à remplir des stages de formation supposés faciliter le retour à l'emploi ; il peut être tentant de pousser vers de tels stages des personnes qui n'en ont pas besoin, et même parfois des personnes qui ont une proposition d'embauche raisonnable. J'ai eu connaissance d'exemples précis dans le domaine de l'aide-ménagère, mais je n'ai pas de statistiques indiquant l'ampleur du phénomène.

Le budget formation est un budget d'investissement au même titre que celui de l'Education nationale : la formation continue est un investissement dans le capital humain comme la formation initiale. Il serait économiquement logique qu'il fasse partie, en compta nat, d'un poste investissement dans le capital humain, et que le financement en soit assuré par des cotisations ouvrant des droits à pension. Nous retrouverons cette question à propos de la formation initiale. Nous aurions pu aussi la poser à propos de l'assurance maternité, dont le budget est inclus dans celui de l'assurance maladie : la grossesse n'est pas une maladie, et si elle requiert un congé et des actes médicaux ou paramédicaux, les dépenses correspondantes ne servent pas à réparer des sinistres, comme celles engagées pour soigner un cancer ou une fracture, elles servent à produire quelque chose de précieux économiquement parlant, un nouvel être humain, futur producteur. On peut élargir cette analyse à la PMA, lorsqu'il existe une difficulté à engendrer de façon naturelle.

### **7.5. Les prestations familiales et le quotient familial**

Elles furent, à la création de la sécurité sociale, en 1945, et durant toute la 4<sup>e</sup> République, le premier poste pour les cotisations sociales et les dépenses. Charles de Gaulle a eu un mot resté célèbre au sujet de la natalité : si les naissances restaient rares, la France « ne serait plus qu'une grande lumière qui s'éteint ». Il ne resta pas longtemps au pouvoir, mais Pierre Laroque, auquel il avait demandé déjà à Londres de réfléchir à un plan de sécurité sociale, fut l'artisan de la transformation des assurances sociales en Sécurité sociale, et il mit très fortement l'accent sur la politique familiale. Parallèlement, au niveau fiscal, l'assemblée vota

à l'unanimité, fin décembre 1945, le dispositif du quotient familial (QF) qui figurait dans le PLF pour 1946. Ce dispositif consistait à considérer la famille comme un foyer fiscal : le fisc ne taxait pas des individus, mais des familles, dès lors que les personnes concernées formaient une famille. En somme, la famille était admise comme cellule de base de la société, une sorte de « corps intermédiaire » comme l'entreprise ou l'association.

Certes, ni De Gaulle ni Laroque n'étaient économistes, mais ils avaient compris que le facteur humain est ce qu'il y a de plus important. La branche famille avait déjà fait l'objet en juillet 1939 d'un décret-loi « relatif à la famille et à la natalité française », grâce notamment au démographe Alfred Sauvy qui était alors au cabinet du Président du Conseil Edouard Daladier, et en 1945 Laroque travailla dans le même sens. Il fut mis en place un système très simple, composé seulement de trois prestations, qui à lui seul bénéficia dans l'immédiat après-guerre de près de la moitié des ressources de la sécurité sociale. Le taux de la cotisation famille atteignit 16,75 % en 1951, plus que la somme des cotisations vieillesse et maladie – et la natalité fut au RV, avec un taux de fécondité proche de 3 enfants par femme pendant 20 ans, de 1946 à 1966 : ce fut le *baby-boom*.

Ensuite, l'effort en faveur de l'investissement dans le capital humain déclina. Alors que les prestations familiales par enfant dépassaient 20 % du PNB (ancêtre du PIB) par tête en 1950, elles n'en représentaient déjà plus que 10 % en 1970. Aujourd'hui, le taux de la cotisation famille est 5,25 %, à comparer aux 16,75 % de la fin de la IV<sup>e</sup> République. Et ce petit budget (54 Md€ en 2015, à comparer à 247 pour la santé et 317 pour les retraites) est éparpillé entre de multiples prestations, ce qui entraîne des frais de gestion énormes, de l'ordre de 6 % des prestations versées. Une grosse partie de ces prestations comportent des conditions de ressources, et l'idée « politiquement correcte » est celle d'une assistance aux familles en difficulté, pas du tout celle d'un investissement. L'incompréhension qui prévaut en matière de politique familiale s'observe aussi au niveau fiscal : la famille n'est plus considérée comme une entité supportant l'impôt ; le contribuable est censé être l'adulte, ou le couple d'adultes, alors que l'IR réduit évidemment le niveau de vie des enfants comme celui des parents.

Aspects fiscaux. En France, l'impôt sur le revenu (IR) est dû par un « foyer fiscal », c'est-à-dire un couple d'adultes, ou un seul adulte, et ses enfants. Ce foyer correspond à un nombre de « parts de QF » : actuellement, une part pour chaque parent, une demie pour les enfants de rang 1 ou 2, et une entière pour les enfants de rang 3 ou plus. Certains ont assimilé à des aides aux familles ce qu'ils appellent la « réduction d'impôt due au quotient familial », et cette interprétation très discutable est devenue quasiment un dogme fiscal. Le calcul de cette soi-disant réduction est simple : on regarde ce que le foyer fiscal paierait au titre de l'IR s'il n'existait pas de quotient familial enfant, soit ISE (impôt sans enfant) ; ce qu'il paie compte tenu des enfants, soit IAE (impôt avec enfants) ; et la différence ISE-IAE est considérée comme étant une réduction d'impôt. Cette façon de voir les choses est liée à une idéologie : seuls les adultes seraient contribuables, parce que seuls titulaires de revenus professionnels ou financiers.

L'IR français avait été conçu en 1945 de façon très différente : la famille était considérée comme une entité, disons un corps intermédiaire, reconnue par le fisc, et imposée globalement selon la règle : « à niveau de vie égal, taux d'imposition égal ». Pour calculer ce



niveau de vie de façon simple, chaque parent comptait pour une part, et chaque enfant pour une demi-part. Mais, très vite, le nombre de parts est devenu un outil permettant de favoriser des situations considérées comme « méritantes ». En particulier, en 1980, sur proposition de la ministre de la famille Monique Pelletier, la loi de finances (LF) doubla la valeur du coefficient relatif aux enfants de rang 3 et plus : elle porta ce coefficient de  $\frac{1}{2}$  part à 1 part. La Droite alors au pouvoir ignore donc le message d'Alfred Sauvy, qui expliqua à différentes reprises ceci (je cite ici son article « La fin des fins » paru dans *Droit social* de mai 1978) : « Un célibataire qui gagne 50 000 F par an a un niveau de vie supérieur à un père de 4 enfants ayant le même revenu. Les imposer également serait frapper également la partie de plaisir du premier et la viande, voire le pain, du second ». Et il rappelle la formule – un peu maladroite – « à niveau d'existence égal, impôt égal » (il est clair qu'il voulait dire « taux d'imposition égal »). Reste ensuite à définir des coefficients à la fois simples et reflétant correctement les échelles de niveau de vie établies par les statisticiens.

Cette position a été écrasée entre l'enclume des publications antifamiliales et le marteau de la maladresse du pouvoir à la fin de la présidence Giscard d'Estaing. Cette maladresse, le passage à une part complète pour les enfants à partir du troisième, a déjà été indiquée. Voyons les présentations inexacts des effets du QF. Le gros *Traité du social* publié chez Dalloz en 1978 par Jacques Fournier et Nicole Questiaux présente comme coulant de source « la réduction d'impôts due à l'application du QF ». Le 1<sup>er</sup> devint ensuite secrétaire général du Gouvernement Mauroy, et la seconde Ministre d'Etat chargée de la solidarité dans le même gouvernement. La politique assimilant le QF à une aide à la famille put s'appuyer sur de nombreuses publications de statisticiens de l'INSEE dans la collection *Données statistiques sur les familles*, par exemple le M48 qui fournit des estimations de « l'avantage procuré par le QF » à partir de l'enquête sur les revenus 1970, ou le M67 qui publie la « Réduction d'impôt due au QF enfant » pour l'année 1976, ou encore le M 86 qui utilise la même formule, ou la formule « prestations fiscales » employée par Antoine Chastand dans *Economie et Statistique* n° 125. Le Commissariat général au Plan s'y est mis également, notamment dans le Rapport Lenoir du VIII<sup>ème</sup> plan, publié en 1981.

Bref, on a là un exemple intéressant de calculs arithmétiquement justes mais dont la signification est systématiquement déformée par des a priori idéologiques. L'astuce consiste à ne présenter aucun raisonnement pour justifier que le calcul effectué mesure une réduction d'impôt. Alfred Sauvy, puis JB, eurent beau dénoncer cette imposture intellectuelle, elle conserve aujourd'hui toute sa vigueur, et le passage à la retenue à la source de l'IR va rendre encore plus difficile la compréhension des effets des règles fiscales.

#### Note 1 : Echelles de niveau de vie

Echelle d'Oxford : 1 pour un adulte, 2 pour un couple, 0,7 pour enfant ou autre de plus de 14 ans, 0,5 pour enfant de moins de 14 ans.

Echelle OCDE : 1 pour un adulte, 1,5 pour un couple, 0,5 pour enfant de plus de 14 ans, et 0,3 pour moins de 14 ans.

Ce sont des échelles anciennes ; les statisticiens peuvent en fournir de plus ajustées aux conditions de vie actuelles.

## Note 2 : données démographiques (naissances, fécondité)

Somme des naissances réduites pour 100 femmes (bon indicateur de la fécondité)

> environ 300 de 1946 à 1950 (3 enfants par femme)

> baisse lente jusqu'à 240 en 1972

> baisse rapide jusqu'à environ 180 en 1976

> stagnation à ce niveau jusqu'à environ 1988

> nouvelle baisse jusqu'à 165 en 1994

> remontée jusqu'à 203 en 2010

> nouvelle baisse jusqu'à 187 en 2018

La population continue de croître du fait que la longévité augmente, et du fait d'une immigration nette, mais les générations en âge de travailler dans un quart de siècle seront maigrettes par rapport à la population de retraités, sauf si l'âge moyen de cessation de l'activité professionnelle augmente fortement. Le mouvement de prolongation de l'activité n'est pas facile à mettre en branle, mais il est indispensable.

Pour y parvenir, une rénovation importante de la politique familiale est nécessaire. Son caractère d'investissement dans la jeunesse avait été compris à la Libération, puis il a été perdu de vue. Il faut, pas seulement en France, mais dans la majorité des pays développés, renouer avec ce sens de l'investissement dans le capital humain, facteur de production numéro un. Je préconise pour cela un changement radical des modalités d'acquisition des droits à pension : ceux-ci sont actuellement calculés de façon à fournir à la retraite un niveau de vie analogue à celui que l'on avait en tant qu'actif, et la réforme des retraites préparée par Delevoye les rendra proportionnels aux cotisations vieillesse qui auront été versées ; c'est absurde économiquement : seul l'investissement prépare le futur, l'entretien des retraités est une bonne chose, mais pas un investissement ! Donc, en bonne logique, les points de retraite devraient être attribués au prorata des actions réalisées pour investir dans la jeunesse. Quand on pense que les citoyens payent chaque année environ 150 Md€ pour faire fonctionner l'Education nationale et que cet investissement ne leur rapporte rien, on voit l'ampleur de notre sottise : ce sont ces contributions à la formation du capital humain, et plus généralement l'ensemble des contributions à l'investissement dans le capital humain, qui devraient logiquement fournir des points de retraite.

### **7.6. La gratuité de la scolarité.**

En France, l'enseignement primaire et secondaire est gratuit, exception faite de petites contributions dans les établissements privés sous contrat d'association, et des établissements totalement privés. L'enseignement supérieur est quasi gratuit pour une majorité des étudiants. Il s'y ajoute la formation continue. Le budget correspondant atteint 150 Md€ en 2016 (6,7 % du PIB). Il se ventile en : 43 Md€ 1<sup>er</sup> degré ; 59 Md€ 2<sup>d</sup> degré ; 30 Md€ supérieur (soit en moyenne 11 500 € par étudiant) ; 15 Md€ formation continue ; 3 Md€ de formations diverses et bourses. (Source : *l'état de l'école* 2017).

Ce budget, financé par l'impôt et le déficit budgétaire, correspond à une sorte de revenu pour les enfants et les jeunes, comme la gratuité des soins ou leur remboursement pour les malades. Il serait assez logique de le joindre au budget prestations familiales, car dans les deux cas il s'agit de financer l'investissement dans le capital humain à l'aide de prélèvements sur les revenus primaires.

### **7.7. Les aides privées**

Aides familiales ou amicales. Souvent oubliées, elles sont loin d'être négligeables : selon une étude INSEE Première n° 1498 mai 2014, les Français ont versé en 2011 environ 36 Md€ à leurs (adultes) proches (y compris sous forme de prise en charge de certaines dépenses) pour les aider. Les sommes versées ou les dépenses prises en charge profitent surtout aux moins de 25 ans, mais elles subsistent à un niveau assez élevé jusque vers 40 ans. Les personnes âgées reçoivent (en moyenne) peu, signe probablement du fait que les pensions de retraite jouent assez correctement leur rôle de mise à l'abri du besoin – encore que l'importance des secours apportés par certaines associations, comme les Petits frères des pauvres ou le secours populaire, montrent que celles qui ont besoin de secours ne sont pas si rares.

Aides associatives. Parmi les associations caritatives, certaines sont orientées vers l'étranger, d'autres ont une orientation plus nationale. Malheureusement l'enquête INSEE dont rend compte *INSEE Première* de mars 2016 ne permet pas de savoir ce que les 97 000 associations ayant pour but « action sociale, action humanitaire ou caritative » redistribuent.

## **8. Revenus, gains et pertes**

Dans certaines opérations, les gains des uns ont pour contrepartie la perte des autres, si bien qu'il n'y a pas de revenu net, mais plutôt des transferts de certains agents vers certains autres. C'est par exemple le cas des paris et des opérations financières qui s'en rapprochent.

### **8.1. Le pari simple, la loterie**

Beaucoup de personnes jouent aux courses, aux machines à sous, aux jeux de hasard, par exemple au casino (roulette, black Jack, etc.). Toutes ces opérations ont en commun que certains participants font des gains et d'autres des pertes, ces dernières dépassant généralement les gains pour que l'organisateur tire un revenu de l'opération.

Soit par exemple un pari sur des courses hippiques ou canines. Prenons le cas le plus simple : un seul concurrent gagnant, ceux qui ont parié sur lui obtiennent 90 % du total des mises, 10 % restant pour l'organisateur. La différence entre ces 10 % et les frais engagés par les bookmakers forment les revenus de ces derniers (plus généralement, des organisateurs), de manière classique : ils produisent un service et en tirent un revenu. Les 90 % encaissés par les parieurs gagnants, diminué de leur mise, constituent leurs gains. Mais il s'agit d'argent perdu par ceux qui n'ont pas misé sur le bon cheval : ce qui est un revenu pour les uns est une perte pour les autres. Un gain de jeu est donc très différent d'un gain professionnel, correspondant à une production achetée par d'autres agents. Les gains professionnels s'additionnent pour calculer le revenu national. En revanche, les gains de jeu ont comme contrepartie par exemple 90 % des pertes de jeu : ils n'apportent rien au revenu national, ce n'est qu'une opération de transferts où les uns obtiennent ce que les autres perdent.

## **8.2. Les opérations financières de type pari ou couverture**

Cas simple : une entreprise exportatrice européenne va être payée en USD dans 3 mois pour la vente de biens ou services dont elle effectue actuellement la production, laquelle entraîne des dépenses en euros. Cette entreprise veut sécuriser ses gains en euros. Pour ce faire, elle peut soit vendre à terme les dollars dont elle sera créditée dans 3 mois, soit acheter une option de vente de dollars contre euros. Supposons une option de vente d'un million de dollars contre euros au cours de 0,90 € pour 1\$. Si à l'échéance le dollar vaut plus que 0,90 €, il n'y a aucun intérêt à utiliser l'option, bien au contraire : l'entreprise perd la prime qu'elle a versé, et celui qui lui a vendu l'option garde la prime qu'il a perçue, sans avoir rien d'autre à faire. L'acheteur de l'option fait une perte au profit du vendeur. Si au contraire le dollar vaut à l'échéance moins de 0,90 €, l'exportateur utilise son option : il obtient du vendeur de cette option 900 000 € en échange de 1M\$, alors que sur le marché au comptant il lui aurait fallu déboursier davantage.

Dans une telle opération, les spécialistes achètent et vendent des options avec une petite marge qui leur assure un bénéfice.

Les exportateurs et importateurs sécurisent leur marge, se protègent contre les conséquences désagréables des fluctuations de change en payant des primes qui parfois ne servent à rien. Au total, ils achètent de la sécurité. Les spécialistes des primes doivent s'arranger pour que leurs gains (les primes qu'ils encaissent) dépassent leurs pertes (celles qu'ils font lorsque l'exportateur est gagnant à s'être protégé).

Il existe aussi des opérations beaucoup plus spéculatives. Par exemple des agents achètent des bitcoins en espérant qu'ils vont se valoriser en dollars. S'ils ont emprunté pour réaliser cette spéculation, et sont obligés de vendre à perte pour rembourser leur emprunt, ils peuvent perdre beaucoup, comme quand on parie sur le mauvais cheval. Une partie de la finance est comparable aux paris hippiques : spéculation pour le plaisir ou le désir d'enrichissement rapide. Une autre partie sert à limiter les risques pris par certains agents dans des transactions par ex commerciales, en abandonnant des primes à ceux qui vivent de les protéger contre les risques.

## **8.3 Les gains et pertes en capital**

Les actions, les obligations et les biens immobiliers donnent lieu à des gains et à des pertes. Les gains occasionnent des transferts de revenus lorsqu'ils ne correspondent pas à des augmentations du capital investi.

Soit par exemple un appartement à Londres, New-York ou Paris, ou toute autre métropole en développement. Si cet appartement n'est pas trop mal situé, même en l'absence de toute amélioration de son confort, son prix sur le marché immobilier peut augmenter considérablement. Le même bien, parce que sa demande a augmenté sans que l'offre en fasse autant, peut être revendu avec une forte plus-value. Supposons qu'il ait été acheté 1 M€ et revendu, par ex 15 ans plus tard, et en l'absence d'inflation, 2 M€. Le gain effectué par le propriétaire n'est pas forcément un revenu : il ne lui permet pas d'acheter quelque chose de nettement mieux dans la même ville.

En revanche, il est probable que ce gain va absorber des revenus : si les acquéreurs empruntent, ils vont pendant des années consacrer une partie non négligeable de leurs revenus professionnels, même si ceux-ci sont confortables, à rembourser leur emprunt. Il y a une sorte de transfert de revenu, qui se voit plus facilement s'il est immédiat, c'est-à-dire si le ménage vendeur utilise sa plus-value pour prendre du bon temps. Par exemple, il prend sa retraite plus tôt qu'il ne l'aurait fait autrement, s'installe dans sa maison de campagne et utilise son million de plus-value pour voyager autour du monde et vivre de manière nettement plus luxueuse que lorsqu'il travaillait professionnellement. L'acheteur renonce à un revenu au profit du vendeur parce que celui-ci a eu le flair ou la chance d'acquérir un logement dans un bon quartier d'une grande ville à l'époque où l'immobilier n'y était pas encore hors de prix.

Il en va de même lorsqu'une plus-value boursière sur une action A ne résulte pas des investissements réalisés grâce à ses bénéfices par la société A, mais de rumeurs ou de modifications difficilement prévisibles de la situation internationale. Par exemple, le cours des sociétés pétrolières s'apprécie généralement lorsque le cours des hydrocarbures augmente. A partir de la création de l'OPEP, en 1960, lorsque ce cartel décida de limiter la production de ses membres, les cours des hydrocarbures augmentent assez rapidement, et les cours des compagnies pétrolières suivent souvent le mouvement. La personne qui a acquis des actions Exxon, Shell ou Total a un moment où l'OPEP ne restreignait pas la production et les revend après une décision de ce type fait une agréable plus-value. Des revenus lui ont été transférés, pas par la sécurité sociale, mais par des acheteurs (le cas échéant les adhérents d'un fonds de pension). L'Etat providence n'a pas le monopole des transferts de revenus, les marchés en provoquent aussi !

## **9. Patrimoine et revenus patrimoniaux**

La notion de patrimoine est différente de celle de capital, et plus vaste. Le capital existe en lui-même, indépendamment des droits de propriété dont il peut être l'objet. Par ex une maison est un capital, une machine est un capital, une technologie est un capital ; la maison et la machine ont généralement un propriétaire, ou des propriétaires ; en revanche, beaucoup de technologies sont libres, tout le monde peut les utiliser sans payer pour cela. De même, chaque être humain est un capital, un facteur de production, et fort heureusement l'esclavage (propriété de ce capital) a presque disparu. Le langage est un capital que chacun peut librement s'approprier. Les connaissances scientifiques sont des capitaux, et pour une bonne partie d'entre elles chacun peut se les approprier sans avoir à payer, sauf bien sûr s'il recourt à un enseignement organisé.

Le patrimoine, lui, est constitué de droits : droits de propriété, d'usage ou de créance. La propriété d'une maison est le plus souvent un élément d'un patrimoine, individuel, familial ou sociétal. Un patrimoine individuel ou familial peut comporter des droits de propriétés sur des terrains, des constructions, d'autres aménagements (un cours de tennis, une piscine ...), des parts de sociétés (actions), des créances, dont il existe une grande variété : cela va des sommes inscrites au crédit d'un compte en banque à des droits de perception régulière d'un revenu, comme une rente viagère. Parfois on limite l'acceptation du mot « patrimoine » aux droits de propriété ou de créances qui sont transmissibles, et dans ce cas une rente viagère

n'est pas considérée comme faisant partie du patrimoine. Ici nous utiliserons plutôt le sens large.

Le patrimoine collectif, par exemple tribal (dans des sociétés dites primitives) ou national, est très important, puisqu'il comprend le langage, l'écriture, la numération et les connaissances accumulées par les hommes de générations successives. Proudhon (1809 – 1864), auteur atypique, explique ainsi, en prenant le cas du médecin, que « son talent est une propriété collective qu'il n'a point payée et dont il reste perpétuellement débiteur ». Il poursuit : « L'homme de talent a contribué à produire en lui-même un instrument utile : il en est donc copropriétaire ; il n'en est pas le propriétaire. Il y a tout à la fois en lui un travailleur libre et un capital social accumulé ; comme travailleur, il est préposé à l'usage d'un instrument, à la direction d'une machine, qui est sa propre capacité : il en est donc copropriétaire ; il n'en est pas le propriétaire. Il y a tout à la fois en lui et un capital social accumulé. » Bernard de Chartres, au début du XII<sup>e</sup> siècle, avait déjà exprimé cela dans une formule restée célèbre : « nous sommes des nains juchés sur les épaules de géants ». Notre patrimoine le plus précieux est composé de connaissances et de savoir-faire qui ne nous appartiennent pas spécifiquement, que nous nous « appropriions » par l'étude et l'apprentissage, qui deviennent notre outil de travail au sens le plus large du terme.

Une question se pose : ce patrimoine est-il par nature universel, ou peut-il être en quelque sorte la propriété d'une certaine portion de l'humanité ? Ne cherchons pas à cette question une réponse morale, mais une réponse économique : il s'agit de savoir comment l'humanité a résolu la question. Une grande partie des connaissances sont disponibles en libre-service : personne ne vous empêche par exemple d'apprendre le malayalam, la langue en usage au Kerala, si vous avez l'intention d'avoir des activités en rapport avec cet Etat du sud de l'Union indienne. Mais il existe aussi des connaissances qui relèvent d'une initiation réservée à certaines personnes. Les codes de bonne conduite de telle partie de la population peuvent rester assez secrets. Tel tour de main, telle recette de cuisine, peut constituer la propriété exclusive, la chasse gardée, d'une famille. Et, de nos jours, les inventions sont, pour une forte proportion d'entre elles, protégées par des brevets, dont l'exploitation requiert le versement de redevances.

Le problème se pose également pour les ressources naturelles. On s'inquiète par exemple de la diminution des ressources halieutiques, la faune et la flore marines, en raison d'une exploitation trop intensive et trop délétère pour l'environnement dont ont besoin, par exemple, les poissons ou les crustacés de telle espèce. Ou encore de la déforestation, qui ne posait guère de problèmes au moyen-âge, parce qu'il n'y avait pas huit milliards d'êtres humains comme c'est presque le cas aujourd'hui.

Quand le patrimoine est commun à un très grand nombre de personnes physiques et morales, son respect n'est pas assuré par le sentiment de propriété qui pousse à conserver et à entretenir ce facteur de production. Certains vont utiliser des méthodes d'exploitation destructrices du capital naturel, parce qu'ils ne sont pas conduits à se soucier de l'avenir, des générations futures. Des droits de propriété, sous des formes adaptées, peuvent être utiles pour discipliner ceux qui ont tendance à agir conformément à la formule « après moi le Déluge » : on saccage moins facilement ce dont on est propriétaire. C'est d'ailleurs une des

raisons pour lesquelles la doctrine sociale de l'Église catholique est favorable à la propriété privée, dans certaines limites, qui sont dépassées si les propriétaires se comportent comme des prédateurs se préoccupant peu de laisser en bon état de marche ce dont ils ont été responsables. La propriété doit être synonyme de responsabilité, elle l'est effectivement dans bien des cas, mais pas toujours, ce qui peut justifier l'intervention des pouvoirs publics comme protecteurs des générations futures.

La préservation du patrimoine requiert un souci de l'avenir, une volonté de ne pas nuire aux générations futures. Diverses religions et morales intègrent cet impératif. De manière plus générale, religions et systèmes de règles morales, comme le confucianisme, vont souvent dans le sens de l'altruisme à l'égard de ceux qui nous succéderont. L'idée d'un devoir envers nos descendants n'est pas nouvelle ; elle existe au sein de la famille, et elle s'élargit en s'installant au niveau de groupes de plus en plus vastes, jusqu'à englober l'humanité, et même l'ensemble de la nature.

L'encyclique *Laudato si* (publiée en 2015) fait partie de ces exhortations morales et religieuses, avec cependant une maladresse : elle ne met guère en avant les efforts fantastiques réalisés par l'humanité, depuis des millénaires, pour améliorer l'environnement. Or nos ancêtres ont rendu vivables des territoires inhospitaliers, asséchant par exemple des zones marécageuses insalubres, rendant accessibles des contrées que la nature rendait très difficiles d'accès, sélectionnant des plantes utiles à l'homme, domestiquant des races animales, etc. L'homme ne se conduit certes pas toujours bien vis-à-vis de ses descendants, mais ça lui est arrivé quand même dans bien des circonstances.

Le raisonnement économique peut parfaitement intégrer ce souci de l'avenir et des générations futures. En particulier, il est normal d'avoir une conception mondiale du revenu qui tienne compte, comme la conception entrepreneuriale, de la préservation du capital – dans ce cas, du capital nature. Le revenu d'une entreprise ne se confond pas avec son cash-flow : de celui-ci on déduit les amortissements. Ce passage du revenu brut au revenu net doit également être effectué au niveau national et mondial. C'est d'ailleurs ce qui se fait au niveau national quand, pour évaluer le revenu national à partir du PIB, on soustrait de celui-ci la consommation de capital fixe – autrement dit la plus grosse partie des amortissements.

Appliquons ce raisonnement à un exemple, celui des gisements d'hydrocarbures. Ils constituent une richesse non renouvelée par la nature à court et moyen terme ; il faudrait donc logiquement prélever sur les revenus tirés de leur exploitation de quoi préparer le recours à d'autres sources d'énergie. L'humanité dispose d'une ressource qui s'use au fur et à mesure de son utilisation ; la logique économique est de l'amortir, comme on le fait pour les machines, les immeubles, les infrastructures et les brevets, et d'utiliser les sommes correspondantes à nous doter de moyens de production équivalents à ceux que nous avons consommés.

## **10. Du revenu individuel au revenu national ; tour d'horizon planétaire**

Le PNB puis son successeur le PIB agrègent les productions de biens et services effectuées dans un pays donné. Le PIB comporte toute la production, sans en soustraire les amortissements. Ceux-ci mesurent la consommation de capital fixe inhérente à l'activité productive (usure) ou simplement au passage du temps (obsolescence, détérioration due à d'autres causes que la production, par exemple la rouille d'organes métalliques, la dégradation de divers matériaux sous l'effet du soleil, de la pluie, ou de divers organismes).

### **10.1 Difficultés de mesure**

Le PIB et le revenu national sont exprimés en monnaie, parce que l'on ne sait pas additionner des voitures, du blé et des soins médicaux. Mais l'euro, le dollar ou le renminbi ne sont pas des unités de mesure d'une réalité tangible qui serait la valeur des choses et des services. On sait ce qu'est un million de tonnes de kérosène, on ne sait pas trop ce qu'est un milliard d'euros. Le PIB n'est donc pas vraiment un instrument de mesure, mais plutôt un « indicateur », comme on dit, et plus précisément un indicateur macroéconomique. *Grosso modo*, on s'inquiète si le PIB ou le revenu national diminue par rapport à l'année ou au trimestre précédent, et on est plutôt content si ces indicateurs sont en hausse. On mesure davantage le mouvement que la position.

Les comparaisons internationales sont très difficiles, parce que le PIB additionne des dépenses ou des recettes exprimées en monnaie, et que les diverses unités monétaires ne restent pas dans un rapport fixe les unes vis-à-vis des autres. Quel taux de change doit-on utiliser pour comparer le PIB turc (exprimé en livres turques) au PIB américain (exprimé en USD) ? En janvier 2018, un USD valait environ 3,8 LT ; le 13 août 2018 il en valait 7, et le 30 août 2019 ce n'était plus que 5,8 LT ! Si l'on utilisait simplement le taux de change, on surévaluerait fortement la chute du PIB turc (exprimé en USD) entre janvier et août 2018.

Pour les comparaisons internationales on utilise souvent un taux de conversion d'une devise à l'autre, par ex de la LT à l'USD, basée sur la parité de pouvoir d'achat. Par exemple, si l'on estime que le pouvoir d'achat d'un USD est à peu près celui de 2 LT, et non pas de 3,8, on convertira en USD le montant du PIB turc en divisant par 2 et non par 3,8. Bien entendu, il s'agit là encore d'estimations grossières, parce que les consommations ne sont pas les mêmes dans ces deux pays : la nourriture est différente, les loisirs sont différents, etc. Les comparaisons internationales font le beurre des journalistes, mais elles nous renseignent souvent assez mal sur les réalités.

### **10.2. Le revenu national**

Si le PIB est un indicateur de production, le revenu national est un indicateur de revenu : cet agrégat de la comptabilité nationale indique la somme des rémunérations versées aux agents économiques pour leur participation à la production. C'est la somme des revenus primaires, qui n'incorpore pas les revenus de transferts, versés grâce à des prélèvements sur les revenus primaires, et le cas échéant grâce à des emprunts réalisés par l'Etat ou la sécurité sociale. Les agents peuvent donc disposer de revenus dont la somme est supérieure au revenu national, dès lors que les administrations publiques s'endettent plus qu'elles n'investissent. Cet excédent des revenus effectifs sur les revenus primaires va souvent de pair avec un déficit de la balance des paiements : les habitants dépensent plus d'argent que n'en requiert



l'écoulement de la production nationale ; cela veut dire qu'ils achètent davantage de biens et services produits à l'étranger que les étrangers n'achètent de biens et services made in France. Le déficit commercial accompagne donc souvent l'excédent des revenus perçus par les résidents sur le revenu national, indicateur lié à la production.

Noter ce qui distingue revenu national brut (RNB, ou GNP, Gross national product) du PIB : on ajoute au PIB les revenus reçus de l'étranger, et on en retranche les revenus versés à l'étranger. Un pays dont les avoirs dans le reste du monde sont considérables (par exemple l'Arabie Saoudite ou la Norvège, qui ont fait d'énormes placements grâce aux revenus pétroliers), ont un GNP nettement supérieur à leur PIB, du fait de leurs revenus de capitaux.

### **10.3. Données mondiales en PPA** (parité de pouvoir d'achat)

La parité de pouvoir d'achat de l'unité monétaire d'un pays X est un rapport entre cette unité, par exemple la livre sterling, et le dollar (ou une autre unité de référence) qui découle non du taux de change, mais du pouvoir d'achat (autrement dit, de l'indice des prix).

Par exemple, une monnaie M vaut 0,5 USD en parité de pouvoir d'achat si elle permet d'acheter la même quantité de biens et de services, dans le pays où l'on utilise M, que 0,5 USD aux EU. Problème : on ne consomme pas les mêmes biens et services en Afrique centrale qu'aux EU. D'ailleurs, même dans un pays donné comme les EU, on ne consomme pas les mêmes biens et services à New-York et dans un village du Wyoming ou de l'Arizona. Ceci étant, les statisticiens de la Banque mondiale font leurs calculs, qui valent ce qu'ils valent !

**Tableau 1 : GNP en \$ à parité de pouvoir d'achat et Indice de Gini**

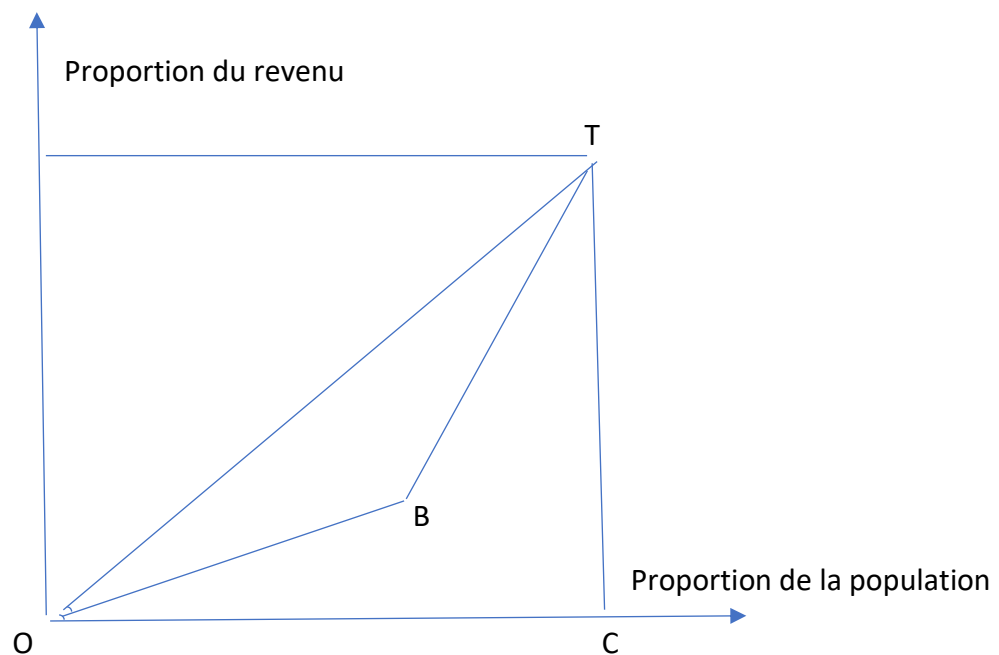
<b>Pays</b>	<b>1990</b>	<b>2015</b>	<b>Indice de Gini (vers 2015)</b>
Monde	5 382	16 190	
Allemagne	19 750	51 760	0,32
Arabie saoudite	28 490	54 770	
Argentine	6 680	20 270	0,42
Chine	990	16 760	0,47 (2010) ; 0,42
Rép. Démocratique du Congo	<b>820</b>	<b>870</b>	<b>0,49</b>
Colombie			0,51
Côte d'Ivoire	1 760	3 820	0,42
Etats-Unis	23 730	60 200	0,415
France			0,29
Russie	8 000	24 893	0,38
Japon	19 620	45 470	0,32
Inde	1 120	7 060	0,35
Luxembourg	28 830	72 640	0,31
Singapour	21 970	<b>90 570</b>	<b>0,425</b>

(Le plus faible GNP par tête : Congo ; le plus élevé en 2015 : Singapour ; la plus forte progression : la Chine.) Pour l'indice de Gini : voir ci-dessous, chap. 11.

## 11. Les inégalités de revenus, de patrimoines ... et les autres

Les inégalités de revenus sont souvent étudiées par économistes, sociologues et organismes de recherche, et les media en parlent volontiers. Bien sûr, entre le Congo et Singapour, la différence d'environ un à 100 en PPA est le signe d'une très forte inégalité de niveau de vie. Mais les modes de vie, et de consommation, sont si différents que le chiffre précis n'a pas grande valeur. A Singapour, ville-Etat de 5,6 M d'habitants, pour les  $\frac{3}{4}$  d'origine chinoise, il y a quand même des pauvres : les 10 % de ménages ayant les plus faibles revenus ont 1,9 % du Revenu national, tandis que les 10 % les plus riches en ont 32,8 %. L'indice de Gini est 42,5.

### 11.1 : L'indice de Gini, indicateur d'inégalités de revenus dans une population.



La droite OT correspond à une répartition uniforme des revenus (égalité absolue)

La courbe OBT correspond à une répartition d'autant plus inégalitaire qu'elle s'éloigne de la droite OT. A la limite, OCT représente la situation dans laquelle un seul agent disposerait de la totalité du revenu, aucun des autres n'ayant quoi que ce soit.

La surface A comprise entre la diagonale et la courbe est d'autant plus importante que l'inégalité est grande.  $G = 2A$ , qui varie de 0 à 1, est l'indice de Gini ; plus G est faible, plus la répartition des revenus est égalitaire. Le tableau 1 donne quelques valeurs de l'indice de Gini dans différents pays.

### 11.2 : Inégalités de patrimoine

Les inégalités de patrimoine peuvent différer des inégalités de revenu. Elles sont encore plus difficiles à mesurer, parce que la valeur des biens physiques, des créances, des actions et des divers autres actifs financiers est fluctuante et souvent indéterminée. Par exemple, que vaut

une grande propriété comportant une belle maison, voire un château, des bois, des prairies, un ruisseau, un lac, un court de tennis, une piscine ? Des experts peuvent réaliser une évaluation sur le critère des prix de marché (on observe les transactions effectuées sur des propriétés qui ressemblent à celle-là), mais le prix auquel une vente aurait lieu, si le bien était mis en vente, est assez incertain. Il suffit de tomber à une période euphorique pour que la vente s'effectue à un prix très supérieur à l'estimation, tandis que dans une ambiance morose la vente n'aura lieu que pour une somme nettement inférieure. Le prix est fixé par la confrontation de l'offre et de la demande, deux facteurs complexes et fluctuants.

Il en va de même pour les biens professionnels, que ce soit un cabinet médical, une boucherie-charcuterie ou une société du Dow Jones ou du CAC 40. Les prix fluctuent, il existe des engouements et des crises de panique, et l'utilisation de modèles économétriques ne permet pas d'arriver au « juste prix », elle peut seulement aider à repérer les tendances pour acheter ou vendre telle valeur au bon moment.

**Les études historiques** montrent, dans le cas de la France, une réduction des inégalités patrimoniales au cours du XX<sup>ème</sup> siècle. La BdF a publié récemment une étude allant de 1 800 à 2 014, en considérant 3 catégories de ménages selon leur rang dans le classement par importance décroissante du patrimoine : la classe aisée (10 % des ménages) ; la classe moyenne (les 40 % suivants) et la classe défavorisée (les 50 % les moins fortunés). L'étude a été réalisée par 2 thésards de Piketty. De 1800 jusqu'à 1914, 80 % du patrimoine, ou un peu plus, appartient à la classe aisée, entre 12 % et 18 % à la classe moyenne, et quelques points de pourcentage à la classe défavorisée. A partir de 1914, et jusqu'aux environs de 1984, la concentration du patrimoine diminue : la classe aisée recule de 83 % à 50 %, la classe moyenne passe de 13 % à 40 % et la classe défavorisée augmente de 4 % à près de 10 %. Depuis 1984, la classe aisée aurait gagné un peu (oscillations entre 50 % et 57 %) au détriment des deux autres. Voir *Les Echos* du 22/8/2018 et BdF Working papers WP 633, juillet 2017, Bertrand Garbinti et Jonathan Goupille-Lebret, Accounting for Wealth Inequality Dynamics: Methods, Estimates and Simulations for France (1800, 2014).

### **11.3 : Taux de pauvreté**

La Banque mondiale et divers organismes internationaux utilisent une notion de pauvreté absolue : revenu par tête, ou par UC, inférieur à un certain nombre de dollars par jour en pouvoir d'achat (dollar PPA). Actuellement, par exemple, environ 11 % de la population mondiale serait en dessous de 1,90 \$ PPA par jour, nette amélioration par rapport à 1981 où le pourcentage dépassait 40 %.

Mais la notion de pauvreté la plus utilisée est relative : un pauvre nord-américain peut disposer de revenus très supérieurs à un pauvre brésilien ou congolais. Souvent on s'intéresse à la pauvreté des ménages plutôt qu'à celle des individus, bien qu'il existe des situations dans lesquelles, par exemple, le père mène grand train alors que la mère et les enfants vivent misérablement. Le critère le plus utilisé est le revenu par tête, ou par unité de consommation, comparé au revenu moyen dans le pays ou la région étudiée. Certaines institutions considèrent comme pauvres les ménages dont le revenu par UC est inférieur à 60 % du revenu par UC moyen de l'ensemble considéré. D'autres prennent 50 %.

Le choix d'une échelle d'UC est crucial. La plus utilisée est celle de l'OCDE : Une UC pour le premier adulte du ménage, 0,5 pour les autres adultes ou adolescents de 14 ans et plus, 0,3 pour les enfants de moins de 14 ans. En utilisant l'échelle OCDE et un taux de 50 % du revenu médian pour définir le seuil de pauvreté monétaire, on a une multitude de données du type suivant : pour l'OCDE, taux de pauvreté égal à 6 % au Danemark et en Finlande, 8 % aux Pays-Bas et en France, 9 % en Suède, 10 % en Allemagne, 11 % au Royaume-Uni, et 12 % au Portugal.

L'échelle dite d'Oxford, antérieurement la plus utilisée, prend les mêmes limites d'âge, mais les coefficients sont 1 pour le premier adulte, puis 0,7 et 0,5. Le fisc français utilise encore une autre échelle, où le coefficient 1 est attribué à chaque adulte et aux enfants au-delà du nombre 2, et le coefficient 0,5 aux enfants de rang 1 et 2. Cette échelle fiscale pondérant visiblement trop les enfants de rang 3 et plus est utilisée depuis 1980 ; auparavant chaque « part enfant » était 0,5.

#### **11.4 : Une histoire politicienne dont le ridicule pourrait nous faire rire et la bêtise pleurer**

Le changement opéré en 1980 visait à avantager les familles nombreuses, ce qui était très maladroit puisque le législateur mettait sciemment en place une règle ne respectant pas la réalité économique. Le calcul politique du gouvernement de droite qui était aux manettes à cette époque était le suivant : une mesure fiscale serait votée plus facilement qu'un renforcement des prestations familiales. Le résultat fut catastrophique : l'IR devenant visiblement producteur d'un avantage fiscal au profit de certaines familles, il fut facile à la gauche, après l'alternance de 1981, de présenter le quotient familial comme étant un mécanisme fournissant des réductions d'impôt croissantes avec le revenu, et de faire adopter un plafonnement de cette réduction d'impôt, plafonnement qui fut renforcé plusieurs fois.

On a là un exemple très intéressant de la façon dont s'enchaînent les décisions politiques : au lieu de revenir à une échelle d'UC statistiquement raisonnable, la Gauche a conservé l'échelle ridicule instaurée par la droite, et mis en place un dispositif de plafonnement compliquant inutilement le système. L'arbitraire législatif s'est doublement substitué au bon sens économique, une première fois à l'initiative de la Droite, une seconde fois à l'initiative de la Gauche, et ensuite les alternances politiques n'ont jamais été dans le sens d'un retour au bon sens, à savoir l'adoption d'une échelle d'UC définie par des techniciens de façon à respecter le principe « à niveau de vie égal, taux d'imposition égal ».

L'actualité fiscale, en l'espèce le passage à la retenue à la source, procède de la même logique : modifier ce qui dans le système de l'IR fonctionne bien (Bercy recouvre l'IR de façon très professionnelle, après comme avant le prélèvement à la source), et laisser en place ce qui est bancal (une échelle d'UC ridicule assortie d'un plafonnement non moins ridicule).

**Remarque : les soi-disant « effets du QF » sont naturellement plafonnés.** Regardons par exemple une famille composée de 2 adultes et deux enfants, comptant pour 3 parts de QF. Pour l'IR sur les revenus 2017, le barème culmine à 45 %, applicable aux revenus situés au-delà de 153 783 € par part. Tout le revenu supérieur à 3 fois 153 783 €, soit 461 349 €, est imposé à 45 %. « L'économie d'impôt » pour ce type de famille, grandit donc uniquement jusqu'à ce revenu de 461 349 €. Elle est donc naturellement plafonnée à un montant facilement calculable :

Le taux de 45 % est atteint à partir de 153 783 € par part de QF

Pour 3 parts il est atteint à partir de 461 349 € ; au-delà de cette somme, tout est imposé à 45 %. L'impôt est égal à 148 069 € plus 45 % des revenus imposables au-delà de 461 349 €

Avec 2 parts, l'imposition du revenu de 461 349 € atteint 161 763,87 €. L'impôt est supérieur de 13 694,61 € à ce qu'il serait pour 3 parts. Telle est la « réduction d'impôt » due à l'existence de 2 enfants à charge.

Au-delà de 461 349 €, que le contribuable ait 2 ou 3 parts, le taux d'imposition est le même, à savoir 45 %. Il n'y a aucune réduction au-delà de ce montant. Pour 2 enfants à charge, la « réduction d'impôt » due au quotient enfant est par construction plafonnée à 13 694,61 €.

Les discours faisant état d'une réduction d'impôt croissante avec le revenu, sans indiquer le plafonnement naturel de cette réduction à partir d'un certain revenu, sont donc un signe, soit d'incompétence, soit de malhonnêteté intellectuelle.

### **11.5 : Prix et valeur**

Il ne faut pas confondre le prix et la valeur. Une bague de fiançailles comportant un magnifique diamant blanc-bleu de 20 carats peut avoir moins de valeur pour une star du show-biz ou une riche héritière que la bague ayant un prix cent fois moins élevé reçue par une fiancée de la classe moyenne inférieure, parce que ce qui compte c'est la preuve d'amour, qui tient au prix relatif, pas au prix absolu. La valeur marchande n'est pas la plus importante des valeurs. Mieux vaudrait d'ailleurs ne pas parler inconsidérément de valeur en économie : une « valeur » monétaire n'a pas grand-chose à voir avec la valeur d'un être humain, ou d'un comportement, ou d'une œuvre d'art ou d'un ouvrage littéraire ; cette valeur-là se quantifie rarement ; elle correspond à l'estime que l'on porte ou pas à une personne ou à une œuvre.

Par exemple, pour rester dans le domaine des inégalités, l'ouvrage fétiche de Thomas Piketty (*Le capital au XXIème siècle*, Seuil, 2013) s'est bien vendu, ce fut même un « best-seller », mais personnellement je ne le classe pas parmi les ouvrages de grande valeur. Il en va de même pour des films : une production pas trop mauvaise, mais nullement géniale, peut faire un tabac, enrichir considérablement le producteur et le metteur en scène, alors qu'un chef-d'œuvre n'aura qu'un succès d'estime. L'engouement pour certaines crypto-monnaies, dont les prix ont crevé les plafonds, est également typique : il existe quantités de phénomènes économiques ridicules. Le prix est un nombre ; la valeur est autre chose, quelque chose qui ne se mesure pas à la même aune, qui n'est pas fondamentalement numérique : elle a une dimension humaine, sociologique, culturelle, ou morale. On retrouve d'ailleurs cette dimension en ce qui concerne les inégalités : elles ne sont pas seulement pécuniaires ! Les inégalités de santé, d'intelligence, d'adresse, de force, de facilité d'expression, de présence d'esprit, de générosité, d'empathie, etc., ont une importance considérable.

La Fontaine, dans la fable *Le savetier et le financier*, voit très juste. Citons-en quelques vers :

« Le Financier se plaignait / Que les soins de la Providence / N'eussent pas au marché fait vendre le dormir / comme le manger et le boire. »

Et la décision du savetier qui conclut cette fable : « Rendez-moi, lui dit-il, mes chansons et mon somme / et reprenez vos cent écus. »

André Orléan, dans *L'empire de la valeur* (Seuil, 2011), critique les « théories substantielles de la valeur », que ce soit la théorie de la valeur-utilité des néoclassiques ou la théorie marxiste de la valeur-travail. Il a raison, et son objectif de pas sacrifier l'économie des relations à celle des grandeurs est bon. Pour un mathématicien, d'ailleurs, l'ensemble des nombres réels ne constitue qu'un cas particulier d'ensemble valué, c'est-à-dire permettant des comparaisons, des classements. La valeur marchande, basée sur la numération classique, rend de grands services pour organiser les rapports entre les hommes, les actions de production et d'appropriation, mais l'économie ne se limite absolument pas à ce qui peut se mesurer de cette manière. A cet égard, la conception classique des 3 fonctions de la monnaie (mesure des valeurs, instrument de réserve de valeur, instrument d'échange) n'est pas très pertinente : elle lie trop étroitement valeur et monnaie. Les opérations monétaires et une bonne partie des opérations financières consistent à utiliser la numération pour organiser certaines relations entre agents ; ce que l'on dit de plus est souvent sujet à caution.

### **11.6 : Inégalités et injustices**

La question est souvent posée de savoir si telles inégalités sont justes ou injustes, admissibles ou inadmissibles. La possession de grandes richesses est à considérer comme une responsabilité, au même titre que le pouvoir politique. Un simple citoyen n'a pas à s'offusquer du fait qu'il a moins de pouvoir qu'un Président de la République ou un Premier Ministre ; en revanche, il peut à juste titre être mécontent si le pouvoir concentré entre les mains d'un homme d'Etat ou d'un chef militaire, ou d'un « patron » (chef d'entreprise), ou d'un journaliste influent, est utilisé dans un sens contraire au bien commun.

Le pouvoir donne des devoirs tout autant que des droits ; il est très inégalement réparti, ce n'est pas choquant en soi, encore qu'il ne faille pas aller trop loin dans ce sens (principe de subsidiarité, voir plus loin) ; ce qui est vraiment scandaleux est que le pouvoir ne soit pas employé avec le sens de l'intérêt général, mais pour favoriser outrageusement certaines personnes ou communautés au détriment d'autres personnes ou communautés, ou pour imposer certaines opinions. Impossible d'échapper à la problématique du bien et du mal : le pouvoir est légitime quand il est orienté vers le bien, illégitime dans le cas contraire. Et un pouvoir trop absolu, s'exerçant en muselant toute opposition, n'est pas légitime, parce que la liberté est un bien fondamental qui ne doit pas être réservé à quelques-uns. Les inégalités en matière de liberté sont peut-être les plus choquantes.

Toute inégalité n'est pas injuste. Il est tentant de considérer toute pauvreté, ou tout malheur (par exemple maladie ou accident) comme une injustice, mais en fait nous vivons dans un monde où ce que nous appelons vulgairement le hasard, c'est-à-dire ce qui est imprévu et même imprévisible compte tenu de nos connaissances limitées, joue un grand rôle. Est-il injuste que X gagne 10 M€ à la loterie ? Ce gain va instaurer d'importantes inégalités entre gagnants et perdants, mais, sauf s'il y a eu tricherie, en quoi est-ce injuste ? Il peut être très dommage qu'une personne ayant un joli projet de création d'entreprise ne gagne pas, alors qu'un ivrogne va se servir de cet argent pour s'adonner à son vice sans avoir à travailler, mais

que ce soit regrettable ne signifie pas que ce soit injuste. Nous avons parfois une conception de la divinité, qui devrait veiller à ce que les bons soient récompensés et les mauvais punis, qui est assez primitive.

La religion chrétienne en a d'ailleurs pris le contrepied : le Fils de Dieu meurt sur une croix, au terme d'un procès bâclé dominé par des considérations politiques où la justice n'a aucune place. La Terre n'est pas un lieu où les hommes de bonne volonté sont systématiquement récompensés, et les vauriens systématiquement punis. Nous pouvons (et devons) nous efforcer de nous conduire avec justice, mais il n'est pas garanti que ce faisant nous parviendrons à de bons résultats. Même la dernière et très belle phrase de la prière scoute (« apprenez-nous ... à nous dépenser sans attendre d'autre récompense que celle de savoir que nous faisons votre sainte volonté ») est excessivement optimiste : il arrive souvent que nous ne sachions pas ce qui est bien, et l'idée que nous savons ce que Dieu attend de nous est parfois bien orgueilleuse !

## **12. Des effets parfois malencontreux d'une bonne analyse économique**

L'analyse économique peut être mise au service de bonnes causes ou de mauvaises causes. C'est un outil, et tout outil peut être employé pour faire le bien ou le mal. Et parfois le mal est commis de façon non intentionnelle, prenons-en un exemple : le pouvoir absolu de Hitler, son succès auprès de la population allemande, doivent beaucoup à l'intelligence économique de Hjalmar Schacht. Cet homme a été nommé gouverneur de la BC un peu après la fin de la guerre 14-18, et il exerça cette fonction de manière remarquable. En particulier, c'est lui qui lança le nouveau mark pour sortir de l'hyperinflation, et qui obtint que l'Allemagne ne paie qu'une faible partie des indemnités de guerre initialement prévues, ce qui facilita grandement le redressement de son économie. Il était un peu en retrait quand Hitler devenu Chancelier fin janvier 1933 le renomma gouverneur de la BC, puis rapidement ministre de l'économie.

Cet homme (qui n'était pas franchement nazi) sut remettre l'Allemagne au travail, passer de 6 M de chômeurs en 1933 à 1M en 1936, rétablir un niveau de vie correct, et cela contribua beaucoup au succès politique du führer. L'action économique de Schacht fut remarquable, mais son résultat, combiné aux moins bons résultats économiques de la France et de l'Angleterre, fut catastrophique. Y compris parce qu'une fraction importante de l'aristocratie et de la bourgeoisie britannique, voyant le succès économique de Hitler, voulait s'entendre avec lui. Sans la pugnacité de Winston Churchill, le génie économique de Schacht aurait pu déboucher sur la nazification de toute l'Europe continentale. Certes, la maladresse économique des dirigeants Anglais et Français porte une lourde responsabilité, mais il est probable que si Schacht n'avait pas été tellement meilleur en économie que ses homologues des deux principales démocraties européennes, la guerre de 1939-1945 n'aurait pas eu lieu, ou aurait été beaucoup moins longue et dévastatrice.