

Cours de répartition des revenus (Jacques Bichot)

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** (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) a un revenu exclusivement en nature.

Et 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, faire les courses, faire le ménage, laver le linge, aider les enfants dans leur travail scolaire, éventuellement les conduire à l'école, etc. L'INSEE essaye d'ailleurs d'estimer 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 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 T 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. Celle-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 ; elle atteindrait 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 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, etc.), qui se retrouve évidemment (même si c'est implicite) dans la note présentée

au client. 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 du capital dans la production et le revenu : le propriétaire du restaurant doit une fraction de son revenu à son capital ; les ménages doivent une part de leur revenu à leur logement, leur équipement ménager, leur mobilier, leur (ou leurs) véhicules, leur matériel informatique, etc., 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, c'est la faiblesse du PIB, et plus spécifiquement de l'investissement, qui doit donner l'alerte.

Problème méthodologique 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'espaces 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, que vallez-vous pour 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 un certain usage des nombres rationnels (entiers et fractions, qui constituent une partie des nombres réels), pas davantage.

Problème méthodologique 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 service 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'est échangé en août 2018 à raison de 6,7 millions de bolivars pour un USD. Le 20 août, 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 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 réputée : USD pour le Venezuela, Euro pour des pays plus proches économiquement de l'UE.

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)

Première difficulté : salaire net, brut, super-brut. Le contrat de T porte sur le brut. Mais l'entreprise débourse le super-brut. Cotisations salariales, patronales. Différence :

- 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, le coût du travail pour l'employeur augmente, 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.

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^e 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 ? Figurent sur le bulletin de paie, donc soumis à cotisations sociales. L'URSSAF (Union de recouvrement sécu soc et alloc fam) pratique l'évaluation forfaitaire, montant assimilé à un salaire pour elle et le fisc, ce qui permet souvent de minorer un peu le revenu théorique par rapport au revenu réel.

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). Et, de fait, s'assurer contre la maladie, les accidents et le chômage est un emploi normal du revenu ; dans d'autres pays que la France 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 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 extrêmement confuse parce qu'on considère officiellement, à tort, que les cotisations patronales ne font pas partie de la rémunération, 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 cette année 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 allocation de chômage, le Revenu de solidarité active ou RSA. 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.

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 ? 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.

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 m² habitable selon le lieu ou l'époque ont une grande importance. Or ce prix varie facilement de 1 à 3 ou davantage selon la localisation.

Le prix d'un bien immobilier, mais aussi celui d'un meuble ancien 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^{ème} ou le 16^{ème} arrondissement de Paris, ou tel quartier de New-York ou de Tokyo, comme la production de logement y est limitée par la géographie, 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 sont aux environs de 2 cents en août 2018. Ces variations viennent certes en partie de la hausse des prix en Iran, mais aussi largement de phénomènes politiques comme les sanctions américaines dont ont été menacées les entreprises faisant des affaires en Iran (comme Total et Peugeot pour la France). Ces phénomènes rendent très délicates les comparaisons de niveau de vie et d'évolution de revenus et 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 entier ou rationnel).

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 dirigeant 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 l'achat et les dépenses de fonctionnement d'un véhicule professionnel qui sert aussi aux déplacements familiaux. 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 entièrement 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, *Dettes : 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 bien 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 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 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 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.

Il convient aussi de noter l'introduction depuis quelques années de taux négatifs, notamment sur les obligations à CT et les bons du Trésor. Ces taux d'intérêt négatifs ont permis de rendre coûteux le report de revenu d'une période à une autre – report dont il est parlé un peu plus loin.

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 exceptionnel 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.

Par ailleurs la mode, encouragée par la fiscalité, est aux rachats d'action. 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 cette année 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.

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 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 un grand 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, entraînant 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 que toute 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 nat, 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 nat 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, l'activité de fonctionnaires pour faire appliquer des dispositions législatives et réglementaires qui entravent les activités des citoyens sont comptés comme une 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 : surveillance et persécution des bons citoyens par un régime corrompu et/ou totalitaire).

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 réalise un investissement essentiel. Pourquoi prendre en considération l'activité du parent qui fait réciter une leçon et pas celle de l'enfant qui apprend ladite leçon ? Les deux concourent à l'investissement dans la jeunesse.

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 il 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 ne s'est pas très 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 qu'il 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 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 : je n'ai des sommes sur mon compte bancaire que parce que des personnes ou des organismes se sont endettés, et que je contribue ainsi à leur financement. Pour reporter du revenu d'une période à l'autre de mon existence, que ce soit du 1^{er} du mois au 20 du même mois, ou d'aujourd'hui à dans 50 ans, il faut avoir financé des opérations de production, et de préférence (pour le LT) des investissements, le cas échéant sans s'en apercevoir et de manière éphémère.

Pour le report à court terme, d'autres agents vont prendre mon relais en tant que créanciers « à vue ». Pour le report à long terme, on passe généralement à des créances non monétaires, correspondant à des investissements durables. La plus 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.

Le cas le plus massif de report de revenu à très long terme est la préparation de la retraite

- par capitalisation (placements à LT, pas seulement en vue d'une pension)
- par répartition (basée économiquement sur l'investissement dans le capital humain et juridiquement sur des absurdités – qui vont être précisées.)

Dans les 2 cas, « sortie en rente » et plus exactement en rente viagère. Rente sur une tête, sur 2 têtes. Dans le premier cas, sortie envisageable « en capital »

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. Quand le délai minimal d'immobilisation des fonds est écoulé, sortie totale ou partielle en capital (par ex pour acheter un logement, qui procurera un revenu « en nature »), ou en rente viagère.

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, sans avoir à multiplier les achats et ventes de titres ou d'immeubles (réduction des

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.

Fonctionnement d'un fonds de pension : Dans un premier temps, la Fonds nouvellement créé n'a pas de pensions à verser : il investit la totalité de ses rentrées, cotisations, intérêts, dividendes, 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 amplement 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. 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 incompetence 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 les actifs engrangés conduit le fonds de pension à fonctionner en « pay-as-you-go », les cotisations servent à payer les pensions, comme en répartition. Mais la réalité est très différente : simplement, 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 la répartition, dans laquelle les cotisations sont directement utilisées pour payer les pensions : 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, puis des personnes ont commencé 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 fut Bernard Madoff, dont le fonds culmina avant l'effondrement à 48 Md\$ d'actifs fictifs. Il faut dire que Madoff avait un entourage formidable dans la finance newyorkaise : il fut même président du Nasdaq (le second marché d'actions, 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 2,3 Md\$ de pertes venant de pyramides de Ponzi aux USA en 2016. 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, mais 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.

Et pour terminer sur un cas français, le scandale du CREF, ce système de retraites soi-disant par capitalisation destiné aux fonctionnaires, montre qu'il peut exister un mixage capitalisation/répartition (1/3 de capi dans ce cas) 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 : 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.

La répartition : 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. Théorème de Sauvy : « nous ne préparons pas nos retraites par nos cotisations,

mais par nos enfants. ». La pension est le fruit des dividendes que les actifs versent 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.

Bien entendu, ce système engendre 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. Il avantage en revanche les DINK (Double Income, no Kid) selon la formule de Michel Godet (rapport au Conseil d'analyse économique, 2005).

Cette organisation des retraites par répartition montre à quel point les législateurs peuvent ignorer le B.A. BA de la science économique. Quant aux économistes, ils ne sont pas très nombreux à expliquer ce 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, et en France Alfred Sauvy dans les années 1970, puis moi depuis un article dans la revue *Population* en 1980 jusqu'à *La retraite en liberté* Cherche-midi, 2017, et Michel Godet.

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, 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 récemment parler d'elle en raison d'un projet gouvernemental visant à en faire supporter le prix aux employeurs pour les arrêts de durée relativement courte. Voici ce qu'en dit *Les Echos* du 1^{er} 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

fuir 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 qui est donné par elles à la sécu sous formes de cotisations sociales ; et en sens inverse il essaye 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.

7.2. L'assurance maladie

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. Si des soins coûtent 1 000 €, que le patient les débourse 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 feraient difficilement ou ne pourraient pas faire un débours de plusieurs milliers d'euros, 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 débours 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^{er} 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 ; elle correspond surtout à un activisme des hommes politiques et hauts fonctionnaires en charge du dossier, qui sont comme les 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 Allocation de solidarité aux personnes âgées (ASPA) pour les nouveaux entrants. 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 2 016.
- 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 monte 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.

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. Exemple précis dans le domaine de l'aide-ménagère.

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^e 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 QF qui figurait dans le PLF pour 1946.

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 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^e 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 » : 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 assimilent à des aides aux familles ce qu'ils appellent la « réduction d'impôt due au quotient familial ». 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 ; ce qu'il paie compte tenu des enfants, soit IAE ; 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 a 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 demie-part. Mais, très vite, le nombre de parts est devenu un outil permettant de favoriser des situations considérées comme « méritantes ». En particulier, en 1980 la LF doubla la valeur du coefficient relatif aux enfants de rang 3 et plus : elle porta ce coefficient de ½ part à 1 part. La Droite alors au pouvoir ignora 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 dernière, le passage à une part complète pour les enfants à partir du troisième, a déjà été indiquée. Voyons les présentations inexactes 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^{er} fut secrétaire général du Gouvernement Mauroy, et la seconde Ministre d'Etat chargée de la solidarité dans le même gouvernement. Mais ces politiques purent 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^{ème} 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.

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.

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^{er} degré ; 59 Md€ 2^d 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 presque 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, 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. 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 décide 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^e 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 « approprions » 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 ? Je ne cherche 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. Or l'exploitation d'un brevet 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. 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'Eglise

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.

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 qui 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 il en vaut 7 ! Si l'on utilisait simplement le taux de change, on surévaluerait fortement la chute du PIB turc entre janvier et août.

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 (Arabie Saoudite, 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

Pays	1990	2015	Indice de Gini (vers 2015)
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	820	870	0,49
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

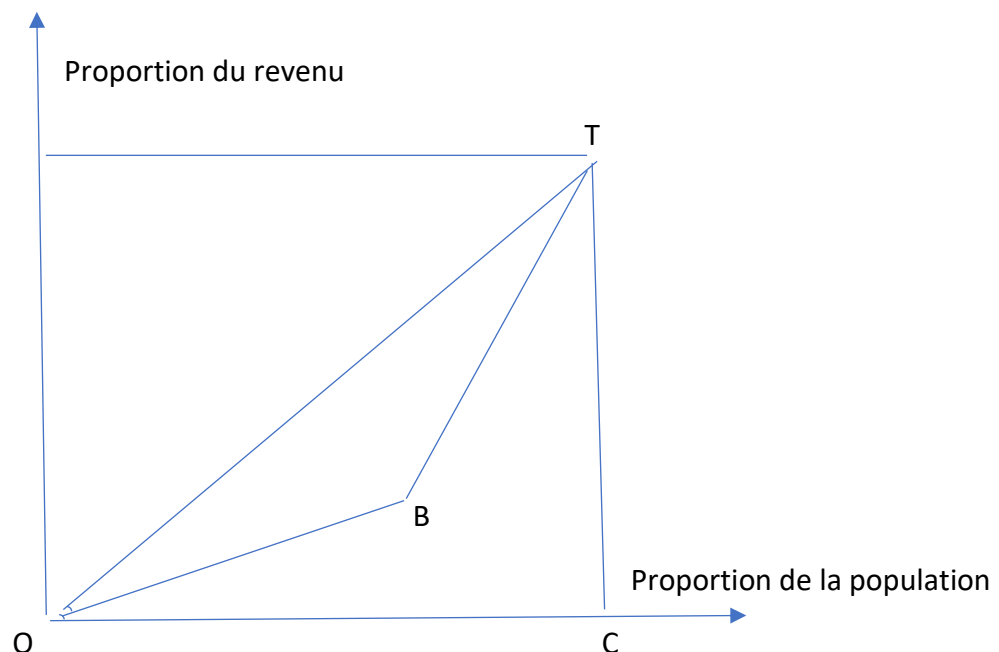
Japon	19 620	45 470	0,32
Inde	1 120	7 060	0,35
Luxembourg	28 830	72 640	0,31
Singapour	21 970	90 570	0,425

(Le plus faible GNP par tête : Congo ; le plus élevé en 2015 : Singapour ; la plus forte progression : la Chine.)

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 OTB correspond à une répartition d'autant plus inégalitaire qu'elle s'éloigne de la droite. A la limite, OCT représente la situation dans laquelle un seul agent dispose 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 supérieur du tiers à l'estimation, et dans une ambiance morose la vente n'aura lieu que pour une somme nettement inférieure. C'est l'offre et la demande qui fixe le prix, et ces deux facteurs sont complexes.

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^{ème} 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, appartiennent 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.

1.4 : 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), 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 une autre 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 nomma 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.