

Abolir le droit à la fortune

de Philippe Richard

Annexes 1 à 7

Ces 7 annexes viennent en complément du livre « Abolir le droit à la fortune » aux Éditions Couleur livres, paru le 12 janvier 2017. Elles ne sont pas conçues pour une lecture sans un appui de l'ouvrage auquel elles se réfèrent.

Annexe 1 - Une concentration naturelle du capital : l'hégémonie du capital lorsqu'il est concentré

Tous ces phénomènes font référence en fait au phénomène de la « différenciation », qui permet de bénéficier d'un « avantage comparatif », générateur de « barrières à l'entrée », sources de « rentes de situation ». Elle se crée de deux façons, par la notoriété et l'innovation.

La notoriété du nom ou de la marque joue considérablement. On retrouve la notion déjà évoquée de capital *de notoriété*, où la différence repose sur la représentation que l'on s'en fait (une renommée sans fondement concret : capital *image*). Le capital *image* s'acquiert par les réseaux relationnels, et à plus grande échelle, par une renommée synonyme de présence médiatique, via la presse, les affichages, la radio, la télévision et de plus en plus internet. Le capital *image* peut s'acquérir à partir d'un capital *professionnel* (les *libéraux* parlent de talent) mais il reste fortement lié aux moyens dont chacun dispose pour faire la promotion d'un produit ou d'un service : outre le travail et les compétences, ce qui fera la différence, à quelques exceptions près, ce sont les moyens financiers à disposition, c'est-à-dire le capital *patrimonial*. Ainsi, les grandes entreprises et les plus riches, disposant de ressources incommensurablement plus importantes que les autres pour y parvenir, bénéficieront d'un avantage indéniable pour se différencier des autres, en faisant connaître leur nom, marque, ou logo. Les enfants de personnalités riches et célèbres profitent ainsi bien souvent de la notoriété de leur nom et des réseaux de leurs parents, et sont de fait surreprésentés dans tous les domaines : dans le monde économique, artistique,

politique, et intellectuel. Cette différenciation renforcera la domination des mieux lotis.

Prenons l'exemple de la rétribution des artistes. La part du prix de vente revenant à un auteur de livres ou d'albums musicaux est à la fois relative aux ventes, mais dans une proportion qui croît avec les ventes. C'est une logique purement commerciale liée aux économies d'échelle réalisées par les maisons d'édition. Ainsi, un écrivain inconnu, s'il a déjà la chance d'être édité, disposera d'un revenu de l'ordre de 7,5 % du prix de vente d'un livre. S'il écoule 5 000 ouvrages à 15 € l'unité, ce qui est déjà une très bonne performance pour un premier livre, il gagnera 5 625 € de droits d'auteur. S'il s'agit d'une personnalité célèbre, crédité d'un capital *de notoriété*, il bénéficiera d'un taux de rémunération supérieur, amplifiant cette logique commerciale : à 15 % dès les premières ventes, avec un total de 100 000 exemplaires écoulés, ce dernier gagnera 225 000 €, soit 40 fois plus que notre premier écrivain pour 20 fois plus de ventes et a priori un même travail. Cet écart est-il réellement justifié par une différence de talent ou plus simplement par la notoriété du second, vecteur de ventes ? Cette logique commerciale avantagera l'écrivain le plus célèbre de toute évidence. Mais plus encore, l'écrivain crédité de notoriété obtiendra bien souvent des soutiens, grâce à leurs contacts dans les maisons d'édition, dans les médias, et aux aides auxquels il recourra volontiers pour la relecture voire l'écriture elle-même. Et sur un marché concurrentiel, l'offre de livres sera forcément limitée pour favoriser les ventes des parutions ; les auteurs les plus célèbres évinceront donc les moins connus. En effet, les places étant rares, elles seront mécaniquement réservées principalement aux artistes considérés comme « *bankable* », ceux qui feront vendre par leur nom, faisant gagner le maximum d'argent au moindre risque. On retrouve ici la notion de « barrière à l'entrée » générant des « rentes de situation » pour tous ceux qui en bénéficient.

Avec le développement d'internet, un média plus participatif, déconcentré et interactif, certains ont vu un moyen nouveau pour se faire connaître, en contournant les « barrières à l'entrée » en place (accès difficile aux médias classiques), grâce à son « effet de réseau » élevé¹. Ce n'est pas faux, mais la *toile* souffre justement de sa masse astronomique de *posts* puisqu'il n'existe aucun filtre. Certes, le domaine de la distraction a connu un succès grandissant grâce aux réseaux sociaux sur internet, faisant émerger de nouvelles personnalités, souvent jeunes d'ailleurs, mais cantonnées bien souvent dans un champ étroit,

¹ L'utilité d'un produit ou service en réseau augmente lorsque d'autres personnes en ont recours, ce qui revient à dire que la valeur du réseau est proportionnelle au carré du nombre de clients. C'est donc un effet potentiellement considérable, qui a souvent décidé de choix technologiques importants. Tous les réseaux sociaux reposent sur cet effet.

celui du divertissement, qui interfère peu sur les autres domaines cités précédemment (économique et politique, et même artistique). Dans le milieu artistique, les succès étant forcément limités dans leur nombre, ils seront largement réservés à ceux qui feront la différence : quelques uns réussiront par leur talent personnel (*capital professionnel*), mais de nombreux autres réussiront grâce à leur *capital patrimonial* et *de notoriété* initial, leur ouvrant les portes des sociétés de production et d'édition, et offrant de grandes facilités pour la promotion médiatique et des aides techniques de qualité (musiciens, spécialiste en littérature, en théâtre, en communication, etc.).

La « différenciation » se crée également par l'innovation, en proposant un produit ou un service avec des caractéristiques particulières : le fondement de cette différenciation est plus objectif, par la qualité du service ou du produit, ou par une spécificité unique d'un élément du bien ou du service : c'est le *capital innovation*. Mais là encore l'innovation est grandement facilitée par les moyens à disposition : directement grâce à l'intervention d'équipes de professionnels, à des contacts pertinents et à un investissement dans des équipements modernes, ou indirectement par l'acquisition de brevets ou même de sociétés innovantes. D'autant que protéger une idée ou une invention n'est pas simple sans moyens, avec un risque important d'être copié, plagié par un plus puissant que soit. Une idée ne peut en réalité être préservée que si elle est dupliquée rapidement et à grande échelle, s'imposant alors comme une idée propre à une marque ou une enseigne. Mais cette démarche suppose des moyens importants et disponibles. Une invention technique ne sera quant à elle protégée que si un brevet est déposé, or la démarche reste complexe et coûteuse.

L'innovation demeure possible, le succès aussi, même avec peu de moyens. Toutefois, la tâche s'avère bien plus délicate pour tous ceux qui manquent de ressources financières. Car au-delà d'innover, l'enjeu consiste à pouvoir valoriser son innovation (protection et diffusion). L'inégalité dans le succès est donc forte selon les moyens à disposition. Et si les prêts à la création d'entreprise existent, ils restent modestes. Quant aux prêts des banques, ils sont accordés en proportion des mises initiales, afin tout simplement de réduire leurs risques propres, remédiant donc peu aux inégalités de départ. Une logique de marché implacable qui fera la part belle à tous ceux qui détiennent des moyens importants pour investir.

Plus encore, si la richesse est répartie très inégalement, elle permettra de faire monter les prix des biens et services « différenciés », les plus courtisés : les écarts de prix selon la qualité augmentent alors, favorisant un accaparement des meilleures opportunités par les plus riches, ne laissant que des biens de moindre qualité aux autres. C'est le cas des locaux correctement placés qui ont vu leur

prix monté en flèche, empêchant une grande partie des acteurs de pouvoir s'installer dans un lieu prometteur. Nous retrouvons à nouveau la notion déjà évoquée de « barrière à l'entrée ». Ce phénomène se répand dans toutes les grandes métropoles où les classes populaires et même les classes moyennes sont obligées de s'éloigner toujours un peu plus des centres-villes pour vivre décemment ou encore travailler à leur compte.

Prenons l'exemple de deux commerçants s'installant en ville. Le premier dispose de gros moyens financiers qu'il utilisera pour reprendre un local de grande taille et bien situé, pour rénover les lieux avec qualité, pour s'approvisionner en quantité, pour embaucher et si besoin s'entourer de conseils afin d'apporter une différenciation au sein de son lieu de vente et dans les produits et services proposés. Tout cela favorisera grandement son développement. Le second commerçant, moins pourvu de moyens, se contentera de reprendre un local plus petit et moins bien situé, de réaliser quelques aménagements succincts, complétés de stocks minimaux, sans aide, tout ceci rendant évidemment plus ardu le développement de son affaire, même si celui-ci a quelques bonnes idées et un certain sens du commerce. Celui qui dispose de moyens financiers aura un avantage concurrentiel indéniable sur l'autre, constituant une forte barrière à l'entrée pour qui même aurait des idées ingénieuses, idées souvent faciles à copier par ailleurs.

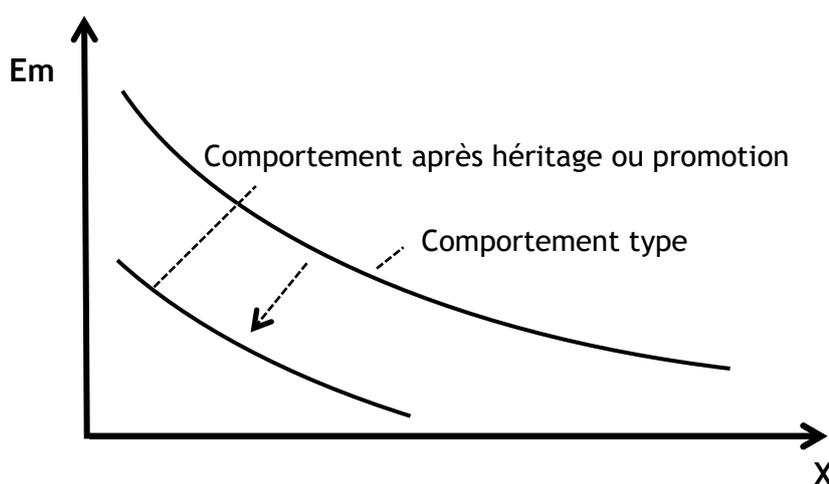
Il ne s'agit pas ici de remettre en cause la logique commerciale de l'économie marchande, mais plus simplement, de mettre en évidence les contradictions des discours des *libéraux* qui assèment volontiers les vertus du capitalisme, récompensant, à les écouter, de façon juste le travail et le talent ; un monde où celui qui ne réussirait pas manquerait d'aptitude et de courage. Une réalité pas si simple en fait, car si le capitalisme rétribue effectivement le travail et les compétences (le capital *professionnel*), il rétribue bien davantage le capital *de notoriété*, et plus encore le capital *patrimonial*. Lorsque le capital existant est important et mal réparti, l'économie marchande se transforme rapidement en capitalisme oligopolistique¹. Ce modèle crée alors de fortes « barrières à l'entrée » sources de « rentes de situation », et rétribue de fait dans des proportions totalement inégalitaires le capital au détriment du travail.

¹ C'est-à-dire un capitalisme avec des marchés dominés par quelques entreprises puissantes, des oligopoles.

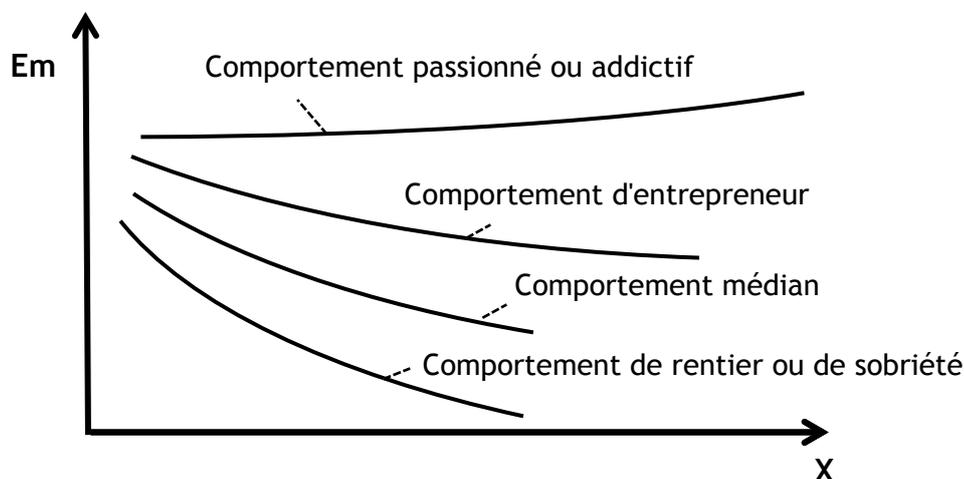
Annexe 2 - Freiner cette quête naturelle mais absurde de la fortune : endiguer l'avidité déraisonnée

De cette première analyse, nous pouvons approfondir une des notions évoquées, celle du consentement de chacun à l'effort pour s'enrichir : un goût et une capacité à cet effort qui varient sensiblement selon les personnalités et les situations, comme nous allons le voir. Le consentement à l'effort pour gagner X serait représenté par Em . L'effort s'appréhende par du temps et de la pénibilité (physique et psychologique). Généralement (comportement médian), le consentement à l'effort diminue au fur et à mesure de l'enrichissement, jusqu'à renoncer à gagner davantage lorsque l'effort à fournir devient trop élevé en comparaison de la satisfaction qu'apporte le gain X : le consentement marginal à l'effort suit une courbe descendante par rapport à X .

Le modèle *libéral* est censé offrir à chacun la liberté de s'impliquer dans sa vie professionnelle à hauteur de ses aspirations financières, créant une émulation collective : un modèle de liberté permettant à chaque individu de s'accomplir selon sa motivation personnelle, et donc atteindre son « optimum ». Et lorsque la situation évolue (X augmente suite à une promotion significative par exemple, ou un héritage ou un gain exceptionnel reçu), le consentement à l'effort diminue. Ce modèle s'équilibrerait donc. Sauf que, selon le « paradoxe de l'insatiabilité de la richesse » énoncé précédemment, la motivation au gain ne diminuerait pas forcément, et c'est bien là le problème, empêchant toute atteinte d'un équilibre optimal.



Précisons ces points à partir de trois types de comportement qui se détacheraient du comportement médian, selon le degré de consentement de chacun à l'effort pour s'enrichir.



Dans un premier cas, le consentement à l'effort est assez peu affecté par les gains acquis : la courbe se révèle peu pentue, car la renonciation à l'effort est faible tandis que les attentes de gains sont fortes. Ce comportement s'apparente à celui de *l'entrepreneur*, que nous retrouvons de façon la plus prégnante chez les dirigeants d'entreprise, les professions libérales, les artisans et commerçants, les agriculteurs. Ils sont à la fois prêts à continuer de s'investir, de s'impliquer, malgré le capital déjà accumulé, mais en exigeant un gain (financier mais aussi une reconnaissance sociale) progressivement toujours plus élevé pour un effort donné. Comparativement au comportement médian, le gain prime sur l'effort. Une partie des travailleurs rentre également dans cette catégorie, mais dans des proportions bien différentes : leur motivation à gagner de l'argent est élevée afin de pouvoir vivre et faire vivre leur famille, et sont prêts par conséquent à consentir des efforts importants, mais souvent pour des gains modestes, n'ayant pas les mêmes exigences que les entrepreneurs. La culture *libérale* valorise fortement ce *comportement d'entrepreneur*, afin que chacun économise peu son effort même si le gain obtenu est faible. Ce discours est d'un rare cynisme puisqu'il compare l'entrepreneur qui réussira et gagnera beaucoup avec l'auto-entrepreneur ou l'ouvrier qui s'investira pleinement dans son travail pour un gain dérisoire.

Dans un deuxième cas, le consentement à l'effort pour s'enrichir est nettement moindre. L'implication diminuera rapidement avec le capital déjà acquis : la courbe sera pentue. Nous retrouvons ici trois populations différentes qui adoptent un comportement que nous nommerons *de rentier ou de sobriété*. Tout

d'abord, les *rentiers capitalistes* détenteurs de richesse : ils ont un goût élevé pour le gain mais sont prêts à consentir peu d'efforts. Ils profiteront de leur rapport de force favorable pour reporter les efforts sur les autres. Ensuite nous trouvons les *petits rentiers* : ils vivent grâce à leur petite rente de situation, soit de prestations sociales, soit d'un travail peu exigeant. Ils ont renoncé à gagner davantage car l'effort à consentir serait trop élevé pour eux, ne disposant que trop peu de capital, *patrimonial*, *de notoriété*, ou *professionnel*. Et enfin, le comportement *de sobriété* : des personnes qui choisissent volontairement une vie plus sobre matériellement, se contentant de peu pour vivre afin de privilégier les valeurs humaines et un temps libre important hors du travail classique. Les *petits rentiers* perçoivent une ressource financière modeste, mais avec un effort fourni encore plus modeste. Cette catégorie n'a que peu de goût à l'effort, ou du moins elle renonce à un effort plus important estimant qu'elle ne recevra pas de gains supplémentaires satisfaisants ne disposant d'aucun capital, notamment *professionnel*. Nous y trouvons des travailleurs qui occupent des postes sans envergure mais peu exigeants et peu contraignants. Les fonctionnaires sont parfois abusivement perçus dans cette catégorie. Nous y trouvons également ceux qui vivent des aides sociales, ainsi que des travailleurs qui ont perdu une motivation au travail. Les personnes vivant de façon durable avec les aides sociales se contentent de peu car ils ont renoncé à retourner dans l'emploi : un travail peu qualifié généralement, souvent pénible (horaires décalés ou hachés, travaux physiques fatigants et contraignants), peu valorisé et peu rémunéré. Leur gain financier et social sera donc faible, pour un effort consenti également faible. Cette population des *petits rentiers* est stigmatisée par les discours *libéraux*, la présentant comme des « assistés », sans prendre en considération la notion de renonciation face à leur condition fragilisée, et le fait que leur revenu reste particulièrement modeste. L'approche est étonnamment très différente des *rentiers capitalistes* qui gagnent bien davantage, parce que, eux, ils apporteraient leurs capitaux à l'économie.

Il est certainement abusif de condamner cette population de *petits rentiers*, et jamais celle des *rentiers capitalistes*. Plus encore, il est malvenu de pourfendre la protection sociale garantissant des revenus minimums au nom de certains comportements peu motivés. Tout d'abord car il s'agit d'une minorité qui considère les allocations sociales comme un mode de revenu pérenne. Ensuite, car il apparaît paradoxal voire honteux de demander des coupes dans les prestations sociales dès lors que la société ne peut pas fournir de travail décent à chacun. Enfin, n'oublions pas que ces prestations se concrétisent par une consommation supplémentaire (généralement les prestations restent modestes et sont donc totalement dépensées en consommation), assurant une base solide pour l'économie, surtout en temps de crise. Par ailleurs, le niveau des prestations

incite à un comportement plus actif dès lors qu'un emploi proposé est correct au niveau de la rémunération et des conditions de travail. La critique des « assistés sociaux » se fait pourtant plus vive sur ces dernières années, ce qui semble paradoxal en temps de crises alors même que la protection sociale prend tout son sens justement pendant ces périodes ; l'explication tiendrait à ce que l'argent est compté pendant ces temps difficiles.

Cette notion de rentier doit plutôt mettre en lumière les vrais profiteurs du système, qui ne sont pas les *petits rentiers* mais bien les *rentiers capitalistes*, dont les moyens financiers ne sont en rien comparables. La logique entre ces deux types de rentiers diffère sur un point important car, selon le « paradoxe de l'insatiabilité de la richesse » et dans une situation favorable, les *rentiers capitalistes* ne renonceront pas au bénéfice de gains supplémentaires mais profiteront de leur position dominante pour faire porter les efforts sur autrui.

Quant au troisième cas, le *passionné*, il ne ménage jamais ses efforts mais exige en contrepartie des gains exorbitants. Les hauts cadres de la finance, certains dirigeants et célébrités se retrouvent dans cette catégorie. Si la passion est louable, elle devient néfaste lorsqu'elle se transforme en addiction, surtout lorsque son moteur repose sur l'argent. D'autant que ces comportements sont susceptibles d'impacter le fonctionnement du collectif lorsque l'influence de ces personnes est grande dans la société. Le risque est que le *passionné* se perde lui-même dans ses excès, et bien plus encore qu'il déstabilise le collectif par une domination destructrice.

Annexe 3 - Quelques propositions intéressantes : alléger le fardeau de la dette publique

La dette brute des administrations publiques françaises dépasse désormais les 2 000 milliards d'euros, un montant qui s'approche progressivement des 100 % du PIB, même s'il faut bien noter qu'il reste en deçà du patrimoine public total¹. Les intérêts de la dette pèsent pour 45 milliards d'euros par an et affectent lourdement les comptes publics puisqu'ils représentent le deuxième budget de l'État.

Trois méthodes sont envisageables pour alléger ce fardeau. La première consiste à se conformer aux politiques d'austérité prônée par l'Europe et le Fonds monétaire international (FMI), en remboursant le maximum de dettes grâce à des excédents budgétaires. Au-delà même des contraintes politiques, économiques et sociales que posent les politiques d'austérité en période de crise, cette démarche nécessite de toutes façons de longues années de rigueur budgétaire, pour un résultat qui ne sera perceptible que dans un avenir lointain, voire très lointain quand on connaît les conséquences négatives des réductions drastiques des dépenses publiques sur la croissance économique.

Une autre mesure bien plus radicale commence à émerger : annuler la dette publique. Si une telle réforme apporterait à première vue un bol d'oxygène extraordinairement positif sur les comptes publics et indirectement pour tous les acteurs de la nation, particuliers et entreprises, grâce aux marges de manœuvre retrouvées pour investir et soutenir l'économie, elle pose aussi de nombreux problèmes. Tout d'abord, l'annulation d'une dette d'un tel montant serait extrêmement douloureuse pour tous les prêteurs. L'annulation équivaldrait à une perte de 500 milliards d'euros pour les particuliers et les banques françaises et de 1 500 milliards pour les acteurs étrangers, notamment les banques et les fonds d'investissement : un gouffre dont le système financier mondial pourrait difficilement se remettre. Deuxièmement, les prêteurs étrangers n'accepteraient pas aussi facilement de se voir dessaisir arbitrairement de leurs titres de créances. Pour le moins, on peut penser que chaque pays tiers opèrerait également une annulation de toutes les dettes vis à vis des acteurs français, ce qui représenterait des centaines de milliards d'euros de pertes supplémentaires pour les agents nationaux. Cette spirale infernale créerait non seulement l'effondrement des banques françaises et autres prêteurs, mais également celui de l'ensemble du système bancaire mondial du fait de la forte imbrication des acteurs de la

¹ La dette nette des administrations publiques, bien qu'élevée, reste encore inférieure aux actifs détenus : le patrimoine public net de dettes est donc positif, de l'ordre de 350 à 550 milliards d'euros selon les données Insee à fin 2012 ou fin 2013.

finance. Troisièmement, l'État aurait ensuite bien des difficultés à emprunter sur les marchés financiers après une telle remise en cause de ses dettes. La confiance rompue, les offres d'emprunts se feraient rares ou à des taux d'intérêt prohibitifs, déstabilisant plus encore l'économie nationale. Une annulation pure et simple de la dette publique semble donc difficilement viable pour un pays aussi grand que la France.

Ainsi, si la baisse drastique des dépenses publiques (par son impact négatif sur la croissance et sur la cohésion sociale) ou l'annulation pure et simple de la dette (parce que ce choix est arbitraire et parce qu'une partie importante des dettes est détenue par des acteurs étrangers) semblent vaines, en revanche, il serait envisageable de restructurer notre dette en rachetant une partie de la dette par la Banque centrale européenne, la BCE, tout en abaissant les taux d'intérêt des titres de dettes restants aux mains des agents privés. Moyennant quelques aménagements techniques et surtout une véritable volonté politique, les paiements annuels de charge d'intérêt en seraient nettement diminués : avec la moitié de la dette publique française financée par la BCE à taux d'intérêt zéro, et l'autre moitié sur les marchés financiers à 1 % hors inflation (soit le taux actuel pratiqué pour les bons du Trésor à 10 ans en France), la charge annuelle des intérêts s'élèverait à 10 milliards d'euros, contre 45 milliards aujourd'hui, soit 35 milliards d'euros d'économies annuelles, correspondant à 1,6 % du PIB ou 1,5 fois le budget de l'enseignement supérieur, ou, encore, plus de la moitié du budget de l'éducation nationale, le premier budget de l'État. Cette démarche de restructuration de dette offre donc un potentiel de gain pour les finances publiques très important en allégeant sensiblement le fardeau des intérêts de la dette sans annuler la dette elle-même. Mais elle exige l'élaboration d'un plan de redressement et développement pour qu'elle ne représente pas le début d'une dérive financière ; et nous en sommes loin.

Annexe 4 - Un transfert de propriété de cinq types d'actifs : les parts sociales d'entreprise

Au-delà de la valeur globale des parts sociales détenues par les plus riches, soit 908 milliards d'euros selon les données disponibles, il n'est pas simple d'évaluer le nombre d'entreprises que cela recouvre, et encore moins leur typologie. Pourtant, cette estimation donnerait une idée de l'importance des évolutions d'une telle mesure dans la gouvernance des entreprises. En effet, le transfert de propriété de parts sociales va amener l'AID à détenir des parts dans bon nombre d'entreprises françaises. Combien d'entreprises seraient concernées et de quelle taille, sur une base de 908 milliards d'euros d'actifs ?

La moitié des 500 000 plus riches Français possède des parts sociales d'entreprise, soit une base de 250 000 propriétaires de parts sociales parmi la population concernée, soit pour simplifier 250 000 entreprises, mais de tailles très diverses. On peut distinguer les très petites entreprises (les TPE agricoles, artisanales, de commerce et de service), et les entreprises de plus grande taille : les PME (petites et moyennes entreprises), les ETI (entreprises de taille intermédiaire) et quelques grandes entreprises familiales.

En prenant l'hypothèse que les 1 % les plus riches détiennent les deux tiers des PME et ETI indépendantes sous contrôle français (hors les 762 ETI cotées en bourse et les filiales de groupes), ainsi que quelques grandes entreprises (de taille en moyenne six fois inférieure à celle de l'ensemble des grandes entreprises françaises), cet ensemble regrouperait donc 87 000 entreprises et 3,4 millions de salariés en équivalent temps plein : 39 ETP salariés en moyenne par entreprise, 2,6 M€ de valeur ajoutée et 4,75 M€ d'immobilisations. Par déduction, les autres propriétaires de parts sociales concernent des TPE : 163 000 au total donc (250 000 - 87 000), dont la valeur ajoutée, l'effectif et les immobilisations sont six fois supérieurs à la moyenne de l'ensemble des TPE françaises.

Le patrimoine en parts sociales d'entreprise des plus riches peut s'estimer à 176 milliards d'euros pour 163 000 TPE et 732 milliards d'euros pour 87 000 PME et ETI et quelques grandes entreprises. L'AID détiendrait alors des parts dans ces entreprises les plus grandes : PME, ETI et grandes entreprises (hors TPE donc), pour un total de 87 000 entreprises et 638 milliards d'euros.

Notons que la notion d'entreprise retenue est celle de l'Insee : une entreprise correspond à une société indépendante ou à un ensemble de sociétés dépendantes d'une même holding.

Les données détaillées sont les suivantes :

Les entreprises françaises et la propriété des plus riches					
	GE	ETI	PME	TPE	Total
Nombre d'entreprises françaises	214	4 794	136 068	2 951 600	3 092 676
ETP salariés totaux	3 480 000	2 981 000	3 619 000	2 501 000	12 581 000
Valeur ajoutée totale (en K€)	344 000 000	237 000 000	234 000 000	220 000 000	1 035 000 000
Immobilisations totales (en K€)	897 840 000	554 466 000	325 710 000	225 090 000	2 003 106 000
<i>Valeur des entreprises (en K€)</i>	<i>1 377 933 158</i>	<i>885 227 856</i>	<i>652 284 997</i>	<i>532 126 322</i>	<i>3 447 572 332</i>
dont sous contrôle français :					
Nombre d'entreprises françaises	138	3 226	128 130	2 800 000	2 931 494
ETP salariés totaux	2 968 932	1 935 600	3 440 838	2 372 544	10 717 914
Valeur ajoutée totale (en K€)	275 219 996	142 847 280	220 349 246	208 700 366	847 116 888
Immobilisations totales (en K€)	785 282 514	363 312 120	306 709 200	213 528 933	1 668 832 767
<i>Valeur des entreprises (en K€)</i>	<i>1 169 384 947</i>	<i>562 672 590</i>	<i>614 232 936</i>	<i>504 795 264</i>	<i>2 851 085 737</i>
dont propriété directe des 1 % les plus riches :					
Nombre d'entreprises françaises	25	1 643	85 420	162 912	250 000
ETP salariés totaux	90 837	985 600	2 293 892	828 247	4 198 576
Valeur ajoutée totale (en K€)	8 420 580	72 737 280	146 899 497	72 856 624	300 913 980
Immobilisations totales (en K€)	24 026 357	184 997 120	204 472 800	74 542 261	488 038 538
<i>Valeur des entreprises (en K€)</i>	<i>35 778 283</i>	<i>286 510 697</i>	<i>409 488 624</i>	<i>176 222 396</i>	<i>908 000 000</i>
<i>Valeur par propriétaire (en K€)</i>	<i>1 412 301</i>	<i>174 418</i>	<i>4 794</i>	<i>1 082</i>	<i>3 632</i>
<i>Part conservée</i>	<i>0,08%</i>	<i>0,62%</i>	<i>22,56%</i>	<i>100,0%</i>	<i>24,1%</i>
<i>Part cédée à l'AICE</i>	<i>99,92%</i>	<i>99,38%</i>	<i>77,44%</i>	<i>0,0%</i>	<i>75,9%</i>

Source Insee - avec estimation des données en italique (selon la valeur des entreprises)

Le nombre d'entreprises françaises par taille se comprend sous la notion d'entreprise, et non de société juridique.

La valeur globale de 908 milliards d'euros correspond alors, avec cette méthode, au montant total des immobilisations des entreprises concernées (terrains, bâtiments et équipements) auquel s'ajoute 1,4 fois leur valeur ajoutée annuelle. Notons qu'en retenant ce niveau de valorisation, nous obtenons pour l'ensemble des entreprises sous contrôle français une valeur totale de 2 851 milliards d'euros, soit un montant proche de la valeur nette des entreprises que l'on retrouve dans le tableau du patrimoine national français de la page 45 de l'ouvrage.

Cette analyse a pour unique objet de données un ordre de grandeur du patrimoine en parts sociales d'entreprise. Le nombre d'entreprises, dont l'AID détiendrait des parts, sera vraisemblablement plus élevé dans la réalité, mais avec des niveaux de participations un peu moindres, puisque certaines entreprises sont détenues conjointement par des particuliers et des fonds d'investissement. Toutefois, une partie de ces fonds est également détenue par des particuliers ou groupes de particuliers français, rendant difficile toute évaluation plus précise.

Annexe 5 - Une agence au service de l'investissement et du développement

Les coûts annuels de fonctionnement de l'AID correspondent au financement de la structure nationale et des structures régionales, hors gestion directe. À titre d'exemple, considérons une structure du type suivant :

- ✓ L'AID serait pilotée par un Conseil national représentatif de 21 personnes, dont 7 parlementaires, 3 patrons d'entreprise (1 de PME, 1 d'ETI et 1 de grande entreprise), 4 personnes issues de la *société civile* (2 représentants syndicaux et 2 représentants d'association) et 7 spécialistes reconnus dans différents domaines (sciences, lettres, économie, droit, etc.). Ce Conseil aurait en charge de préparer un plan sur cinq ans et de le décliner année par année et région par région.
- ✓ Dans chaque région, un Comité de pilotage co-définirait le plan régional avec le Conseil national, puis suivrait la bonne exécution des différentes opérations du plan. Il se composerait dans chaque région de 7 membres : 2 élus de région, 1 patron d'entreprise de taille intermédiaire, 1 représentant syndical, 1 représentant d'association, et 2 spécialistes, chacun élu dans sa région au sein de son *corps d'appartenance*.
- ✓ Par ailleurs, des Groupes régionaux de suivi, constitués chacun de 7 membres spécialistes, seraient mis en place pour piloter la gestion des actifs, les cessions et les programmes du plan qui s'y rapportent : 5 Groupes régionaux de suivi, un par type d'actifs (les résidences principales, les placements financiers, les parts sociales d'entreprise, l'immobilier de location, et les biens mobiliers de luxe).

Précisons également que :

- ✓ les membres du Conseil national de l'AID assureraient une fonction de suivi d'ensemble : 13 d'entre eux seraient les correspondants des 13 régions françaises (dans le nouveau schéma régional) et 5 autres, les correspondants des groupes de suivi régionaux répartis par type d'actifs. 3 autres membres seraient chargés de synthétiser l'ensemble et de rapporter au Président de la République et aux parlementaires.
- ✓ 5 des 7 membres de chaque Comité régional seraient en charge de présider ces Groupes régionaux de suivi et de rapporter au correspondant national. Les 2 autres membres des Comités régionaux seraient les coordinateurs et rapporteurs auprès du Conseil national.
- ✓ les Groupes régionaux de suivi des parts sociales d'entreprise se composeraient de 5 entités réparties par secteur d'activité afin de tenir compte de la diversité et la complexité des situations des entreprises.

Sur cette base de fonctionnement, le coût annuel de l'Agence est évalué 500 M€ :

Organisation et coûts de fonctionnement annuels de l'AID

	Unités concernées	en M€
Conseil national	1 CN de 21 personnes	6,3
Assistance au Conseil national	30 assistants	4,5
Comités de pilotage régionaux	13 CPR de 7 personnes	27,3
Assistance aux CPR	13 x 30 assistants	58,5
Groupes de suivi des résidences principales	13 GS de 7 personnes	27,3
Groupes de suivi des actifs financiers	13 GS de 7 personnes	27,3
Groupes de suivi des parts sociales d'entreprise	13 GS de 7 personnes x 5 secteurs	136,5
Groupes de suivi des logements en location	13 GS de 7 personnes	27,3
Groupes de suivi des biens d'exception	13 GS de 7 personnes	27,3
Prestations diverses		157,7
TOTAL		500,0

300 000 € annuels avec salaires (100 000 € bruts) et cotisations et frais par membre du CN, des CPR et des GS

150 000 € annuels avec salaires (moitié secrétariat à 30 000 € et moitié cadre à 60 000 €) et cotisations et frais par ETP

Sur un plan plus opérationnel, les prestations de gestion seraient déléguées à des professionnels et financées par les revenus des actifs détenus : gestion des locations et ventes immobiliers et mobilières et gestion des actifs financiers. Les équipes de direction des entreprises ne donneraient pas lieu à changement, même si un suivi serait confié à des spécialistes. Les frais de gestion des actifs ne sont pas intégrés dans les coûts directs de l'Agence, puisqu'ils sont déjà comptabilisés dans les revenus nets des actifs (revenus nets de frais).

Annexe 6 - Des actions concrètes, immédiates et puissantes : un impact fort sur l'économie réelle

Les actifs acquis par l'AID appartenant initialement aux plus argentés d'entre nous contribuent déjà à l'économie du pays et sont sources de revenus pour leurs détenteurs : à travers les placements financiers, les parts sociales d'entreprises de toutes tailles et l'immobilier mis en location. Si le transfert de ces actifs ne constitue pas vraiment une manne financière supplémentaire pour la nation, cette mesure réaffecte leur propriété. La réallocation de ces actifs et des revenus permet alors de réattribuer d'importants moyens financiers vers des priorités nationales, et non plus vers des choix individuels de moins en moins optimaux pour la nation : des placements spéculatifs ou encore des investissements à l'étranger, et quelques opportunités selon les incitations fiscales nationales qui coûtent finalement cher au pays.

D'un côté, l'application d'une telle mesure remet en cause le revenu des actifs cédés des Français les plus riches (colonne *Allocation des riches* dans le tableau suivant), soit un manque à gagner pour l'économie globale de 60 milliards d'euros annuels, nets de prélèvements. Les revenus des plus riches financent actuellement des emprunts d'État et d'entreprises à travers les obligations, des augmentations de capital d'entreprises (cotées en bourse ou non) et des placements boursiers et financiers, pour un total estimé à 18 milliards d'euros par an. Ils participent également à des programmes immobiliers par la construction de logements à vocation de location pour 10 milliards d'euros par an. Ils vont également à la consommation nationale pour 15 milliards d'euros par an¹. Cette évaluation table également sur une partie de ces revenus consommés et investis à l'étranger, pour respectivement 3 et 9 milliards d'euros par an². Ces revenus génèrent ainsi 23 milliards d'euros de financement pour l'économie et participent pour 25 milliards d'euros à la croissance économique du pays chaque année ; et 12 milliards quittent le territoire national. Ces revenus ne sont donc pas neutres

¹ La consommation apparente est modeste, puisque les revenus du travail et les autres revenus du patrimoine conservés n'apparaissent pas ici car sont inchangés. La baisse de patrimoine affecte donc peu la consommation et davantage l'épargne (placements et investissements) : 30 % du total, y compris la consommation à l'étranger, sur la base d'un taux marginal d'épargne de 70 % tel que cité par Thomas Piketty.

² Ces montants dépensés à l'étranger ont été déterminés par analogie, en comparant les investissements des acteurs nationaux français à l'étranger (en IDE, investissements directs, et en opérations en capital), soit respectivement 28 milliards d'euros et 32 milliards d'euros, avec les 319 milliards d'euros de formation brute de capital réalisée par les entreprises et ménages en France - source Insee pour l'année 2012, *TEF édition 2014* et *Comptes de la nation 2012*.

pour l'économie nationale. Cependant, ils sont utilisés dans des logiques individuelles qui ne s'avèrent guère optimales pour le collectif.

Viennent s'ajouter à ces revenus directs les versements des loyers sur les résidences principales et le mobilier de luxe des plus riches dont l'AID deviendrait partiellement propriétaire, constituant alors un manque à gagner en consommation pour la nation : 5 milliards annuels. Les plus riches contribuent ainsi actuellement à 30 milliards d'euros à l'économie *réelle* chaque année, avant la mise en place de la mesure proposée.

En contrepartie, l'AID engagerait un plan de soutien et d'investissement par un programme sur cinq ans composé de deux volets et neuf actions pour un montant total de 157 milliards d'euros chaque année, financés par les cessions (85 milliards d'euros en moyenne par an¹), les revenus annuels tirés des actifs détenus (48 milliards d'euros en moyenne sur cinq ans²), et un programme d'allègement des versements de dividendes afin de desserrer la contrainte financière pour les entreprises (24 milliards d'euros annuels).

Ce plan de 157 milliards d'euros annuels sur cinq ans aurait un impact très fort sur l'économie nationale grâce à un apport dans l'économie *réelle* de 152 milliards d'euros³ ; soit un montant bien supérieur aux 30 milliards d'euros venant jusqu'à présent des revenus de ces mêmes actifs avant transfert à l'AID. Ce programme générerait ainsi 122 milliards d'euros supplémentaires chaque année dans l'économie *réelle* pendant cinq ans, offrant un potentiel de croissance économique équivalant à 5,8 % de PIB, dont 60 milliards d'euros supplémentaires dans la consommation ⁴ , 32 milliards d'euros dans

¹ Dans cette simulation, le plan annuel de cessions concerne la vente d'obligations et actions pour 27 milliards d'euros, et des parts sociales d'entreprise pour 28 milliards d'euros (réservée aux salariés des entreprises concernées qui le désirent et éventuellement à de nouveaux associés, après accord de l'actionnaire historique), et de logements pour 25 milliards d'euros, et enfin de biens mobiliers de luxe pour 5 milliards d'euros.

² Sur une base de 3,6 % de revenus nets des actifs détenus la première année de transition, soit 60 milliards, desquels sont déduits 25 milliards d'aide aux ménages afin de maintenir la consommation suite à l'impact négatif lié au transfert d'actifs des plus riches ; puis 2,6 % sur les cinq années suivantes, soit respectivement 46, 43, 41, 39 et 37 milliards par an, selon les actifs historiques conservés.

³ 157 milliards d'euros du plan moins 15 milliards d'aides aux entreprises qui iraient à la reconstitution de fonds propres (dans le poste *capitaux des entreprises*), auxquels s'ajoutent 10 milliards de réhabilitation des logements financé par les particuliers dans le cadre du programme de soutien à la réhabilitation énergétique (la moitié du coût étant payée par les particuliers concernés).

⁴ 22 milliards d'aides aux ménages et 5 milliards d'aides au retour à l'emploi (ces sommes étant supposées être consommées en totalité), 25 milliards liés aux aides aux entreprises (soit la moitié des aides correspondant aux embauches et revenus des capitaux supplémentaires

l'investissement productif¹ et 30 milliards d'euros dans le bâtiment² selon les différentes hypothèses retenues.

Ce programme induit *a contrario* un besoin net de financement pour la nation de 103 milliards d'euros chaque année. En effet, les 85 milliards d'euros de cessions impliquent directement 27 milliards d'euros de ventes de titres sur les marchés financiers, mais aussi 12 milliards d'euros de réduction nette de l'épargne nationale³ et indirectement 46 milliards d'euros d'endettement nouveau pour les acquéreurs d'actifs de l'AID⁴. Le programme de réhabilitation des bâtiments impacte également l'endettement et l'épargne des ménages, de 5 milliards chacun. Le transfert des actifs des plus riches génère également un manque à gagner de 23 milliards d'euros de financement de l'économie nationale. Au global, le besoin net de financement sur le marché de l'épargne (livrets) et financier (obligations, actions en bourse et aux instruments financiers comme les dérivés) s'élève donc à 62 milliards d'euros annuellement, tandis que l'endettement progresserait de 51 milliards d'euros chaque année. En revanche, les fonds propres des entreprises progresseraient de 10 milliards d'euros par an. En effet, les aides aux entreprises permettront de renforcer pour partie les fonds propres des entreprises (15 milliards d'euros par an) compensant largement les 5 milliards d'euros investis annuellement par les plus riches.

qui conduiront à une consommation supplémentaire), et en considérant les deux tiers des investissements réalisés en R&D, en capital-risque et dans les filières écologiques, et un tiers des investissements dans les parcs d'énergies renouvelables (impact de l'emploi supplémentaire qui irait à la consommation) ; total dont on retire les 20 milliards de manque à gagner de la consommation des plus riches (correspondant à 15 des 60 milliards de revenus en moins et aux 5 milliards de paiement des loyers sur les résidences principales co-détenues avec l'AID).

¹ Le tiers des investissements en capital-risque, dans les filières écologiques, et dans la R&D, les deux tiers des constructions de parcs d'énergies renouvelables, et 10 milliards liés aux aides aux entreprises (investissements supplémentaires des entreprises que favorisent les aides aux entreprises).

² 10 milliards de réhabilitation de logements financés par le plan et 10 milliards financés par les ménages, et construction de 100 000 logements par an par l'AID pour 20 milliards, compensée partiellement par le recul des investissements immobiliers des plus riches (50 000 logements pour 10 milliards).

³ Sur la base de 5 milliards pour l'acquisition de logements, 5 milliards pour les achats de parts sociales d'entreprise, et 2 milliards pour les achats de biens mobiliers de luxe.

⁴ Sur la base de 20 milliards pour l'acquisition de logements, 23 milliards pour les achats de parts sociales d'entreprise et 3 milliards pour les achats de biens mobiliers de luxe.

Impact annuel du Plan quinquennal proposé sur l'économie en milliard d'euros

	Allocation des riches	Cessions	Plan annuel	Impact
Consommation	-20			60
Aide aux ménages			22	
Aide au retour à l'emploi			5	
Recherche & Développement			15	
Parcs énergies renouvelables			15	
Capital-risque			10	
Filières écologiques			10	
Aide aux entreprises			50	
Investissement productif				32
Construction de logements	-10		20	10
Réhabilitation des bâtiments			10	20
ECONOMIE REELLE	-30			122
Fonds propres des entreprises	-5			10
Epargne - Obligations - Actions	-18	-27		-62
Parts sociales d'entreprise		-28		
Endettement				-51
Ventes de logements		-25		
Biens d'exception		-5		
BESOIN DE FINANCEMENT	-23			-103
Consommation à l'étranger	-3			-3
Investissements à l'étranger	-9			-9
FLUX TOTAUX	-65	-85	157	7

Evaluation personnelle - à titre d'exemple

Une question se pose alors : les marchés financiers pourront-ils absorber ces cessions de placements financiers et retraits d'épargne ? D'après les données Insee, les fonds de placement détenus par les nationaux représentent actuellement 2 500 milliards d'euros. Ces 62 milliards d'euros annuels représenteraient donc 2,5 % du stock d'actifs détenus. Ce n'est pas insignifiant mais les marchés pourront aisément absorber ces cessions et retraits sans en être déstabilisés, d'autant qu'ils se feront dans un contexte de forte croissance économique, très favorable à ces marchés.

Ce programme table également sur la vente de 25 milliards d'euros de logements chaque année pendant cinq ans, correspondant à la cession annuelle de 113 000 logements¹. Dans un marché français de transactions dans l'ancien d'un peu plus de 700 000 logements par an sur ces dernières années, c'est donc une mise sur le marché de 15 % de logements supplémentaires. L'impact est donc significatif mais pas démesuré. Ces cessions affecteront vraisemblablement un peu les prix à la baisse, ce qui n'est pas forcément problématique après des années de forte hausse des prix immobiliers (multiplication par 2,5 des prix entre 1998 à 2012). Cependant, il serait important de soutenir l'accès à la propriété pendant ces cinq années et appliquer une politique favorable au crédit afin de ne pas percuter trop fortement le marché de la construction de l'habitation. Ce plan amène en effet un surcroît d'endettement des acteurs privés pour un total de 46 milliards d'euros, ce qui pourrait entraîner une petite hausse des taux d'intérêt, même si ceux-ci sont actuellement historiquement bas. Mais à nouveau, dans un contexte de croissance économique, les transactions immobilières devraient logiquement augmenter, tout comme la construction de logements. L'impact des cessions pourrait être minoré en privilégiant les cessions des logements à l'étranger, résidences secondaires ou logements à vocation de location. Par ailleurs, ce plan quinquennal prévoit la mise en chantier de 100 000 logements chaque année, mais dont l'impact serait minoré de moitié par le recul des investissements dans l'immobilier des plus riches (secteur dont les incitations fiscales sont fortes) : la hausse nette de la construction de logements serait donc de 50 000 par an sur le marché locatif.

Le marché du luxe sera dynamisé par la vente de divers biens mobiliers, pour 5 milliards d'euros par an. C'est un montant important dans un marché du luxe qui pèse environ 32 milliards d'euros annuels en France. Toutefois, comme ce marché connaît une croissance continue et offre des opportunités dans le monde entier, ces cessions ne devraient pas poser de problèmes majeurs. De plus, le développement des sociétés civiles d'équipement offrirait sûrement des débouchés nouveaux, avec de nouvelles pratiques proches de celles - en vogue - de l'économie collaborative.

¹ Sur la base du prix moyen d'un bien immobilier de l'étude du courtier Empruntis de novembre 2013, soit 220 387 € en France en 2013.

Annexe 7 - La relance d'une croissance économique vertueuse : une croissance économique d'au moins 5 % la première année du plan

En France, les importations représentent 29,8 % du PIB français en 2013, et les exportations 28,3 % selon l'Insee. Pour évaluer la part importée en consommation et en investissements, il nous faut considérer le taux de pénétration des importations¹, l'indicateur le plus pertinent. Il est moindre, de 23 % au global, et diffère sensiblement selon :

- ✓ les acteurs économiques : le taux de pénétration des importations est de 14 % pour les ménages, 12 % pour les administrations publiques et le bâtiment, et 36 % pour les investissements des entreprises,
- ✓ et les marchés : le taux de pénétration des importations est élevé dans les carburants, l'habillement et les équipements électroniques, de machines outils, et automobile ; il est plus faible dans les équipements de transport, la pharmacie, l'agroalimentaire, l'électricité, et les services².

Impact annuel du Plan proposé sur la croissance économique en milliards d'euros				
	Impact annuel du plan	Production nationale	Import	% import
Consommation	60	52	8	14%
Investissement productif	32	20	11	36%
Bâtiment	30	26	4	12%
CROISSANCE ECONOMIQUE	122	99	23	19%
en % du PIB national	5,8%	4,7%	1,1%	

Selon les taux actuels de pénétration des importations par type de biens, le plan quinquennal présenté apporterait chaque année 99 milliards d'euros supplémentaire pour l'économie nationale et 23 milliards d'euros de surplus d'importations. Ce plan contribuerait donc pour 4,7 % du PIB national à la croissance économique dès son lancement. S'y ajouteront rapidement tous les effets indirects largement positifs d'un grand plan de relance.

¹ L'OFCE calcule le taux de pénétration par produit, en rapportant les importations d'un produit k à la somme de la consommation finale des ménages, de la consommation publique, de l'investissement et des consommations intermédiaires de ce produit, corrigé ensuite des exportations incorporées.

² Selon les données de ANGELS Bernard, Rapport d'information n° 169 (2008-2009), *La relation entre consommation des ménages et importations : relancer la consommation pour relancer la croissance ?*, fait au nom de la délégation du Sénat pour la planification, déposé le 15 janvier 2009 et les données de BRICQ Nicole, Ministre du commerce extérieur, *Résultats du commerce extérieur en 2013*, Bercy, 7 février 2014.