



HAL
open science

**Contrôle des prix : approches théoriques et empiriques :
Un contrôle des prix renouvelé peut-il concourir à la
réalisation d'objectifs économiques contemporains, dont
principalement la baisse des inégalités économiques et
l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus
modestes ?**

Rémi Chanrion

► **To cite this version:**

Rémi Chanrion. Contrôle des prix : approches théoriques et empiriques : Un contrôle des prix renouvelé peut-il concourir à la réalisation d'objectifs économiques contemporains, dont principalement la baisse des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes ?. Economies et finances. Université Lumière - Lyon II, 2023. Français. NNT : 2023LYO20064 . tel-04426941

HAL Id: tel-04426941

<https://theses.hal.science/tel-04426941>

Submitted on 30 Jan 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



N° d'ordre NNT : 2023LYO20064

THÈSE de DOCTORAT DE L'UNIVERSITÉ LUMIÈRE LYON 2

École Doctorale : ED 486

Sciences économiques et de Gestion

Discipline : Sciences économiques

Soutenue publiquement le 12 septembre 2023 par :

Rémi CHANRION

Contrôle des prix : approches théoriques et empiriques

Un contrôle des prix renouvelé peut-il concourir à la réalisation d'objectifs économiques contemporains, dont principalement la baisse des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes ?

Devant le jury composé de :

Nadine LEVRATTO, Directrice de recherches CNRS, C.N.R.S, Présidente

Sophie HARNAY, Professeure des Universités, Université Paris Nanterre, Rapporteur

Virgile CHASSAGNON, Professeur des Universités, Université Grenoble Alpes, Rapporteur

Alexandre CHIRAT, Maître de conférences, Université Paris Nanterre, Examineur

Bernard BAUDRY, Professeur des Universités, Université Lumière Lyon 2, Directeur de thèse

Contrat de diffusion

Ce document est diffusé sous le contrat *Creative Commons* « [Paternité – pas d'utilisation commerciale - pas de modification](#) » : vous êtes libre de le reproduire, de le distribuer et de le communiquer au public à condition d'en mentionner le nom de l'auteur et de ne pas le modifier, le transformer, l'adapter ni l'utiliser à des fins commerciales.



*Action, Discours
Pensée politique & économique*

Contrôle des prix : approches théoriques et empiriques

Un contrôle des prix renouvelé peut-il concourir à la réalisation d'objectifs économiques contemporains, dont principalement la baisse des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes ?

Thèse de doctorat en Sciences Economiques

Rémi CHANRION

Sous la direction de Bernard BAUDRY

JURY :

BAUDRY Bernard (Directeur). Professeur Émérite à l'Université Lumière Lyon 2

CHASSAGNON Virgile (Rapporteur). Professeur à l'Université Grenoble Alpes

CHIRAT Alexandre. Maître de conférences à l'Université Paris Nanterre

HARNAY Sophie (Rapporteur). Professeure à l'Université Paris Nanterre

LEVRATTO Nadine. Directrice de recherche au CNRS/ Université Paris Nanterre

A Sophie et R. DANDIS

Remerciements

Tout d'abord, je remercie principalement Bernard Baudry d'avoir accepté de m'encadrer pour réaliser ce travail en devenant mon directeur de thèse. Je le remercie de la liberté accordée dans le choix du sujet traité ainsi que de l'autonomie accordée pour réaliser ce travail au cours des quatre premières années. Je le remercie également vivement pour ses nombreuses relectures, demandes de précisions ainsi que pour les corrections apportées à ce travail, lors des derniers mois ayant précédé sa finalisation. Ces relectures m'ont ainsi été autant essentielles que précieuses. Je le remercie du temps passé et consacré à cet effet. Je le remercie également, plus généralement, du suivi de ce travail dans des conditions particulières de réalisation dues aux fonctions que j'ai occupées, en parallèle, dans l'enseignement secondaire.

Je remercie également l'ensemble des chercheurs ayant accepté de composer mes différents comités de suivi individuel à savoir Virgile Chassagnon, Benjamin Dubrion, et Thierry Kirat. Je les remercie pour leurs conseils, leur disponibilité, leur gentillesse et leurs encouragements.

Je remercie Virgile Chassagnon, Alexandre Chirat, Sophie Harnay et Nadine Levratto d'avoir accepté de composer le jury évaluant ce travail.

Je remercie également l'ensemble des membres du laboratoire, chercheurs, docteurs, doctorants, personnels administratifs, avec lesquels j'ai pu échanger, certes le plus souvent brièvement du fait de la distance géographique que m'imposait ma fonction dans le secondaire, par rapport au laboratoire. Les remerciements sont donc adressés essentiellement de manière globale, davantage que nominative.

Toutefois, je souhaite, plus précisément, remercier Rebeca Gomez Betancourt de m'avoir accepté dans le Master 2 HTES qu'elle dirigeait qui a été le préalable à la réalisation de ce doctorat (je remercie à cet égard également Nicolas Barbaroux qui encadra mon mémoire lors de cette année universitaire). Je la remercie également pour son investissement, sa gentillesse, son suivi et sa disponibilité, dans le cadre de ses fonctions d'encadrement des doctorants. A cet égard, je remercie également Veronique Dutraive et Valerie Revest.

Je souhaite remercier également vivement Sandrine Brunet de l'école doctorale pour sa gentillesse et sa disponibilité et l'ensemble des démarches réalisées lorsque je l'ai sollicitée. Je remercie également Véronique Prud'homme pour les mêmes raisons ainsi que pour son accompagnement, lors des formalités d'inscription au cours de la première partie de l'année 2018.

Enfin, je souhaite remercier l'ensemble du personnel travaillant pour l'université, l'école doctorale, et le laboratoire que cela soit dans le cadre de fonctions administratives ou d'entretien, qui permet aux étudiants de réaliser dans de bonnes conditions leurs études et leurs travaux de recherche. Ils sont la condition *sine qua non* de toutes possibilités de réalisation de ceux-ci.

Je remercie également mes proches pour leurs encouragements tout au long de ce travail.

Enfin, je remercie ma compagne Sophie Dandis pour sa patience et sa présence à mes côtés, depuis désormais de nombreuses années.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

I. La hausse des inégalités économiques depuis 1980 : constats et conséquences

II. Une reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes permettant, de surcroît, d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique contemporaine

III. Une reconceptualisation nécessitant au préalable une déconstruction de la critique néoclassique et des controverses relatives au contrôle des prix

IV. Le contrôle des prix comme instrument visant à réduire les inégalités économiques et à augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes : esquisse d'application

V. Un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises concernées devant être associé au contrôle des prix de consommation finale

CONCLUSION GENERALE

Introduction générale

Simon Kuznets (1955) avait mis en évidence, par le recours à des séries statistiques, la tendance des inégalités économiques à décroître avec le développement de l'industrialisation. Le retournement de tendance, observé à partir de 1980 dans les pays occidentaux et dans le monde (Atkinson [2015]), Landais [2007, 2011], Piketty [2011, 2013], Saez [2019]), a rendu obsolète la courbe des inégalités en U inversée. Traditionnellement, le moyen mobilisé pour lutter contre ces inégalités de revenus et de patrimoine, est l'impôt progressif. Celui-ci semble, à l'époque contemporaine, mis en échec relatif en termes de capacité à faire diminuer les inégalités. Certains économistes, comme Thomas Piketty (2013), proposent, afin d'y remédier, une augmentation des tranches marginales de l'impôt sur le revenu, pour revenir à des niveaux d'imposition proches de ceux pratiqués au cours des années 1930 (taux marginaux pouvant atteindre 90% sous Roosevelt, par exemple). Il semble cependant, comme l'actualité récente économique et sociale en France a pu le montrer à travers le mouvement des gilets jaunes, que le consentement à l'impôt soit aujourd'hui relativement affaibli dans les sociétés contemporaines (Spire, 2018 ; Noiriél, 2019) et mis en difficulté, dans le cadre d'une économie mondialisée, où règnent mobilité des capitaux et liberté d'établissement. Par ailleurs, les niveaux du taux global d'imposition moyen apparaissent, dans de nombreuses sociétés, comme atteignant un seuil compris entre 40 et 50% de la richesse produite sur une année, au-delà duquel peu de sociétés contemporaines semblent accepter d'aller du fait des représentations collectives en la matière. Enfin, l'action en aval de la distribution des revenus primaires semble permettre d'échapper au système d'imposition relativement aisément, notamment pour les grandes entreprises, par le recours à la domiciliation dans des paradis fiscaux, au système des holdings, ainsi qu'aux nombreuses niches fiscales, rendues parfois nécessaires pour orienter les comportements des agents économiques vers des comportements vertueux, mais qui constituent, symétriquement, autant de possibilités ajoutées de diminuer le poids des impôts versés comme en atteste le caractère dégressif du système d'imposition moderne, à mesure que l'on s'approche des centiles les plus aisés de la population (Landais, Piketty, Saez, 2011). Il est dès lors possible de constater que cette solution paraît de moins en moins opérationnelle comme outil de réduction des inégalités économiques ou, à tout le moins, qu'elle atteint un plafond quant aux possibilités qu'elle offre pour ce faire, même si le système d'imposition peut, à l'évidence, être amélioré et perfectionné notamment en indexant le champ d'application géographique du droit fiscal sur la réalité des flux économiques modernes, à l'heure de la mondialisation et de l'internationalisation des systèmes productifs.

Toutefois, cette solution apparaît difficile à mettre en œuvre, du fait du principe de souveraineté des Etats-nations modernes, dont les fondements de la représentation nationale, notamment en Occident, ont été mis en place, initialement, principalement sur la base du consentement à l'impôt, dans le cadre de l'Etat-nation. En conséquence, en plus des réformes du système d'imposition qui apparaissent comme souhaitables afin de le rendre davantage progressif et juste socialement, il semble aujourd'hui nécessaire d'y adjoindre d'autres outils de la politique économique, en capacité de diminuer les inégalités de revenus et de patrimoine. Cette adjonction peut passer par la création d'outils nouveaux ou par la reconceptualisation d'outils anciens, afin de leur donner une nouvelle utilité.

1. Objet et thématique de recherche

1.1. Une reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques

Le propos ci-présent souhaite examiner dans quelle mesure, en plus du système d'imposition existant, un contrôle des prix pourrait permettre de concourir à la diminution des inégalités économiques, d'une part *via* l'augmentation du revenu des plus modestes, et *a fortiori* des travailleurs les plus modestes qui concourent à l'effort productif de la nation sans pouvoir vivre correctement de cette contribution et, d'autre part, *via* une réduction symétrique des marges réalisées par les entreprises évoluant en situation de concurrence imparfaite. Dit autrement, notre propos cherche à examiner de quelle manière le contrôle des prix, traditionnellement mobilisé pour lutter contre l'inflation, peut être reconceptualisé afin de servir d'outil permettant d'opérer un transfert de richesse entre les plus aisés et les moins aisés, se fixant ainsi le même objectif que le système d'imposition mais par des moyens différenciés. Il convient d'entendre par contrôle des prix, dont les modalités sont multiples et ne se limitent pas au simple blocage des prix, dans la version reconceptualisée que nous proposons dans ce travail, comme étant constitutif d'un contrôle des taux de marges commerciales¹, qui s'effectuerait par l'intermédiaire de la mise en œuvre d'un plafond aux taux de marge commerciale autorisés. Il convient, par ailleurs, d'entendre par moins aisés, principalement les travailleurs dont les salaires sont en dessous du salaire médian, qui apparaissent comme étant les perdants du système économique actuel, ainsi que les personnes

¹ La marge commerciale étant constituée par le différentiel entre le prix de vente unitaire et le coût de production moyen unitaire d'une entreprise. Le taux de marge commerciale étant défini comme un plafond limite appliqué au coût de production moyen unitaire d'un bien ou d'un service, pour déterminer le prix d'un produit.

qui subissent un chômage involontaire. En effet, cette catégorie de la population, dans son rapport avec le capital, voit son niveau de vie déterminé, d'une part, par les revenus du travail obtenus, et d'autre part, par le niveau des prix fixés par les entreprises. C'est, en effet par le niveau de ces deux facteurs que la répartition de la richesse au sein d'une société s'effectue. Le deuxième facteur, à savoir le niveau des prix fixés, est pourtant quasiment non intégré dans l'analyse des économistes travaillant sur les inégalités économiques et leur réduction, ceux-ci se concentrant essentiellement sur le système de l'imposition. Sans les exclure du propos, les personnes qui sont, pour diverses raisons, sorties du marché du travail doivent ainsi être distinguées des deux catégories précédemment citées, car relevant d'un cadre d'analyse et de fonctionnement différents, bien que le contrôle des prix et plus précisément des marges réalisées par les entreprises œuvrant dans des secteurs pesant sur le pouvoir d'achat des ménages de manière importante, puisse également bénéficier à ces catégories, en augmentant le revenu réel engendré par les revenus de transfert dont elles bénéficient.

1.2. Les motifs présidant à la recherche d'une alternative au système de l'imposition

Dans cette perspective, notre travail mettra en évidence, en premier lieu, le fait que les inégalités économiques sont dans nos sociétés modernes, malgré le système correctif de l'imposition, très élevées, en s'appuyant sur les travaux de recherche qui ont été foisonnants sur le sujet au cours des dernières décennies. Ces inégalités économiques ne sont pas nécessairement un mal en soi. Ainsi, notre propos ne s'inscrit nullement dans une logique égalitariste, comme finalité à atteindre. C'est parce que la recherche scientifique en sciences économiques et plus largement en sciences sociales a montré que les inégalités sont porteuses d'effets négatifs pour la société et les individus qui la composent qu'il convient de réduire celles-ci, *a fortiori* lorsque, comme l'a justement conceptualisé Rawls (1971), elles ne profitent pas aux plus modestes, et notamment aux travailleurs à bas revenus, malgré leur contribution à la production. Cette réduction des inégalités économiques sur laquelle bute de manière significative le système de l'imposition à l'époque contemporaine est, en effet, souhaitable d'un point de vue scientifique, au-delà des préférences politiques partisans et des conceptions idéologiques de la notion de justice. D'un point de vue économique, en effet, la recherche académique a mis en évidence le fait que les inégalités de revenus et de patrimoine, et leurs augmentations significatives depuis les années 1980, sont à l'origine d'un affaiblissement de la demande globale au sens de Keynes (1936), source de crises économiques et de crises financières par le développement des bulles financières (Orléan, 2009). Par ailleurs, comme le montre Atkinson (2016), très peu de sociétés semblent pouvoir

concilier des parts de richesse élevées attribuées au 1% supérieur, et de faibles niveaux de pauvreté. Elles peuvent également aboutir à des niveaux de chômage plus élevés du fait de l'impact négatif sur la demande engendré, *a fortiori* lorsqu'est remise en cause l'équivalence entre épargne et investissement qui ne peut, dès lors, contrebalancer cet effet de manière indirecte. Des niveaux de chômage qui apparaissent au demeurant, en Occident, très sous-estimés, oscillant autour de 10% en moyenne. Cette sous-estimation, fruit des modalités de calcul contestables des niveaux de chômage, est perceptible en examinant les taux d'emploi des pays occidentaux qui oscillent autour de 70 % en moyenne dans l'OCDE et l'Union Européenne, montrant ainsi la défaillance de nos économies contemporaines en la matière. Ceci n'est pas sans incidence sur le budget de l'Etat, l'autonomisation des individus mais aussi le bien-être global des sociétés *via* l'insertion et l'utilité trouvées par ceux-ci dans l'organisation sociale, *a fortiori* lorsque le cœur de cette organisation, comme c'est le cas à l'époque contemporaine dans nos sociétés modernes, repose sur l'insertion dans le système de la division sociale du travail (Smith [1776] Durkheim [1893]). Parallèlement, des travaux épidémiologiques ont montré que les inégalités économiques provoquent des troubles sociaux et psychologiques significatifs. C'est ce que montrent, dans une étude épidémiologique, Wilkinson et Pickett, dans leur ouvrage *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous* (2009). Leurs travaux mettent en évidence une corrélation positive entre inégalités économiques et niveau de la délinquance, de l'obésité, des troubles psychologiques, de la mortalité infantile, des grossesses précoces, des taux d'incarcération, dans l'ensemble des pays occidentaux. Plus encore, on observe des corrélations négatives entre niveau d'inégalités économiques et niveau d'éducation, ainsi qu'entre niveau d'inégalités économiques et niveau de confiance dans les membres de la société et plus largement niveau de bien-être dans une société donnée (Wilkinson et Pickett, 2009). Ces inégalités sont également vectrices de troubles sociaux et politiques (Alesina et Perotti, 1996) comme l'a illustré la crise des gilets jaunes en France. Le niveau des inégalités et leurs conséquences seront ainsi examinés en mettant l'accent sur la difficulté des déciles les plus modestes à vivre correctement.

2. Apport théorique visé : montrer dans quelle mesure et sous quelles conditions le contrôle des prix peut concourir à la réduction des inégalités économiques et à l'augmentation des revenus des plus modestes et contribuer à d'autres objectifs de la politique économique

2.1. Une recherche visant à montrer dans quelle mesure et selon quelles modalités le contrôle des prix peut permettre de réduire les inégalités économiques

Comme évoqué plus haut, notre travail cherche à montrer dans quelle mesure le contrôle des prix peut concourir à la réduction des inégalités économiques. En partant du postulat que ce sont les niveaux des prix qui sont principalement le moteur de la répartition de la richesse au sein d'une collectivité donnée, et non les seuls revenus distribués, nous souhaitons réhabiliter le contrôle des prix comme moyen d'opérer un transfert de richesse, principalement du facteur capital vers le facteur travail en jouant sur les prix fixés par le premier. Un facteur travail qui s'incarne, en effet, également, hors de l'entreprise, dans la figure du consommateur. Un cadre d'analyse et une méthodologie de détection des secteurs pouvant faire l'objet d'un contrôle des prix visant cet objectif ont ainsi été élaborés. Ce cadre consiste, dans un premier temps, à partir des enquêtes Budget de famille, produites par l'*INSEE*, afin de déterminer quels sont les postes de dépenses qui pèsent le plus sur le budget des ménages. Dans un deuxième temps, il convient de s'intéresser à la situation des marchés sur lesquels sont produits et vendus les biens et services correspondants, afin de détecter si ces secteurs fonctionnent en situation de concurrence pure et parfaite ou en situation de concurrence imparfaite. Plus précisément, la concurrence pure et parfaite relevant davantage, à l'heure actuelle, d'un idéal-type que d'une réalité quelconque sur un marché, il convient d'observer le degré de cette concurrence imparfaite, *via* l'utilisation d'indicateurs mesurant le niveau de concentration sur un marché et ainsi le degré de déviation de ces marchés à cet idéal-type. Dans un troisième temps, si le caractère monopolistique ou oligopolistique du marché considéré est constaté, nous pouvons considérer que les entreprises disposent d'un pouvoir de marché susceptible d'entraîner la mise en œuvre d'un contrôle des prix privé, au sens de Galbraith (1957), ce qui conduit à des prix qui s'écartent de manière trop significative des prix pratiqués sur un marché concurrentiel, aboutissant dès lors, d'une part à une rente prélevée sur le pouvoir d'achat des ménages à leur détriment, et d'autre part, nuisant à l'économie dans son ensemble, par son impact macroéconomique négatif sur la demande globale. Il convient ainsi de s'intéresser au niveau des marges d'exploitation réalisées dans ces secteurs peu concurrentiels. Si ces marges

sont trop élevées mais aussi utilisées davantage, une fois l'excédent brut d'exploitation (EBE) constitué, pour être distribuées aux actionnaires de manière excessive, plutôt que pour être réinvesties dans l'entreprise, alors la collectivité apparaît comme légitime à intervenir pour limiter le taux de marge d'exploitation réalisé, par une action indirecte effectuée sur celui-ci, c'est-à-dire *via* un plafonnement des taux de marges commerciales réalisés lors de la vente des produits de consommation finale. Un plafonnement rejaillissant ainsi sur le niveau du taux de marge d'exploitation *via* une diminution de celui-ci source de réduction des inégalités économiques. L'objectif est ainsi de substituer au contrôle des prix privé de ces firmes un contrôle des prix public et plus précisément un contrôle des marges entendu comme un sous-ensemble du contrôle des prix. Le contrôle des prix n'est pas ici envisagé afin de lutter contre l'inflation, comme c'est le cas de manière traditionnelle, mais afin de réduire les prix excessifs réalisés par les grandes entreprises en situation de concurrence imparfaite, jugés source d'inégalités économiques et de réduction du pouvoir d'achat des ménages les moins aisés.

Si notre travail s'intéresse essentiellement au contrôle des prix des produits de consommation finale, *via* un plafonnement des taux de marge commerciale réalisés, ce contrôle des prix pourrait, dans la même logique, être également applicable, plus largement, aux relations entre les entreprises, aux différents stades de la production, et à leurs échanges. Cet aspect-là ne sera pas traité et pourrait renvoyer à des travaux ultérieurs s'appuyant sur le même cadre d'analyse et les mêmes considérations.

Dans un second temps, notre réflexion a porté sur la mise en œuvre technique et opérationnelle d'un contrôle des prix permettant, une fois ces secteurs détectés, de réduire les inégalités économiques. Cette réflexion est parvenue à la conclusion que ce contrôle des prix doit pouvoir être exercé dans le cadre de commissions de parties prenantes, en recourant à la méthode du « mark-up », afin de fixer une limite au taux de marge réalisé rapporté au coût de production. Ce contrôle fonctionnerait ainsi différemment du traditionnel blocage des prix, afin de donner plus de souplesse aux agents économiques et à l'adaptation des prix, en fonction de l'évolution des coûts de production rencontrée. En effet, si originellement l'objectif de la thèse était de proposer un contrôle des prix, et plus précisément des marges, chiffré, l'avancée des travaux a entraîné une modification de cet objectif. Ainsi, l'idée au cours de ce travail a longtemps consisté à parvenir, à son issue, à une proposition chiffrée pour les secteurs et situations identifiés comme pouvant faire l'objet d'un contrôle des prix. L'avancée des travaux a permis de comprendre qu'un objectif plus modeste, raisonnable,

respectueux des libertés individuelles, de la liberté d'entreprendre, de la fragmentation de la connaissance et de la réalité économique des acteurs concernés apparaît comme davantage opportun et susceptible d'atteindre les objectifs visés. Dès lors, notre travail souhaite s'en tenir à la proposition d'un cadre d'analyse et d'une méthodologie d'identification des secteurs et situations pour lesquels un contrôle des prix apparaît comme nécessaire, et d'une méthodologie générale visant à l'établissement d'un contrôle des prix, s'inscrivant davantage dans le cadre d'une gestion par les parties prenantes internes et externes à l'entreprise réunies en commission de parties prenantes au niveau de la branche et des entreprises, que dans le cadre d'une approche purement étatisée d'un contrôle des prix. Les parties prenantes internes sont ici entendues au sens des salariés, des dirigeants-salariés, des actionnaires et des représentants du personnel. Les parties prenantes externes sont entendues au sens des associations de consommateurs et de l'Etat. L'Etat est ici envisagé comme un acteur pouvant, en cas de non-accord, conformément au principe de subsidiarité, imposer, en dernier ressort, un taux de marge commerciale plafond sur la base de l'information collectée par les fonctionnaires le représentant, lors des commissions de parties prenantes. A titre consultatif, d'autres acteurs sur lesquels la mesure pourrait rejaillir négativement, dont principalement les fournisseurs, pourraient être invités à donner leur avis au sein des commissions de parties prenantes. Ainsi, s'il revient à la puissance publique d'imposer et d'organiser les conditions d'un contrôle des prix, en fixant le cadre général juridique de celui-ci dans les secteurs en situation de concurrence imparfaite, les acteurs les mieux à même de comprendre les enjeux, nécessités, subtilités et problématiques desdits secteurs, restent ceux directement concernés et en ayant une connaissance précise basée sur l'expérience empirique. Il revient ainsi à ces acteurs d'en assurer la traduction concrète, sous incitation étatique. Cette manière de procéder permet de prendre davantage en compte les travaux relatifs à la fragmentation de la connaissance et au risque induit par le constructivisme (Hayek, 1980). Ces acteurs doivent, dès lors, être au cœur de l'élaboration de ce contrôle des prix et de la détermination des taux de marges commerciales plafonds permettant d'obtenir les effets recherchés, sans compromettre le fonctionnement rationnel et la viabilité des entreprises concernées.

Par ailleurs, comme dans tout système complexe, il est possible qu'une fois les seuils fixés, le système économique et les agents qui le composent agissent et réagissent aux modifications engendrées jusqu'à aboutir à un écosystème stabilisé et fonctionnant, après adaptation, dans le cadre d'une nouvelle configuration ayant sa logique et sa cohérence interne. Bien entendu, certaines configurations stabilisées peuvent être davantage satisfaisantes que d'autres comme

l'avait montré Pareto (1909). Il convient, dès lors, et dans cette perspective, probablement par le recours à la méthode d'un tâtonnement walrassien renouvelé, de ne pas craindre de fixer ces niveaux de manière non scientifique, mais de manières politique et sociale qui constituent la norme des seuils fixés par la politique économique moderne, comme en attestent la fixation des tranches d'imposition sur le revenu ou encore la fixation des critères de convergence européen, tout en les considérant comme susceptibles d'ajustements réguliers en fonction des résultats perçus et observés, sur la macroéconomie d'une société donnée et le fonctionnement des entreprises concernées. Il reviendrait ainsi aux commissions de parties prenantes de s'inscrire dans ce cadre adaptatif en fixant des niveaux avec progressivité sans ruptures radicales, afin de pouvoir en évaluer avec pragmatisme les effets. Le constat d'effets positifs et non déstabilisants pour une entreprise ou/et le secteur économique dans lequel elle évolue, pourrait permettre de densifier et de renforcer les limites aux marges réalisées, jusqu'à atteindre en quelque sorte un équilibre au-delà duquel les effets positifs du contrôle deviennent inférieurs à ses effets négatifs.

Il convient de noter également que le contrôle des taux de marge commerciale suggéré ici n'a pas vocation à s'appliquer à l'ensemble des entreprises. En effet, les petites entreprises réalisent des ventes relativement faibles en quantité. De hautes marges sont, dès lors, une nécessité afin de concourir à leur viabilité. La multiplication de hautes marges par de faibles quantités permet à ces entreprises de fonctionner et d'être bénéficiaires. Ces entreprises doivent s'inscrire dans le cadre d'une liberté économique totale en matière de prix, taxes sur la valeur ajoutée mises à part. Elles sont également essentielles socialement au sens où elles permettent à des agents économiques de s'extraire du salariat et de conquérir une autonomie économique. Par ailleurs, elles ont également un rôle essentiel en termes de liens et de tissu sociaux mais aussi afin de contrer les effets qu'engendre le développement de grandes structures sur l'aménagement du territoire. En conséquence, la mise en œuvre d'un contrôle des prix étant, de fait, source d'une faillite possible d'une partie d'entre elles, celui-ci est exclu les concernant. Il vise ainsi davantage les grandes structures oligopolistiques ou monopolistiques dont les prix fixés s'éloignent, du fait de cette situation de concurrence imparfaite, de leur prix d'équilibre.

Enfin, notre propos cherchera également, de manière complémentaire et brève, à poser l'hypothèse selon laquelle le contrôle des prix sur les revenus primaires² apparaît comme une

² Le contrôle des taux de marge commerciale induisant indirectement, *in fine*, toutes choses égales par ailleurs, une limitation des revenus primaires des actionnaires, *a fortiori* lorsque celui-ci est associé à

modalité supérieure de réduction des inégalités économiques par rapport au système d'imposition, en faisant l'hypothèse psychologique selon laquelle la limitation des flux d'argent entrants dans les revenus des agents économiques *en amont* apparaît davantage acceptable pour ces agents qu'une limitation des revenus *en aval*, par la redistribution, comme le fait le système d'imposition. En effet, dans le premier cas, la limitation intervient avant que les sommes d'argent aient été reçues alors que dans le second cas, il s'agit de reprendre des sommes déjà perçues, ce qui peut apparaître comme plus difficile à accepter, pour de nombreux agents économiques. En somme, le contrôle des prix de consommation finale introduit une limitation en amont des sommes possiblement perçues par les actionnaires et les dirigeants salariés une fois la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation ventilés dans l'entreprise, ce qui peut être davantage accepté que l'action par le système d'imposition qui limite les sommes perçues lorsqu'elles ont déjà été acquises, impliquant un sentiment de dépossession non présent dans le cadre d'un contrôle des prix de consommation finale mais aussi plus largement d'un contrôle de la rémunération du capital, *via* un contrôle de la rentabilité actionnariale. Ainsi, de ce fait, les possibilités de limitation des inégalités économiques semblent pouvoir être plus importantes, par le mécanisme du contrôle des prix que par le mécanisme de l'imposition. Le propos en restera au stade de l'hypothèse et renvoie à des travaux ultérieurs à la thèse, la vérification empirique de cette hypothèse, *via* une étude quantitative permettant d'infirmier ou de confirmer l'hypothèse considérée.

2.2. Une recherche visant à montrer que la reconceptualisation du contrôle des prix peut permettre, de manière complémentaire, d'atteindre la réalisation d'autres objectifs de la politique économique

La réflexion a également permis de mettre en évidence la possibilité d'un renouvellement conceptuel plus large du contrôle des prix, qui ne constituera pas le cœur du propos mais qui sera ici brièvement exposé. Ainsi, nous montrerons que le contrôle des prix pourrait permettre également de servir d'outil alternatif à la relance de l'économie, par la demande, en période de crise, et cela sans endettement. Une potentialité qui apparaît d'autant plus intéressante, dans le contexte d'explosion de l'endettement des économies modernes et d'une économie mondialisée, rendant la recette classique de relance de l'activité économique, plausiblement inopérante à l'avenir. Le contrôle des prix pourrait de plus favoriser la compétitivité-prix d'un pays, dans le cadre d'un système économique mondialisé soumis à la concurrence

un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise, de manière complémentaire, comme suggéré par le propos ci-présent.

internationale. Par ailleurs, le propos cherchera à esquisser l'apport possible du contrôle des prix à la politique de la concurrence, comme outil de sanction, en suggérant de l'ajouter aux outils actuels, telles que les amendes dont disposent les autorités de la concurrence. Seront également esquissées les potentialités d'une discrimination par les prix étatique, afin de favoriser le pouvoir d'achat des plus modestes. Cet outil est apparu comme pouvant être utile afin d'atteindre structurellement l'objectif de réduction des inégalités économiques mais également, conjoncturellement, afin de lutter contre le retour de l'inflation, afin d'en préserver les catégories les plus modestes, et *a fortiori*, la catégorie des travailleurs à bas revenus.

2.3. Une reconceptualisation qui passe par une déconstruction des postulats néoclassiques en matière de contrôle des prix

Pour légitimer cette action par le contrôle des prix, il conviendra de déconstruire, au préalable, les conceptions traditionnelles et faisant quasi-consensus chez les économistes selon lesquelles le contrôle des prix a des effets négatifs sur l'économie en bureaucratisant sa fixation et surtout en annihilant l'indéniable apport du signal-prix permis par le libre jeu du marché. Cette déconstruction s'effectuera en deux temps. D'une part, en mobilisant les critiques adressées à la théorie néoclassique et en poussant la critique des courbes d'offre et de demande jusqu'à sa conclusion subséquente logique, à savoir la non-validité de la proscription du contrôle des prix par les théoriciens néoclassiques. D'autre part, en montrant que le contrôle des prix, malgré les représentations collectives en vigueur, est aujourd'hui fortement présent dans les économies modernes, dont la France, sans rationnement quelconque apparent. Nous rappellerons que les fonctionnements de l'offre et de la demande n'ont désormais plus de fondements scientifiques du fait des erreurs logiques et empiriques mises en évidence par de nombreux travaux en la matière, réalisés notamment par les économistes hétérodoxes, allant des travaux précurseurs de Joan Robinson (1933) en passant par des économistes postkeynésiens tel que Marc Lavoie jusqu'à la remarquable synthèse réalisée par Steve Keen (2014). Cette critique de la théorie néoclassique, au fondement de la proscription théorique du contrôle des prix, repose sur la remise en cause de la loi de l'offre, de la loi de la demande, de la loi de l'offre et de la demande mais également du principe de flexibilité et d'ajustement perpétuel et permanent des prix en fonction des modifications des conditions de celles-ci. L'attachement à la notion d'équilibre des théoriciens néoclassiques sera également interrogé en nous appuyant sur les travaux de René Passet (1979, 2000, 2010), qui a montré que la notion est directement calquée sur le logiciel scientifique du contexte historique dans lequel émerge la théorie néoclassique, les économistes néoclassiques

souhaitant s'inspirer des théories newtoniennes de la gravitation et des sciences du vivant comme modèle de compréhension des rouages sociétaux et économiques, construisant ainsi un cadre d'analyse théorique dont la validation empirique n'a guère pu être démontrée tant le fonctionnement de l'économie apparaît comme tendant davantage à s'inscrire dans une logique de thermodynamique que d'équilibre comme l'a, *in fine*, bien montré Joseph Schumpeter (1951). Le propos ci-présent poussera le raisonnement critique à l'endroit de la théorie néoclassique, en montrant que la proscription du contrôle des prix repose essentiellement sur la base de postulats néoclassiques aujourd'hui obsolètes et non scientifiques au sens de Popper (1934, 1963) et qu'en conséquence la remise en cause de ceux-ci doit conduire en toute logique, subséquentement, à la remise en cause des conclusions néoclassiques en matière de contrôle des prix et de proscription de celui-ci.

2.4. Une recherche montrant que le contrôle des prix peut s'inscrire dans le cadre néoclassique, en considérant que dans ce cadre de raisonnement, il peut servir à ramener les prix vers leur équilibre de marché

De manière paradoxale, le contrôle des prix peut être réhabilité, d'une part, par déconstruction de la théorie néoclassique, qui est au fondement de sa proscription, et, d'autre part, dans une perspective différente, en s'inscrivant dans le cadre théorique néoclassique. C'est-à-dire en omettant les critiques qui lui sont adressées et en montrant que le contrôle des prix peut, tout en restant dans le cadre néoclassique, être mis au service des marchés imparfaitement concurrentiels afin de les rapprocher d'une situation de concurrence pure et parfaite.

En effet, la principale critique émise par la théorie néoclassique à l'endroit des marchés ne fonctionnant pas en concurrence pure et parfaite est la capacité des acteurs de fixer, sur ces marchés, des prix supérieurs au prix d'équilibre de marché, en situation de concurrence imparfaite. Dans cette perspective, le contrôle des prix, loin de devoir être proscrit, comme le fait la théorie néoclassique, peut apparaître, en réalité, comme un outil économique efficace afin de rapprocher le prix pratiqué par les entreprises en situation de concurrence imparfaite de celui d'équilibre obtenu en situation de concurrence pure et parfaite, afin d'annihiler l'avantage conféré par la situation des entreprises opérant dans un cadre monopolistique ou oligopolistique. En ce sens, il est au service des marchés concurrentiels et non un obstacle à ceux-ci, comme la théorie néoclassique a coutume de le présenter. Ainsi, le contrôle des prix peut être pensé tout à la fois comme s'inscrivant en opposition à la théorie néoclassique, ou en appui à celle-ci, notamment lorsque le rétablissement des conditions de la concurrence pure et

parfaite apparaît difficile, empêchant définitivement le prix contrôlé de manière privée par les entreprises extraites des contraintes d'un marché concurrentiel de se rapprocher de l'équilibre de marché tel qu'il aurait été en situation purement et parfaitement concurrentielle.

Cette double phase (2.3 et 2.4) sera d'autant plus essentielle que le contrôle des prix est, en première approche, un outil qu'il est possible de considérer comme faisant l'objet d'un consensus entre les économistes : il n'est pas souhaitable. Au point que la question n'est réellement jamais abordée par les étudiants en économie. Ainsi, une heure d'étude portant sur le rationnement de l'offre, à partir d'une rencontre de courbes, sur un graphique, dans une approche néoclassique de la microéconomie suffit à trancher définitivement la question, sans avoir à y revenir plus tard. La recherche académique apparaît ainsi considérer la chose comme acquise. C'est d'ailleurs ce qu'exprimait Raymond Barre dans un article consacré au contrôle des prix, en ces termes : « *Le contrôle des prix est une des techniques les plus contestées de la politique économique. Si les économistes modernes ont tempéré la conception de Bohm-Bawerk selon laquelle l'empire des prix est aussi rigide pour l'Etat que celui des lois naturelles, ils inclinent cependant à penser dans l'ensemble qu'une intervention sur les prix détruit le mécanisme le plus efficace - ou le moins mauvais- de répartition des ressources et préfèrent à cette action directe des politiques indirectes se réalisant par l'intermédiaire de la monnaie ou des finances publiques ; ils ne l'admettent que comme un expédient temporaire dans des situations exceptionnelles* »³. Pourtant il est un fait avéré que les économistes s'étant sérieusement penchés sur la question, tel que Galbraith (1952), ont mis en lumière les vertus du contrôle des prix. Plus encore, Galbraith (1952) montre que le contrôle des prix, ou l'administration des prix, est en réalité pratiqué, le plus souvent, non pas par l'Etat, mais par les entreprises privées de grande taille, du fait d'une absence de concurrence pure et parfaite (CPP) et de la présence importante de secteurs monopolistiques ou oligopolistiques dans le monde économique réel. Ce qu'il exprimait en ces termes « (...) *la concentration dans l'industrie américaine était allée bien au-delà de ce que l'on croyait habituellement, bien plus loin que ne laissaient entendre les manuels d'économie. L'oligopole ... n'était plus l'exception ... il était devenu la règle. Là où un petit nombre de grandes entreprises domine une branche, comme dans l'acier, l'aluminium, le pétrole, la chimie, l'industrie pharmaceutique ainsi que dans beaucoup d'autres, les prix sont déjà contrôlés ... ces marchés se prêtent beaucoup plus à la réglementation des prix que ce qu'on avait*

³ Barre Raymond, « Contrôle des prix et politique économique », *Revue économique*, volume 4, 1953. p. 596

précédemment pensé »⁴. Cette analyse apparaît à l'époque contemporaine toujours valide, l'essentiel des secteurs économiques fonctionnant en concurrence imparfaite (Stiglitz, 2019). Toutefois, cette vision paraît à l'époque moderne, et cela malgré la résurgence récente au cours de l'année 2022 d'un attrait d'une part de la sphère politique pour le contrôle des prix entendu au sens d'un blocage des prix comme outil de lutte contre l'inflation, très minoritaire voire iconoclaste chez les économistes. La crédibilité de la proposition générale de réhabilitation du contrôle des prix afin de réduire, principalement, les inégalités économiques et afin d'augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes, passe donc nécessairement par cette étape de déconstruction des analyses néoclassiques en la matière. Elle peut être renforcée par la mise en évidence d'une pratique de contrôle des prix importante, dans les économies modernes. Le constat d'une forte présence du contrôle des prix dans ces économies, sans rationnement apparent, s'inscrit ainsi dans un *continuum* avec cette déconstruction théorique relevée et étendue ici. En effet, le contrôle des prix faisant office de repoussoir chez les économistes, sa déconstruction théorique peut être renforcée par la mise en évidence de son utilisation pratique continue, depuis 1945, sans jamais que les effets négatifs postulés par la théorie néoclassique et les économistes n'aient réellement trouvé une traduction pratique significative, à tout le moins dans le cas français et à la connaissance de notre travail. Ainsi, à la réhabilitation théorique peut être ajoutée une réhabilitation pratique, la seconde appuyant la première. En s'appuyant sur les travaux du haut fonctionnaire français Olivier Moreau-Néret (1941), l'émergence du contrôle des prix, au cours des années 1930, sera mise en évidence, en montrant l'importance donnée, à cette époque, au budget des ménages dans sa mise en œuvre. Le développement du contrôle des prix à partir de 1945 sera également évoqué. Cette étude permettra de mettre en évidence le fait que le contrôle des prix, s'il est juridiquement l'exception, dans l'économie française, *a fortiori* depuis 1986, est pratiqué dans de nombreux secteurs depuis plus de 70 ans, sans pour autant que les acteurs concernés n'aient eu à déplorer de quelconques effets en termes de rationnement de l'offre. Les dérogations au principe de liberté dans la fixation des prix (article L.410-2 du code de commerce) introduites par l'ordonnance du 1er décembre 1986 sont ainsi nombreuses et sources d'applications pratiques dans de nombreux secteurs d'activité. Cette ordonnance n'a ainsi pas remis en cause le contrôle des prix en France, et permis une continuité de la pratique dans l'économie française. En outre, elle semble compatible, à droit constant, avec une extension de celui-ci telle qu'étudiée dans ce travail. Ce développement a ainsi pour objectif de montrer qu'il ne

⁴ Galbraith, 1952, p. 10-11, cité par Laguérodié et Vergara, *La théorie du contrôle des prix*, p.17

s'agirait pas d'introduire une nouveauté, aux effets inconnus, mais davantage de développer un existant sur lequel nous avons aujourd'hui des certitudes, en termes de non-nuisance au fonctionnement économique, assez élevées.

3. Apport empirique complémentaire visé : une esquisse d'application de la méthode à quelques secteurs de l'activité économique

Bien que l'apport de notre travail réside dans le développement théorique précité, le propos cherche par ailleurs à appliquer le cadre d'analyse et la méthode proposés à quelques secteurs d'activité afin de poser quelques jalons utiles aux commissions de parties prenantes qui pourraient, le cas échéant, mettre en œuvre ceux-ci. La quatrième partie tente ainsi d'appliquer la méthodologie développée dans la deuxième partie, destinée à utiliser le contrôle des prix comme un outil de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des plus modestes, en repérant les secteurs dans lesquels un contrôle des prix, entendu au sens d'un taux de marge commerciale plafond à ne pas dépasser, répond aux critères posés. L'avancée des travaux a permis de mettre en évidence que la méthodologie utilisée est un cadre de référence qu'il convient de ne pas appliquer de manière univoque et rigide. La complexité du fonctionnement de ces secteurs nécessite une approche plurielle, souple et adaptée à chacun d'entre eux. Il apparaît ainsi non souhaitable voire non possible d'appliquer une méthodologie unique et rigide aux secteurs concernés. Il convient davantage de réfléchir, avec pour toile de fond le cadre d'analyse et méthodologique fixé, aux manières potentielles dont le contrôle des taux de marge commerciale pourrait être mis en œuvre ou non, au cas par cas. Cette complexité a pu émerger au cours de la recherche menée et s'est ainsi progressivement imposée, tout comme s'est progressivement imposée l'évidence selon laquelle ce contrôle des taux de marge commerciale ne peut être fixé arbitrairement dans le cadre d'un travail de recherche, mais doit être ensuite fixé par les acteurs concernés, mieux à même de réunir la connaissance nécessaire à la fixation d'un taux plafond satisfaisant et prenant en compte la complexité propre à chaque secteur et terrain économiques. Dans cette perspective, nous tentons d'appliquer la méthodologie à différents secteurs tels que le secteur du logement ainsi que des services financiers. D'autres secteurs, tel que le secteur de l'alimentation, complexes à appréhender, sont renvoyés à d'éventuelles études ultérieures.

4. Une efficacité du contrôle des prix de consommation finale qui nécessite un contrôle des prix complémentaire du travail et du capital, c'est-à-dire un encadrement du partage de la valeur ajoutée dans les entreprises visées par la mesure.

Il apparaît également nécessaire d'adjoindre à un contrôle des taux de marge des biens et services de consommation finale, un contrôle de la manière dont les revenus issus de ces prix sont répartis, au sein des entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale proposée, entre le facteur travail et le facteur capital. En effet, un contrôle des prix entraînant une baisse des marges pourrait tout à fait être annihilé par ces entreprises, en récupérant cette marge sur la rémunération du facteur travail *via* une diminution de celle-ci. Plus encore, la fixation des prix du travail et du capital, c'est-à-dire leurs rémunérations respectives, est justifiée par la théorie économique standard sur la base des théories de la répartition de la théorie néoclassique. La fixation de ces prix rencontre les mêmes écueils que la fixation des prix de consommation finale, au sens où il semble que cela ne soit pas le marché, en concurrence pure et parfaite, qui dicte le niveau de ces prix et la rémunération optimale que chacun peut obtenir de sa contribution à la production, mais bien le rapport de force en vigueur dans un marché de concurrence imparfaite sur lequel une multitude de travailleurs rencontre un capital de plus en plus concentré, donnant ainsi un pouvoir de marché significatif au second. Un pouvoir de marché permettant au facteur capital d'obtenir une rémunération supérieure à ce qu'elle aurait été en situation de concurrence pure et parfaite, et de verser au facteur travail une rémunération inférieure à celle qui aurait été présente en situation concurrentielle *via* une atomicité plus grande du facteur capital. Plus encore, la justification traditionnelle de la rémunération du capital résulte historiquement du risque pris par l'actionnaire. Or, l'évolution du capitalisme au cours du XX^{ème} siècle a fortement atténué le risque pris par l'actionnaire et corrélativement la légitimité de sa rémunération (lorsque celle-ci apparaît excessive). En effet, le développement de sociétés à responsabilité limitée, de divers dispositifs juridiques destinés à protéger le patrimoine personnel de l'entrepreneur et de l'actionnaire des dettes nées de leurs activités professionnelles, ainsi que le développement du droit des procédures collectives, du droit de la propriété intellectuelle, du droit civil et du droit des successions tout comme le renflouement, par le contribuable, de secteurs en difficulté économique, en cas de crise

économique et financière⁵, tendent à diminuer significativement le risque de perte des capitaux apportés. Un risque aujourd'hui, par ailleurs, qui tend de plus en plus à être transféré aux travailleurs du fait d'un droit du travail assoupli, permettant d'ajuster la masse salariale aux évolutions cycliques d'un secteur d'activité. Ce transfert de risque fera l'objet d'un développement de manière à montrer que les évolutions du capitalisme moderne rendent légitime un tel contrôle complémentaire des rémunérations de ces deux facteurs de production que sont le facteur travail et le facteur capital principalement au sein des entreprises visées par le contrôle des taux de marge commerciale suggéré dans le cadre d'analyse et méthodologique développé en partie II. Dans cette perspective, nous émettrons des propositions de contrôle et de limitation de la rémunération allouée aux actionnaires visant à empêcher les actionnaires des entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale, de récupérer les sommes perdues, *via* une diminution de la part de la valeur ajoutée allouée au facteur travail. Deux propositions seront principalement émises, à cet effet. Ainsi, nous suggérerons une modification de la proposition émise par Frédéric Lordon (2007) relative au *shareholder limited authorized margin* (SLAM) afin de la faire passer d'une logique de fiscalisation confiscatoire à une logique de contrôle des prix, *via* un plafond maximal autorisé à la rentabilité actionnariale qui possède, selon le propos ci-présent, l'avantage d'être moins étatiste. Par ailleurs, une proposition de mise en œuvre d'un système de dégressivité du dividende perçu à mesure qu'un agent économique voit son patrimoine s'élever sera émise. De manière alternative à ce contrôle de la rémunération des actionnaires, nous proposerons un contrôle de la rémunération allouée au facteur travail, au sein des entreprises considérées, se donnant le même objectif, par des moyens différenciés, que le contrôle de la rémunération des actionnaires à savoir l'impossibilité de récupération des sommes perdues, par les entreprises considérées, *via* une diminution de la rémunération allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée. Ce contrôle, davantage direct, passerait principalement par un gel plancher, en pourcentage, de la part de la valeur ajoutée allouée au facteur travail au sein des entreprises considérées, dans l'objectif que les entreprises visées par la mesure de plafonnement du taux de marge commerciale ne puissent récupérer les sommes perdues en diminuant la part de la valeur ajoutée qu'elles allouent au facteur travail, annihilant ainsi une partie des effets de la mesure pour les salariés travaillant dans les entreprises visées par la mesure. Enfin, la contrainte internationale sera également évoquée. Nous montrerons qu'elle ne constitue que partiellement, voire très partiellement, un obstacle à ce type de politiques,

⁵ Induisant, selon la formule désormais consacrée, la « privatisation des profits et la socialisation des pertes ».

notamment dans le cas français, car l'exposition à la concurrence internationale de l'économie est relativement faible, de nombreux secteurs pouvant être considérés comme abrités mais également car les secteurs exposés à la concurrence internationale profitent des avantages que le territoire national donne aux entreprises, en termes d'infrastructures et de capital humain, comme le montre, par ailleurs, le fort niveau d'investissements directs étrangers en France.

5. Cadre temporel de la réflexion : un contexte non inflationniste

Il faut noter, pour conclure cette introduction, que ce travail n'a pas vocation à créer un système unifié de contrôle des taux de marges, *via* une méthodologie dogmatique qu'il conviendrait systématiquement d'appliquer et qui permettrait de résoudre la problématique des inégalités économiques. Il constitue simplement une réflexion sur les potentialités du contrôle des prix, entendu au sens d'un taux de marge commerciale plafond, et d'une redéfinition de ses objectifs, dans le cadre principalement de la recherche relative à la réduction des inégalités économiques. Il est ainsi envisagé comme un outil pouvant servir à réduire les inégalités économiques et à augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes de manière structurelle, dans la perspective d'une économie fonctionnant partiellement, dans le cadre d'un jeu à somme nulle, par limitation des marges réalisées par les entreprises en situation de concurrence imparfaite, afin d'opérer, *in fine*, un transfert de richesse des seconds vers les premiers, comme le fait le système d'imposition, mais par un moyen différencié, à savoir le contrôle des prix. Sa mise en œuvre, afin de réduire les inégalités économiques, serait ainsi à déployer, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire dans des situations où l'inflation est relativement faible, avec une relative stabilité des prix, comme l'ont connue les sociétés occidentales au cours des dernières décennies. C'est, en effet, dans ce cadre que la réflexion s'est effectuée et est à situer. Elle ne s'inscrit ainsi, dès lors, pas dans le cadre de la résurgence de l'inflation qui s'est opérée au cours de l'année 2022 et du lien classiquement opéré entre inflation et usage du contrôle des prix. L'outil du contrôle des prix comme mécanisme de lutte contre l'inflation, s'il est évoqué, de manière brève, n'est ainsi pas l'objet de l'étude qui a été menée dans le cadre de ce travail. Le propos est, par ailleurs, une simple proposition de contribution théorique cherchant à poser d'éventuels premiers jalons à d'autres travaux qui pourraient être menés afin de le prolonger et de l'approfondir.

6. Structure de la thèse

Ce travail sera structuré en cinq temps. La première partie vise à mettre en évidence la nécessité de réduire les inégalités économiques par le recours aux travaux scientifiques existants ainsi que les limites du système d'imposition pour ce faire (I). La deuxième partie porte sur la reconceptualisation du contrôle des prix pour atteindre cet objectif mais également afin d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique contemporaine. Elle a, également, pour fonction de déterminer un cadre d'analyse permettant d'identifier les secteurs dans lesquels ce contrôle des prix pourrait avoir lieu et les modalités renouvelées de celui-ci (II). La troisième partie vise à crédibiliser cette approche *via* la déconstruction des postulats des économistes en la matière, fondant leur représentation sur la théorie néoclassique (III). La quatrième partie vise à esquisser une ébauche d'application empirique de la méthodologie élaborée à plusieurs secteurs d'activité dont principalement le logement et les services financiers (IV). Enfin, la cinquième partie met en évidence la nécessité d'un contrôle des prix complémentaire du travail et du capital, dit autrement de la répartition de la valeur ajoutée afin de rendre le contrôle des prix de consommation finale tel que nous le conceptualisons, opérationnel et non annihilé, par les entreprises visées, *via* une baisse de la part du facteur travail dans la répartition de la valeur ajoutée. A cet égard, nous émettrons des propositions d'encadrement de la rémunération des actionnaires et du facteur travail, destinées à s'appliquer aux entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale. Nous montrerons également que la contrainte internationale ne constitue qu'un obstacle apparent à la mise en œuvre de ces mesures (V).

I. La hausse des inégalités économiques depuis 1980 : constats et conséquences

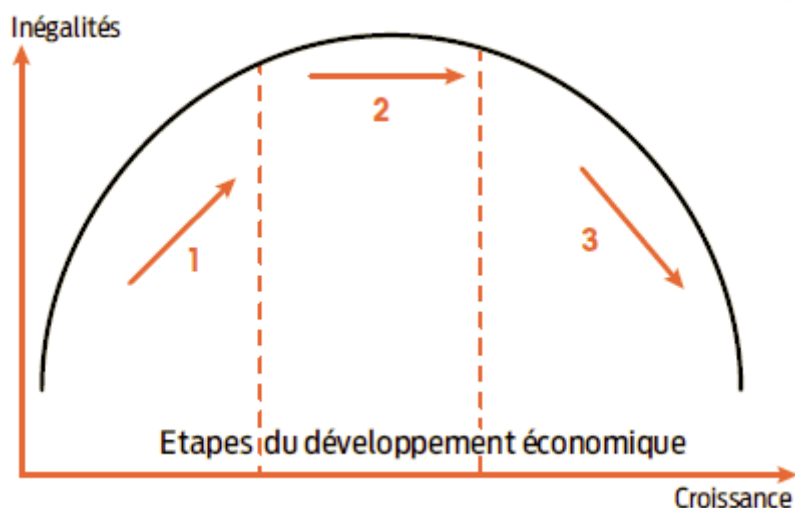
Dans cette première partie, l'augmentation des inégalités économiques depuis les années 1980 sera d'abord mise en évidence en prenant appui sur les nombreux travaux disponibles, en la matière (A). Ces inégalités économiques apparaissent être sous-estimées au sens où étant le plus généralement calculées sur la base du revenu disponible et non du revenu arbitral (B). Porteuses d'effets négatifs pour le système économique et le fonctionnement social et sociétal (C), elles semblent devoir être réduites par la politique économique. Cette réduction repose actuellement sur le mécanisme de l'imposition, qui connaît toutefois des difficultés et rencontre certaines limites à l'époque contemporaine (D) ouvrant ainsi la voie au questionnement quant à l'utilisation de mécanismes nouveaux et alternatifs, afin d'atteindre cet objectif.

A. L'évolution des inégalités économiques en longue période

Au cours du XX^{ème} siècle, les économistes, comme le mentionne Atkinson⁶, étaient optimistes quant à la question des inégalités économiques et de leur évolution future. L'impression dominante était alors que la répartition des revenus avait tendance, avec le temps, à devenir de plus en plus égalitaire. Au plan de la recherche économique, ce sentiment était conforté par les travaux de Kuznets (1955) montrant que les inégalités économiques, avec le développement de l'industrialisation, suivaient une évolution, en U inversé. Ainsi, dans un premier temps, on observait une hausse des inégalités économiques justifiée par les forts investissements de départ nécessaires à toute industrie nouvelle. Puis, dans un second temps, la tendance inverse était observable, à savoir une baisse des inégalités économiques, une fois le processus d'industrialisation bien avancé.

⁶ Anthony B. Atkinson, *Inégalités*, Seuil, 2016, p.54

Figure 1. Représentation de l'évolution des inégalités selon la théorie de Simon Kuznets



Source : *Alternatives économiques*, 2016.

La théorie de Simon Kuznets d'une évolution des inégalités en U inversé, avec l'industrialisation, a été démentie dans les faits (Piketty, 2013). En effet, si sa théorie appuyée par des travaux empiriques peut être considérée, dans un premier temps, comme valide, une remise en cause s'impose à partir de 1980, où l'on observe une remontée significative des inégalités dans les pays occidentaux. Ainsi, comme le mentionne Atkinson, « *Aujourd'hui, la part du 1% supérieur est redevenue ce qu'elle était il y a 100 ans. Aux Etats-Unis, le 1% reçoit actuellement près d'1/5^{ème} du revenu brut total, ce qui signifie qu'en moyenne ses membres ont 20 fois leur part proportionnelle. Au sein du 1% aussi, il y a une inégalité considérable. La part du 1% supérieur du 1% (c'est-à-dire du 0,01% supérieur) représente également 1/5^{ème} du revenu total de cette catégorie. Ce qui veut dire qu'un dix millième de la population reçoit un vingt cinquième du revenu total* »⁷. Cette hausse des inégalités peut, cependant, être nuancée, comme l'indique Atkinson, par le fait qu'on observe une rotation d'une année à l'autre, en termes d'appartenance au 1% supérieur. Cependant, s'appuyant sur une étude menée par Auten, Gee et Turner (2013) s'intéressant à la mobilité et au turnover existants au sein des plus hauts revenus aux Etats-Unis, Atkinson indique que « *Sur les membres du 1% supérieur âgés de 35 à 40 ans, en 1987, 24% en faisait partie 20 ans plus tard et 70% se trouvaient dans les 10% supérieur* »⁸.

⁷ Anthony B. Atkinson, *Inégalités*, Seuil, 2016, page 56.

⁸ Anthony B. Atkinson, *Inégalités*, Seuil, 2016, page 56.

Le cas britannique est également souvent évoqué pour mettre en lumière ce retour des inégalités de revenus depuis 1980. Ainsi, Atkinson indique que « *Comme aux Etats-Unis, il y a eu « un tournant vers l'inégalité » après 1979 au Royaume-Uni (...). La part du 1% supérieur dans le revenu brut britannique était de 19% en 1919 et elle est descendue jusqu'à 6% environ depuis 1979, depuis elle a plus que doublée* »⁹. Si bien que, indique Atkinson (2016), au Royaume Uni, le 1% reçoit désormais 1/8^{ème} du revenu brut total.

Ce phénomène apparaît comme le résultat d'une dynamique globale et mondiale, bien qu'évoluant de manière différenciée, en fonction des régions, comme l'attestent les travaux produits par le World Economic Database (2017).

Figure 2. Part de revenu des 10% les plus aisés dans le monde, 1980-2016

Part de revenu des 10 % les plus aisés dans le monde, 1980-2016 : les inégalités augmentent presque partout, mais à des rythmes différents



Source : *WID.world*, 2017.

On constate ainsi, en se focalisant sur l'année 2015, que les 10% les plus aisés de la population captent plus de 35% des revenus générés en Europe, plus de 40% en Chine, près de 50% aux USA/Canada et plus de 55% en Inde. Pour l'ensemble de ces pays, la hausse est continue depuis les années 1980, même si elle est moins marquée en Europe. Le cas Russe apparaît plus difficile à analyser eu égard aux bouleversements de l'organisation économique connus par ce pays à la fin du XX^{ème} siècle, bien que le passage d'une économie socialiste à

⁹ *Ibid.*

une économie de marché, au début des années 1990, semble marquer un tournant en la matière ¹⁰.

Cette hausse des inégalités s'observe également en France, où, selon le World Wealth & Income Database, le 1% supérieur a perçu, en 2014, environ 11% de l'ensemble des revenus du pays. L'écart de niveau de vie entre les 10% les plus riches et les 10% les plus pauvres a également connu une hausse significative depuis 1990, comme l'indique le Centre d'observation de la société, en ces termes, s'appuyant sur les travaux de l'INSEE ; « Une réouverture des écarts de revenus s'est amorcée vers la fin des années 1990 et surtout au milieu des années 2000, avant même la crise de 2008. Après des décennies de diminution (1970-1980), les inégalités de niveaux de vie se remettent alors à augmenter. D'abord par le biais de l'envolée des revenus des catégories aisées : entre 2003 et 2011, le niveau de vie moyen du dixième le plus riche a augmenté de 15 %, soit un gain de 8 000 euros l'an. Ensuite, par la baisse des revenus des 10 % les plus pauvres, dont le niveau de vie a perdu 500 euros annuels entre 2008 et 2012 (...) » ¹¹

Figure 3. Niveau de vie moyen des 10% les plus riches rapporté à celui des 10% les plus pauvres



Source : Centre d'observation de la société, *Les inégalités de revenus n'augmentent plus*, 2019, sur la base de données produites par l'INSEE (2017).

¹⁰ Sans qu'il n'en soit, ici, tiré de conclusion supplémentaire, en matière d'inégalités, en termes de lien de causalité.

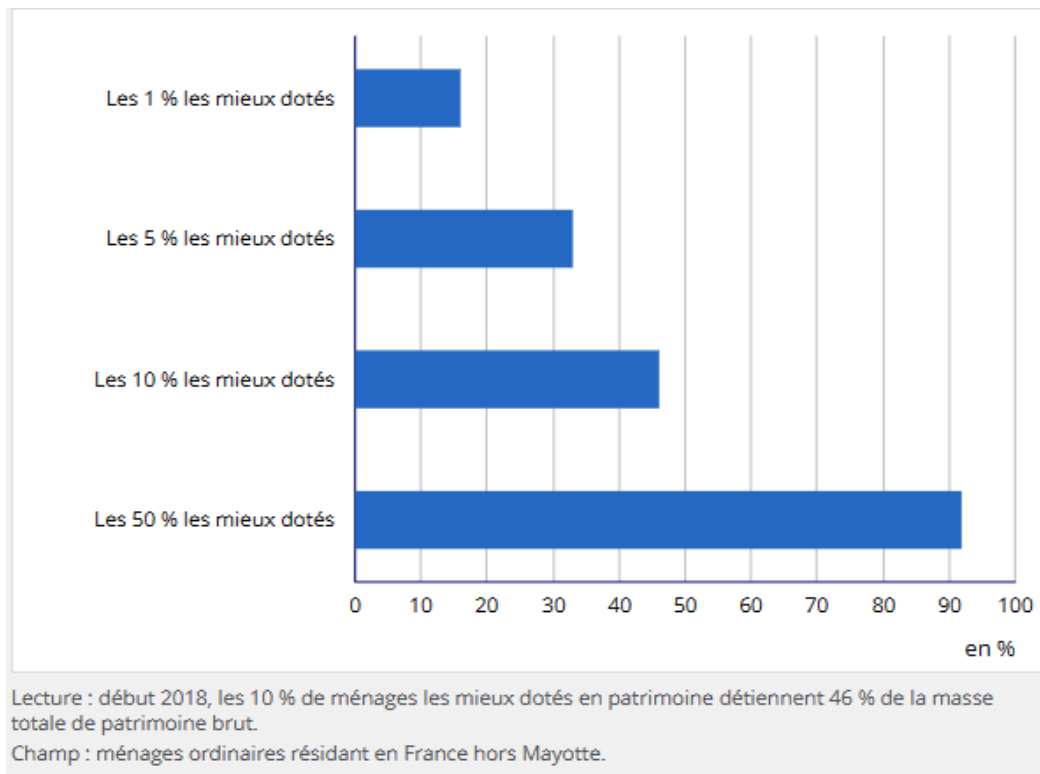
¹¹ Centre d'observation de la société, « Les inégalités de revenus n'augmentent plus », 12.09.2019

Il est également vrai, comme l'atteste le graphique d'évolution ci-dessus (Figure 3), qu'on observe une stabilisation à partir de 2012. Toutefois, cette stabilisation s'effectue à des niveaux substantiellement plus élevés que ceux constatés sur la période 1996-2004. Il convient de noter que ces inégalités apparaissent, par ailleurs, davantage encore significatives, si l'on raisonne en termes d'inégalités, non plus de revenus disponibles, mais de revenus arbitrables, soit la part du revenu disponible des ménages qui ne constitue pas une dépense pré-engagée, sur laquelle ledit ménage dispose dès lors d'une marge de manœuvre. A titre d'exemple, sont des dépenses pré-engagées, le paiement des loyers, des assurances, de la téléphonie mobile, etc.

Ces inégalités économiques apparaissent encore davantage marquées en ce qui concerne le patrimoine. Celui-ci est, *a fortiori*, la résultante des inégalités de revenus puisqu'il constitue un flux de revenus cumulés, constituant un stock, par accumulation de ceux-ci. Ainsi, à titre d'exemple, dans le cas français, selon l'*INSEE*, en France, en 2018, les 1% les mieux dotés détenaient 16% du patrimoine total, les 5% les mieux dotés environ 33% du patrimoine total du pays, les 50% les mieux dotés environ 92% du patrimoine total. Ce qui, en raisonnant, *a contrario*, signifie que les 50% les moins bien dotés possédaient seulement 8% environ du patrimoine total.¹²

¹² Données issues de Marie-Cécile Cazenave-Lacrouts, David Guillas, Guillaume Lebrault, Bénédicte Mordier, « 10 % des ménages détiennent près de la moitié du patrimoine total », Division Revenus et patrimoine des ménages, Insee, *Insee Focus*, numéro 176, 2019.

Figure 4. Les inégalités de patrimoine, en France, en 2018



Source : *Insee*, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2017-2018.

B. Des inégalités économiques sous-estimées : du revenu disponible au revenu arbitrabable

La mise en évidence des inégalités de revenus peut s'effectuer principalement à travers la notion de revenu obtenu après distribution primaire et de revenu disponible, c'est-à dire des revenus acquis après redistribution. Ce type d'études pointe des *ratios* différentiels entre les hauts et les bas revenus, à travers la notion de décile. Ces écarts apparaissent minorer significativement la réalité des inégalités de revenus. En effet, en prenant pour base d'analyse non plus le revenu disponible mais le revenu arbitrabable, ces inégalités apparaissent encore bien plus conséquentes que ne le laissent observer les données basées sur les inégalités de revenus disponibles. Un contrôle des prix pourrait ainsi avoir pour ambition de diminuer la part en valeur relative et en valeur absolue du poids de ces dépenses sur le budget d'un ménage. Les inégalités sont en effet d'autant plus marquées que les écarts de revenus ne prennent plus pour base de mesure le revenu disponible, mais le revenu arbitrabable. Le revenu arbitrabable est défini par la Direction de la Recherche des Études de l'Évaluation et des Statistiques (DREES) comme les dépenses qui « (...) résultent d'engagements contractuels difficilement renégociables à court terme. Ces dépenses, dites « pré-engagées », regroupent

notamment les dépenses de logement, d'énergie, d'assurances ou les remboursements d'emprunts. Outre leur caractère contractuel, ces dépenses sont pour certaines assez incompressibles, ce qui accroît leur poids dans le budget des ménages ayant des ressources faibles »¹³. La DREES indique qu'en soustrayant de la notion habituellement utilisée de revenu disponible ces dépenses pré-engagées, on obtient le revenu arbitral du ménage, soit la part du revenu disponible que les ménages peuvent librement affecter à leurs dépenses une fois déduites les dépenses pré-engagées. La DREES qualifie ces dépenses de « *reste à vivre* » et mentionne, à titre d'illustration, les dépenses alimentaires, d'habillement ou encore de santé. Il convient de noter que ces dépenses réalisées dans le cadre du « *reste à vivre* » pourraient aussi être, d'une certaine manière, considérées comme pré-engagées, certes non pas de manière contractuelle, mais en considérant que des dépenses telle que l'alimentation constituent un montant de dépenses moyen en euros par ménage difficilement compressible. Il est alors possible de penser qu'en ajoutant à ces dépenses pré-engagées les dépenses incompressibles, les revenus réellement arbitraux par les ménages sont encore plus faibles que ceux estimés par la DREES, *via* la seule utilisation dans son calcul des dépenses pré-engagées. Quoiqu'il en soit, la DREES propose dans ce cadre, d'introduire une mesure des inégalités qui ne se fasse plus à partir du revenu disponible des ménages, mais à partir du revenu arbitral. Ainsi, les auteurs indiquent que « *Sont ainsi recalculés les équivalents d'un taux de pauvreté, d'une intensité de la pauvreté, d'un indice de Gini et des ratios interdéciles. Il s'agit là d'une recommandation du rapport de la Commission du CNIS « Sur le pouvoir d'achat des ménages » (CNIS, 2008).* »¹⁴

S'appuyant sur les données de 2011¹⁵, produites par l'INSEE, et relatives au budget des ménages, la DREES constate une réduction des dépenses d'alimentation et d'habillement associée, *a contrario*, à une hausse des dépenses liées aux logements, aux transports, à la santé, à la communication et aux loisirs puis indique par la suite que « *Les services, dont plus de la moitié tient aux seuls services de logement, sont ainsi devenus aujourd'hui prépondérants dans le budget des ménages.* »¹⁶. Poursuivant son analyse des données collectées par l'INSEE, elle indique que « *En 2011, quatre grands postes totalisent 64 % de la consommation des ménages (graphique 1) : les transports (17 %), les loyers et charges (17*

¹³ Lelièvre, Rémila, « Dépenses pré-engagées, quel poids dans le budget des ménages », *Drees*, numéro 25, Mars 2018, page 3.

¹⁴ *Ibid.*, page 3.

¹⁵ Les données actualisées de l'enquête Budget de famille de 2017 mettent en évidence des valeurs et des ordres de grandeur proches.

¹⁶ *Ibid.*, page 6.

%), l'alimentation (à domicile et hors boissons alcoolisées) [16 %] et certains biens et services divers (comme les assurances, services de protection sociale, produits de toilette, etc.) [14 %]. »¹⁷. A l'évidence, c'est donc dans les secteurs précités que l'apport du contrôle des prix dans la réduction des inégalités et dans l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages serait le plus significatif, *a fortiori* dans les configurations dans lesquelles lesdits secteurs connaissent des niveaux de marges élevés, non justifiés par les besoins d'investissements de ces secteurs.

Il convient également de noter que le contrôle des prix pourrait permettre une réduction de la pauvreté. En effet, ces services pèsent significativement sur l'ensemble du budget des ménages, et *a fortiori* sur ceux « des ménages pauvres et modestes non-pauvres ». Ils représentent à eux seuls environ « 68 % de la consommation des ménages pauvres et modestes non pauvres et 60 % de celle des ménages aisés (...). »¹⁸. On retrouve également des inégalités marquées, concernant la consommation affectée au logement qui est de 14 points de pourcentage moins élevée chez les ménages aisés, par comparaison aux ménages pauvres¹⁹. Ainsi, « Par rapport aux ménages pauvres, ceux aisés consacrent 14 points de moins de leur consommation totale aux loyers et charges, en lien avec le nombre élevé de propriétaires ou d'accédants à la propriété au sein de cette classe sociale, 2 points de moins à l'alimentation à domicile, mais 4 points de plus en loisirs et culture ou encore 4 points de plus à des frais d'hôtels et de restaurants. Ils dépensent également bien davantage pour la consommation de transport que les plus pauvres (+5 points) et pour les assurances (+3 points). »²⁰.

On constate, par exemple, que l'accès à la culture et aux loisirs, ainsi que l'accès à des assurances de qualité sont rendus plus difficiles pour les moins aisés. Ces différences sont d'autant plus significatives que les pourcentages mentionnés s'appuient sur une base elle-même fort différente, renforçant les écarts en valeur absolue. A ce titre, « L'analyse en structure ne doit cependant pas masquer les disparités de niveau de consommation existantes. Par exemple, la part de la consommation des ménages pauvres consacrée à l'habillement (5 %) représente 950 euros par an et par ménage. Les classes moyennes et les ménages aisés attribuent une part identique de leur consommation à l'habillement, mais elle représente respectivement 1 300 euros et 2 040 euros par an. »²¹

¹⁷ *Ibid.*, page 6.

¹⁸ *Ibid.*, page 5.

¹⁹ *Ibid.*, page 6.

²⁰ *Ibid.*, page 6.

²¹ *Ibid.*, page 7.

Encadré 1. Quelques éléments supplémentaires mentionnés par l'étude

« Parmi les autres postes de consommation, la part de la consommation dédiée au mobilier et à l'entretien courant de la maison varie du simple au double (4 % pour les ménages pauvres, 7 % pour les aisés). Les écarts en proportion sont moindres pour les autres biens et services : 12 % pour les ménages pauvres et 15 % pour les aisés. Pour les autres postes, les différences par niveau de vie en part de la consommation sont relativement faibles : les ménages affectent environ 3 % de leur consommation totale aux drogues (alcool, tabac, autres stupéfiants), cette proportion passant de 4 % à 3 % avec l'élévation du niveau de vie, environ 5 % à l'habillement, 2 % à la santé et moins de 1 % à l'enseignement.) »

Source : Lelièvre, Rémila, « Dépenses pré-engagées, quel poids dans le budget des ménages », *DREES*, numéro 25, Mars 2018, page 6

Les auteurs du rapport s'interrogent, une fois ce constat réalisé, sur le point de savoir « (...) à quel type de dépense serait affecté un hypothétique surplus de revenu, selon le niveau de vie du ménage »²². Pour les auteurs, ce surplus de revenu serait tout d'abord affecté à un remboursement de dettes. Ainsi, il est possible de penser, par extension, que le contrôle des prix pourrait être un outil intéressant pour un Etat souhaitant réduire la dette privée des ménages, dans un pays donné. Cependant, notent les auteurs, le taux du surplus qui serait affecté au remboursement de dette est relativement peu élevé, étant de « (...) 8 % pour les ménages pauvres, 10 % pour les modestes non pauvres et 9 % pour les ménages dont le niveau de vie est supérieur au quatrième décile. (...) »²³. L'étude montre, par ailleurs, que 20% des ménages « (...) utiliseraient ce surcroît de revenu pour épargner (18 % des ménages pauvres, 21 % des modestes non pauvres, 23 % des classes moyennes et 22 % des ménages aisés) »²⁴. D'un point de vue de la consommation, on constate qu'un contrôle des prix pourrait permettre (le raisonnement s'effectue ici non pas dans le cadre de raisonnement de la DREES qui ne défend pas l'idée d'un contrôle des prix, mais *in extenso*, c'est-à-dire en utilisant les données produites par la DREES, dans un cadre qui serait celui du contrôle des prix) de réduire les inégalités dans l'accès à des besoins primaires et essentiels, et consécutivement la pauvreté. Ainsi, un surplus de revenus serait utilisé par 18% des ménages pauvres dans des dépenses d'alimentation mais aussi par 11% des ménages modestes qualifiés de « non pauvres » par les auteurs. Ce taux est décroissant en fonction des revenus note

²² *Ibid.*, pages 7 et 8.

²³ *Ibid.*, page 8.

²⁴ *Ibid.*, page 8.

l'étude, puisqu'il passe à 5% pour les classes moyennes et à 2% pour les catégories aisées de la population. L'étude en conclut que ces chiffres démontrent « (...) *une privation sur ce poste pour les ménages les plus modestes* »²⁵. Elle montre également que les ménages modestes affecteraient une part de ce surplus à des dépenses de base telles que la santé et l'habillement, de manière plus importante et significative que chez « (...) *les ménages ayant des niveaux de vie supérieurs* »²⁶ qui affecteraient, quant à eux, ce différentiel davantage dans les dépenses de loisirs et destinées aux vacances. Ils seraient ainsi 26 % chez les ménages aisés, 23 % chez les ménages appartenant à la classe moyenne contre seulement 16% chez les ménages modestes. Un chiffre malgré tout significatif et montrant le potentiel que recèle dans l'amélioration de la vie des plus défavorisés, la capacité de la société, *via* sa politique économique, d'améliorer leur situation et leur bien-être général, dont les dépenses de loisirs et de vacances, constituent à l'évidence, l'une des composantes. Enfin l'étude note que « (...) *la volonté de dépenser ce surplus de revenu pour le logement ou l'équipement du logement augmente avec le niveau de vie* » mais aussi que « *environ 9 % des ménages dont le niveau de vie est supérieur au seuil de pauvreté feraient profiter leurs proches de ce revenu supplémentaire, ce n'est le cas que de 5 % des ménages pauvres, qui choisiraient de couvrir d'autres dépenses en priorité.* »²⁷.

C. Les inégalités : des conséquences économiques et sociales négatives

Pour autant, ces inégalités observées et retranscrites dans le I.B, posent-elles un problème en soi ? Nécessitent-elles une intervention correctrice des pouvoirs publics, que cela soit *en amont*, *via* un contrôle des prix, comme le préconise notre propos visant à limiter l'accumulation des fortunes et à augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes, ou *en aval* par le mécanisme classique de l'impôt progressif ? Il est possible de penser que des inégalités peuvent être considérées comme justes, lorsqu'elles entraînent une élévation du niveau de vie des plus modestes dans le même temps (Rawls, 1971). Cette vision optimiste des inégalités est partagée par les économistes orthodoxes qui ont principalement, et historiquement, tenté de montrer que les inégalités concourent à la prospérité de tous. Toutefois de nombreux travaux récents en économie ont cherché, aux plans théorique et empirique, à remettre en cause cette conception.

²⁵ *Ibid.*, page 8.

²⁶ *Ibid.*, page 8.

²⁷ *Ibid.*, page 8.

Les inégalités économiques : l'enrichissement des uns, source de prospérité commune ?

De nombreuses théories ont pu, au cours de l'histoire des idées économiques, justifier les inégalités économiques comme contribuant à la prospérité de tous. Ont ainsi, successivement, justifiés ces inégalités Adam Smith (1776), bien que cette affirmation soit à nuancer²⁸, ou encore Friedman (1962) et Hayek (1973, 1976, 1979). D'autres auteurs insistent sur l'idée selon laquelle les inégalités économiques sont justes socialement, *via* la rémunération des acteurs à la productivité marginale telle que défendue par la théorie néoclassique, et efficaces économiquement, du fait des incitations à l'activité économique auxquelles elles conduisent. Une efficacité qui conduirait ainsi à une croissance économique optimale, salutaire pour la prospérité de tous. On a coutume de désigner ce phénomène sous le vocable de théorie du ruissellement, bien que le contenu scientifique de celle-ci ne soit à ce jour pas réellement démontré au plan empirique et que les auteurs concernés n'en aient pas fait usage. Des théories explicatives ont en revanche été proposées pour expliquer, indirectement, de quelles manières et par quels mécanismes économiques ce ruissellement pourrait s'effectuer. Ainsi, de nombreuses études fort bien recensées par Allègre (2015) peuvent nous éclairer sur les mécanismes par lesquels une corrélation entre inégalités et prospérité commune pourrait être à l'œuvre dans le système économique.

Des inégalités économiques favorables à la croissance et à l'investissement

Une de ces études mentionnées par Allègre (2015) s'inscrit dans un cadre classique d'inégalités permettant de financer l'épargne et donc l'investissement. Ainsi, Kaldor (1957) indique que les plus aisés ayant une propension à épargner plus élevée, une augmentation des inégalités est de nature à augmenter le niveau d'épargne de la société dans son ensemble et ainsi augmente l'investissement et la croissance. Cependant, cette relation ne fonctionne qu'à la triple condition que « *l'augmentation des revenus des plus aisés ne s'accompagne pas d'une baisse équivalente de leur épargne (...) que l'augmentation d'épargne se traduise par une augmentation de l'investissement productif et (...) que l'augmentation de l'investissement se traduise par une augmentation de la croissance (et non pas seulement une croissance plus capitaliste)* »²⁹. Cette approche est contestée par Summers (2014) qui montre que

²⁸ On trouve, dans la *Richesse des nations* (Smith, 1776), des passages, à bien des égards, en opposition avec la vision que l'on prête, de manière conventionnelle, à Adam Smith, ce qui aujourd'hui est admis de manière consensuelle, par les économistes, du fait de travaux nombreux visant à en faire la démonstration.

²⁹ Allègre Guillaume, « Impact des inégalités sur la croissance : que sait-on vraiment ? Une (brève) revue de littérature », *Revue de l'OFCE*, 2015/6 (N° 142), p.373-374

l'augmentation des inégalités pourrait entraîner une stagnation séculaire.³⁰ Une autre de ces études mentionnées par l'auteur est celle d'Okun (1975), qui montre qu'une forte redistribution peut entraîner un fonctionnement économique sous-optimal en le rendant moins efficient. A l'inverse, de nombreux travaux ont montré les impacts négatifs des inégalités sur le fonctionnement du système économique et le fonctionnement, plus largement, de la société dans son ensemble.

Des inégalités économiques sources d'affaiblissement de la demande

L'impact négatif sur la croissance des inégalités économiques peut, en premier lieu, également être analysé au prisme de la sous-consommation que les inégalités induisent, notamment lorsque ces inégalités ne sont pas de nature à tendre à l'augmentation des revenus de tous, mais davantage à une déformation du partage de la valeur ajoutée, entraînant la ponction par une part de la population des revenus d'une autre part de la population. Cette sous-consommation est à l'origine d'un affaiblissement de la demande d'autant plus significatif que les moins aisés ont une propension marginale à consommer plus importante que celle des ménages les plus aisés (Keynes, 1936).

Un affaiblissement de la demande, facteur de crises économiques et financières, du fait de la hausse des niveaux d'endettement privé et public destinée à le compenser

Cet affaiblissement de la demande est aujourd'hui analysé comme l'une des composantes de la crise de 2008. En effet, celui-ci, outre son impact négatif sur la croissance est à l'origine d'une augmentation de l'endettement privé et public, dans l'objectif de maintenir la consommation et les niveaux de vie des ménages constants. Cette augmentation a, à son tour, deux effets rétroactifs négatifs. Le premier est que l'endettement aboutit, dans un premier temps, à un flux de revenus supplémentaires chez les individus, puis dans un deuxième temps, produit, notamment lorsqu'il est réalisé pour maintenir son niveau de vie et non pour investir, un flux inverse au moment où le remboursement de l'emprunt débute, amputant ainsi le pouvoir d'achat des ménages emprunteurs ainsi que la capacité de l'Etat à se substituer à la demande privée, par des commandes publiques et des dépenses de services publics qui alimentent la sphère privée de l'économie.

Le second est que, par le mécanisme des taux d'intérêt, la mécanique de l'emprunt, lorsqu'elle n'est pas réalisée pour produire des revenus nouveaux mais seulement pour produire un

³⁰ Cité par Allègre, dans Allègre Guillaume, « Impact des inégalités sur la croissance : que sait-on vraiment ? Une (brève) revue de littérature », *Revue de l'OFCE*, 2015/6 (N° 142), p.374

maintien de pouvoir d'achat, aboutit à un appauvrissement des agents économiques emprunteurs. Ces derniers doivent alors rembourser davantage que ce qu'ils ont reçu, *via* le versement d'intérêts qui entraînent une aspiration supplémentaire de la masse monétaire disponible pour les plus modestes, vers les plus aisés. Un processus qui tend à augmenter ainsi encore davantage les inégalités. On constate dès lors le caractère auto-alimenté du mécanisme et la tendance mécanique des inégalités économiques à s'accroître avec le temps. Au plan théorique, Thomas Piketty (2013) a ainsi pu proposer une explication différente, tout en allant dans le même sens, dans le cadre de l'équation qu'il propose selon laquelle r est supérieur à g ³¹, en tendance, produisant une concentration toujours plus intense de la richesse disponible produite par les sociétés et supérieure à la croissance de celles-ci.

Un affaiblissement de la demande qui nuit à l'investissement

En outre, les inégalités économiques, fortement alimentées par la déformation des revenus travail/capital, par les différentiels de revenus au sein même du facteur travail, et par les prix excessifs de consommation finale que fixent les entreprises en situation de concurrence imparfaite, sont également vectrices de sous-investissement dans les entreprises. Un sous-investissement qui s'explique par une demande en berne qui tend à se contracter mais aussi par le développement du capitalisme actionnarial qui, poussant à une augmentation de la part qu'il extrait de l'entreprise à son profit, réclame des politiques court-termistes de gestion, qui se font au détriment de l'investissement, pesant sur la croissance mais aussi possiblement sur la transition énergétique. Par ailleurs, au niveau de la fraction haute de la pyramide des revenus, les inégalités sont vectrices de masses d'argent disponibles qui aboutissent à des bulles spéculatives sources de crises économiques (André Orléan, [2009] ; Kumhof et Rancière, [2010]). Il convient de noter que Giraud et Grasseli (2017) ont, par ailleurs, montré que les inégalités aboutissent à des transferts de richesses des ménages les plus modestes vers les ménages les plus riches en induisant un endettement des premiers à l'égard des seconds qui alimentent ces bulles spéculatives.

Une corrélation négative entre inégalités et croissance économique du fait de l'imperfection du marché du crédit

D'autres auteurs attribuent la corrélation négative entre inégalités et croissance aux imperfections du marché du crédit. Ainsi, Galor et Zeira (1993)³² montrent que les moins

³¹ Où r correspond au taux de rendement du capital et g correspond au taux de croissance.

³² Cité par Allègre dans Allègre Guillaume, « Impact des inégalités sur la croissance : que sait-on vraiment ? Une (brève) revue de littérature », *Revue de l'OFCE*, 2015/6 (N° 142), page 377-378

aisés ont tendance à diminuer leurs investissements, dans le domaine de l'éducation, de la santé, et dans l'entrepreneuriat à mesure que les inégalités s'élèvent, du fait de l'incertitude contextuelle provoquée par cette élévation. Ces sous-investissements seraient nuisibles à la croissance, en tant que tels, mais aussi du fait que ce n'est alors plus le talent, mais la richesse initiale qui détermine le niveau d'investissement, ce qui là encore, par mise à l'écart des plus talentueux, aurait une incidence négative sur la croissance.

Une autre étude, mentionnée par Allègre³³, insiste sur la relation négative entre les inégalités et la croissance, par le biais de la redistribution. En effet, les inégalités engendreraient une demande de redistribution plus forte des populations, traduites, dans leur vote, dans une perspective utilitariste. Ainsi, selon Meltzer et Richard (1981) cette demande accrue de redistribution serait source d'affaiblissement de la croissance.

Des inégalités économiques facteur d'instabilité politique, de troubles sociaux et d'affaiblissement de la cohésion sociale

Enfin, plusieurs études, mentionnées par Allègre, insistent davantage sur les implications politiques négatives des inégalités, que l'on pourrait, à l'heure actuelle, en France, mettre en parallèle avec le mouvement des gilets jaunes. Il s'agit notamment de celle menée par Alesina et Perotti (1996) selon lesquels « *l'inégalité produit de l'instabilité socio-politique qui menacerait les droits de propriétés (...) et ainsi « réduirait l'investissement et par conséquent la croissance »*³⁴, ainsi que de celle de Rodrik (1999) qui montre que les réformes nécessaires, en matière économique, pour faire face à un choc externe, dans une économie donnée, sont fortement tributaires du climat social. De fortes inégalités empêcheraient ainsi la mise en œuvre de politiques de redistribution permettant de sortir des effets d'un choc externe. Elles auraient également, mentionne Allègre, un impact négatif sur la cohésion sociale (Putnam, 2000) et donc potentiellement sur la croissance économique.

Les impacts économiques négatifs dont seraient à l'origine les inégalités économiques sont, dès lors, nombreux. Des travaux récents ont également insisté sur les impacts sociaux et sociétaux des inégalités économiques. A cet égard, il est possible de mentionner une vaste étude épidémiologique menée par Pickett et Wilkinson, dans leur ouvrage *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous* (2009). Ils mettent ainsi en évidence des corrélations entre niveau des

³³ Allègre Guillaume, « Impact des inégalités sur la croissance : que sait-on vraiment ? Une (brève) revue de littérature », *Revue de l'OFCE*, 2015/6, N° 142, p.376.

³⁴ *Ibid*, p.382

inégalités dans une société donnée et divers problèmes sociaux. Ainsi, sont mises en évidence des corrélations entre niveau des inégalités économiques et obésité, taux d’incarcération, grossesse avant l’âge adulte, stress, maladies cardiaques, ou encore maladies mentales. Par ailleurs, les auteurs montrent que dans les sociétés les plus inégalitaires, le niveau de confiance entre citoyens est plus faible que dans les sociétés davantage égalitaires.

Il convient de noter également que les inégalités ont un effet négatif sur la résilience des systèmes économiques face aux problématiques environnementales³⁵ mais aussi, dans une approche à la Veblen (1899), au sens où des inégalités élevées pousseraient à la distinction, par l’ostentation, et ainsi aboutiraient à de la surconsommation sans fin des ménages, dans une logique concurrentielle et comparative induisant une surexploitation des ressources environnementales et une dégradation de l’environnement. Par ailleurs, en plus des effets des inégalités économiques sur le système économique et le fonctionnement social, les inégalités économiques semblent corrélées avec les taux de pauvreté.

La question du lien entre inégalités et taux de pauvreté

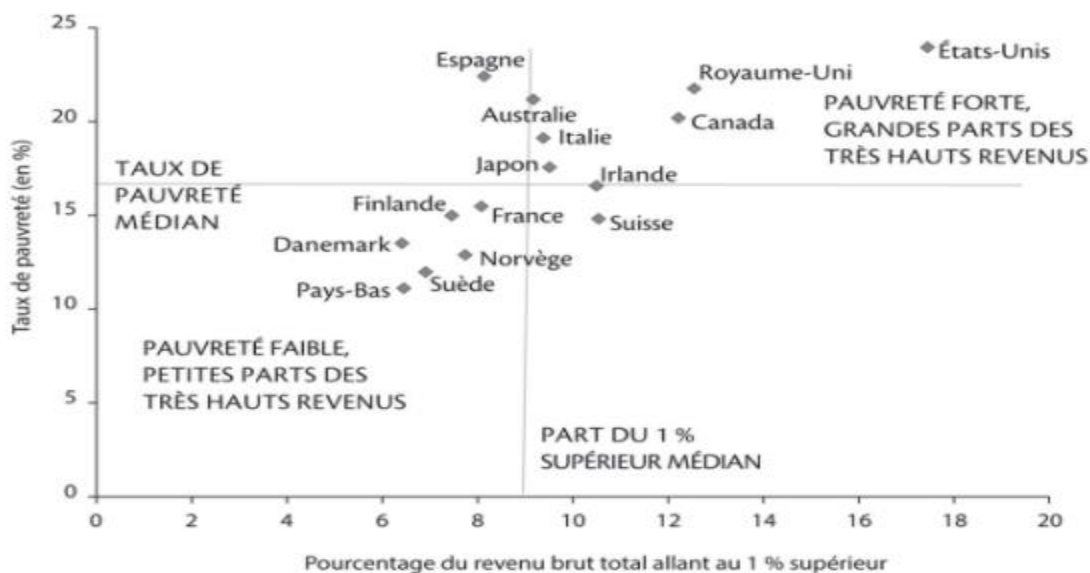
La question du lien entre inégalités économiques et pauvreté apparaît comme constitutive de l’une des questions centrales en la matière. En effet, il est aujourd’hui couramment admis depuis les travaux menés par Rawls (1971) que les inégalités ne sont condamnables, toutes choses égales par ailleurs, que dans l’hypothèse où l’augmentation des revenus des plus aisés conduit à la réduction des revenus des moins aisés. *A contrario*, comme indiqué par Rawls (1971), des inégalités qui améliorent la situation des éléments les plus défavorisés de la société peuvent être considérées comme positives. La question n’est pas sans importance au sens où les économies de marché contemporaines que l’on devrait plus justement, au demeurant, qualifier d’économies mixtes plus ou moins à tendance de marché en fonction des degrés d’intervention étatique dans le système économique, sont des économies dans lesquelles persistent des niveaux de pauvreté relativement élevés que ces sociétés ne parviennent manifestement pas à éliminer.

Deux critères peuvent être utilisés pour déterminer le taux de pauvreté au sein d’une société. Le critère le plus fréquemment retenu est celui de la pauvreté relative qui mesure le niveau de pauvreté d’une société à travers le niveau de vie médian, qui apparaît alors comme une sorte de revenu de subsistance amélioré (incluant à titre d’exemple des dépenses minimales en

³⁵ Motesharrei Safa, Rivas Jorge, Kalnay Eugenia, « Human and nature dynamics (HANDY) : Modeling inequality and use of resources in the collapse or sustainability of societies », *Ecological Economics*, 2014, p.90-102

confort et loisirs). Ce seuil, qui oscille entre 50 et 60% du revenu médian en fonction des outils statistiques utilisés, est ainsi fixé de manière différente que le seuil retenu dans le cadre du niveau de pauvreté absolu. Ce dernier est en effet calculé à partir d'une somme de monnaie dont doit disposer par jour un individu afin de vivre correctement et se trouver au-dessus du seuil de pauvreté. En retenant le seuil de 60% du revenu médian du premier cité, peu de pays parviennent à descendre en dessous de la barre des 10% de pauvreté. Se pose dès lors la question de savoir s'il est possible d'effectuer un lien entre niveau des inégalités et niveau de pauvreté. Une première réponse a été mise en lumière par Atkinson (2016), *via* une étude dans laquelle il s'est interrogé sur la question suivante : « *Les pays peuvent-ils parvenir à un taux de pauvreté faible tout en ayant une part des très hauts revenus élevés ?* »³⁶. Les résultats sont éloquentes et penchent vers une réponse clairement négative. Ainsi, sur 15 pays de l'OCDE étudiés, seul un pays, la Suisse, passe le test de manière positive, en obtenant un taux de pauvreté inférieur au taux de pauvreté médian alors qu'elle se place au-dessus du médian pour les très hauts revenus. Ce qu'atteste le document ci-dessous (Figure 5), issu des travaux d'Atkinson (2016).

Figure 5. Pauvreté et part des très hauts revenus



Source : Atkinson, *Inégalités*, Seuil, 2016.

Cette pauvreté tend par ailleurs à miner tout processus d'égalité des chances. En effet, la pauvreté conduit à une augmentation de l'inégalité des chances structurantes, comme le montrent les travaux récents menés par Troller-Renfree et *alii* (2022), par réduction de la matière grise située dans les zones du cerveau nécessaires au fonctionnement tout à la fois de

³⁶ Anthony B. Atkinson, 2016, *Inégalités*, Seuil, page 67.

la pensée et de l'apprentissage. L'étude a montré dans le cadre d'une expérimentation visant à augmenter le revenu de 300 euros du groupe test et de 18 euros pour le groupe témoin, que des différences significatives apparaissent, en la matière, pour ces deux groupes. Le contrôle des prix pourrait permettre, à revenu constant, en s'appliquant aux produits pesant le plus sur le budget des ménages de parvenir, peut-être, aux mêmes résultats d'amélioration en la matière connue par le groupe test.

D. Le système de l'imposition : un remède aujourd'hui mis en difficulté

Les économies contemporaines, pour une large part, ont su trouver au cours du XX^{ème} siècle une solution aux inégalités économiques observées depuis l'avènement de la révolution industrielle, dont les fondements ne reposaient plus sur des inégalités liées au système de société à ordre (Piketty, 2019). Ce système a vocation à corriger les inégalités de manière directe, par le biais de la redistribution réalisée à l'issue de la répartition primaire des revenus, et de manière indirecte, par le financement des services publics gratuits qu'il permet de prendre en charge. Assurément, le système d'imposition joue encore pleinement son rôle redistributif dans les sociétés occidentales contemporaines, *a fortiori* dans un pays comme la France, dont la tradition redistributive forte permet des réductions d'inégalités significatives. Ainsi, les données de l'*INSEE* montrent que le niveau de revenu avant impôts et prestations sociales des 20% les plus modestes est de 56 350 euros par an et par unité de consommation contre 6 810 euros en moyenne pour les 20% les plus aisés, soit un différentiel entre les deux catégories d'un coefficient de 8,3. Après impôts et prestations sociales, ce différentiel passe à un coefficient de 3,9 (11 670 contre 45 320 euros). L'effet redistributif apparaît encore davantage marqué en ce qui concerne les 10% les plus aisés rapportés aux revenus moyens des 10% moins aisés, avec un rapport passant d'un coefficient de 22,2 avant impôts et prestations sociales à un coefficient de 5,6 après impôts et prestations sociales³⁷.

Une mise en échec relative mais significative du système d'imposition comme outil de réduction des inégalités

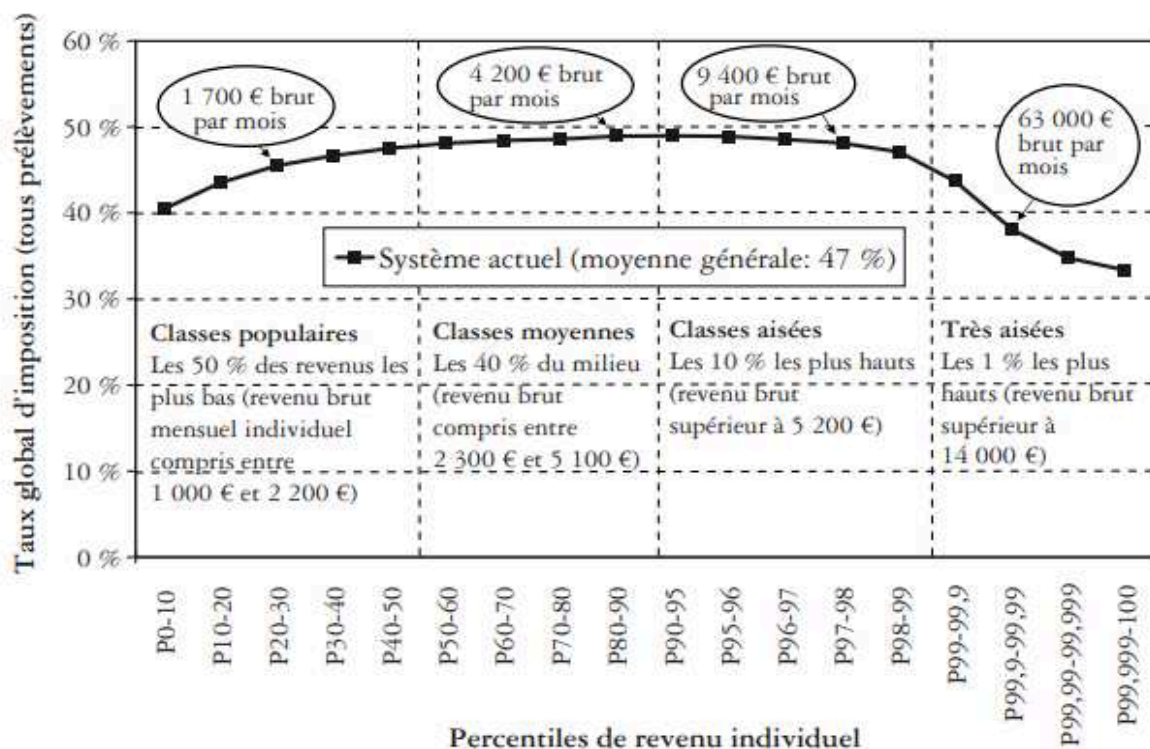
Malgré ces résultats significatifs, force est de constater que le retournement de tendance observé depuis le début des années 1980 interroge sur la capacité du système d'imposition à faire seul face à cet objectif de réduction des inégalités économiques, dans un monde ouvert,

³⁷ « France, portrait social », Edition 2019, *INSEE Référence*, 19.11.2019

où les capitaux sont mobiles et où les nations se livrent à une intense concurrence fiscale. *A fortiori*, dans un contexte où les niveaux de prélèvements obligatoires auxquels sont prêts à consentir les populations semblent atteindre des seuils au-delà desquels il apparaît difficile d’aller. Plus encore, on constate, à l’heure actuelle, comme le montrent les travaux de Landais, Piketty et Saez (2011) que le système de l’imposition sur le revenu, en France, est devenu partiellement dégressif.

Un système d’imposition qui tend à devenir dégressif au-delà d’un certain seuil.

Figure 6. Le système fiscal français : un outil de réduction des inégalités qui connaît des limites



Source : Landais, Piketty, Saez, *Pour une révolution fiscale*, 2011.

Cette représentation graphique (Figure 6), fournie par les auteurs, atteste certes non pas en valeur absolue, mais en pourcentage, du caractère désormais dégressif du système d’imposition français, au-delà d’un certain seuil de revenu. Dans ce cadre, on constate que le système d’imposition qui pèse fortement sur le pouvoir d’achat des plus modestes et des classes moyennes est un système qui atteint une certaine limite et qui doit être complété par d’autres dispositifs. Il est en effet traditionnel d’assimiler, dans les débats économiques, la contribution à l’imposition aux seules contributions à l’imposition sur le revenu, dont une

moitié de la population est dispensée. Les travaux menés par Landais, Piketty, et Saez (2011) mettent en évidence un système d'imposition dont le taux effectif global, c'est-à-dire tous impôts et cotisations sociales compris de quelque nature qu'ils soient, est de 40 %, en moyenne pour le décile le plus pauvre de la population, et oscille entre 45 et 50% pour le reste de la population, à l'exception des trois derniers centiles supérieurs pour lesquels ce taux connaît une chute significative, en pourcentage, avec un effet renforcé à mesure que l'on s'approche de la fraction la plus aisée de la population redescendant à des niveaux inférieurs à 35%. Trois constats peuvent en émerger :

- Le premier est que le système d'imposition échoue à rendre l'impôt juste, si l'on attribue ce qualificatif à un système dans lequel l'imposition progresse, en pourcentage, à mesure que le revenu augmente.

- Les niveaux d'imposition, pour 97% de la population, approchent du seuil psychologique des 50% qui apparaît, par construction sociale, dans la perception commune des individus³⁸, comme un seuil au-delà duquel l'imposition apparaît comme confiscatoire.

- Malgré ces seuils d'imposition élevés, les inégalités de revenus et de patrimoine sont aujourd'hui à des niveaux significativement élevés, en hausse significative depuis les années 1980.

Dans cette perspective, il apparaît légitime que le système d'imposition, au-delà de sa refonte possible (Landais, Piketty, Saez, 2011), puisse faire l'objet d'une réflexion sur des mécanismes alternatifs tendant à permettre une diminution des inégalités économiques, *a fortiori*, dans le cadre actuel fortement internationalisé où règne une forte liberté de circulation des capitaux.

Un système également fortement remis en cause par la libre circulation des capitaux

Assurément, la taxation est un élément de réduction des inégalités économiques. Toutefois, il apparaît que celle-ci, dans un contexte de mondialisation, parvient de moins en moins à assurer sa mission et sa fonction. L'évolution, au cours des trente dernières années, des niveaux de taxation des grandes entreprises est, à cet égard, éloquente. Ainsi, des travaux récents ont montré que « *Between 1985 and 2018, the global average statutory corporate tax*

³⁸ En attestent les débats politiques, au cours des quinze dernières années, relativement au franchissement d'un seuil d'imposition de 50% jugé confiscatoire.

*rate has fallen by about half, from 49% to 24% »³⁹. Le phénomène des paradis fiscaux est également une limite fondamentale à la réduction des inégalités par la taxation. La France est fortement concernée par ce phénomène comme le montre l'enquête *Open Lux* révélée par le journal *Le Monde* ⁴⁰. Ainsi l'enquête montre que 15 000 entreprises ou ressortissants français sont liés à 17 376 sociétés basées au Luxembourg, réputé pour sa fiscalité avantageuse. La valeur de leurs actifs totalise « au moins 100 milliards d'euros »⁴¹. Les principales fortunes françaises s'y trouvent. Ces fortunes sont notamment Mulliez, Lactalis, Yves Rocher, Hermès, JC Decaux, Bolloré, Arnault, Dassault, Chanel, L'Oréal, Louboutin⁴². Ces détenteurs de fortune ne sont aucunement mentionnés en tant que condamnation morale de leurs pratiques, bien qu'elles puissent, en partie, apparaître contestables du point de vue du droit, mais simplement afin de mettre en évidence qu'une large part de la richesse qu'ils obtiennent dans le cadre de la possession d'action d'entreprises œuvrant en situation de concurrence imparfaite, échappe à l'imposition censée corriger les gains, jugés parfois excessifs par la puissance publique, obtenus par ceux-ci dans le cadre du fonctionnement de ces entreprises. Or, les grandes fortunes françaises ne sont pas seulement propriétaires des entreprises dont la marque est historiquement fortement associée à leur nom, mais possèdent des participations dans de nombreuses entreprises. A titre d'exemple, on estime que 10% des revenus des français finissent dans les comptes, d'une manière ou d'une autre, de la famille Mulliez qui, loin de ne détenir qu'Auchan, possède des actions dans de nombreuses entreprises liées aux consommations standards d'un ménage en France⁴³. Plus encore, le système des holdings permet de faire échapper à l'imposition une part significative des dividendes versés. Ainsi, Grégoire Salignon, directeur de l'ingénierie patrimoniale dans une grande banque d'affaires française indique que « Grâce au régime de faveur "mère-fille", les dividendes versés sont exonérés d'impôt sur les sociétés (IS), sauf pour une quote-part de 5 %, soit un taux d'imposition imbattable de 1,66 % » ⁴⁴*

C'est, à titre d'exemple, par ce mécanisme notamment que Madame Bettencourt n'était imposée qu'à hauteur de 9%, via la holding Téthys. Dans un article publié sur le site de l'Express, Eric Desmorieux, avocat fiscaliste, explique les raisons pour lesquelles Liliane

³⁹ Torslov, Wier, Zucman, « The Missing Profits of Nations », Working Paper 24701, *National bureau of economic research*, page 1.

⁴⁰ OpenLux est une enquête réalisée par des journalistes du journal le Monde et 16 médias internationaux, publiée en février 2021.

⁴¹ *Ouest France.fr*, Tsonga, Shakira, et 17 376 « sociétés » françaises au Luxembourg, paradis fiscal européen, publié le 11/02/2021 à 21h18

⁴² *Ibid.*

⁴³ Gobin Bertrand, *La face cachée de l'empire Mulliez*, Editions La Borne Seize, 2015, 296 p.

⁴⁴ *Ibid.*

Bettencourt émergeait à ce niveau d'imposition malgré sa fortune en milliards. Il indique que la holding constitue « (...) une sorte de tirelire dans laquelle Liliane Bettencourt peut puiser au gré de ses besoins. C'est seulement l'argent qui est sorti des comptes de la holding qui est imposé à l'impôt sur le revenu (IR). Si elle n'a pas de gros besoins - tout est relatif quand il s'agit de l'une des premières fortunes françaises - l'IR sera donc calculé sur une somme relativement faible, comparée aux dividendes effectivement versés par L'Oréal sur le compte de Thétys. »⁴⁵. Plus encore, cette pratique d'optimisation fiscale, tout à fait légale, et prévue par le législateur, s'avère d'autant plus avantageuse fiscalement « si les participations détenues dans les sociétés logées dans la holding sont supérieures à 5%, ce régime, dit des sociétés mères, conduit aussi à diminuer très fortement l'impôt sur les sociétés (IS) auquel est soumis la holding : le taux légal de 33,3% s'applique, au maximum, à 5% de ces dividendes. Soit un taux d'IS de 1,66%. »⁴⁶. A fortiori, Madame Bettencourt était passée, du fait du bouclier fiscal, selon le journal *Le Parisien*, à « un taux d'imposition direct global d'environ 4 % de ses revenus effectifs, soit le taux appliqué à un contribuable touchant 1 300 euros net par mois ».⁴⁷

Il convient de noter, de nouveau, que le propos ne se veut aucunement une condamnation de la pratique individuelle de Liliane Bettencourt, ni un jugement moral sur la manière dont elle gérait sa fortune. Les éléments développés visent seulement, par l'exemple, à illustrer la manière dont les plus aisés peuvent échapper à l'impôt, dans le cadre du système fiscal français actuel, et les défaillances de celui-ci. Il convient toutefois de noter que ces éléments relevant de l'optimisation fiscale, dans le cas ci-dessus évoqué, sont légaux et par conséquent pourraient être modifiés. Dès lors, ils ne sauraient constituer, contrairement à la pratique des paradis fiscaux, un élément plaidant en faveur du contrôle des prix comme outil davantage efficace que l'impôt, même si dans une certaine mesure, il apparaît qu'en régime de liberté de mouvements de capitaux, il est possible que sans ces mécanismes les fortunes en question auraient quitté le pays, limitant ainsi les possibilités de modifier cette donne.

Un contrôle des prix visant à limiter la constitution des fortunes excessives et à augmenter symétriquement les revenus des ménages modestes pourrait produire un effet moindre en termes d'incitation au départ, pour les actionnaires, que le système de l'imposition, du fait de la psychologie des agents économiques postulée par le propos dans la partie II, selon laquelle

⁴⁵ « Pourquoi Liliane Bettencourt paye si peu d'impôts », 21/07/2010, L'expansion. *L'express.fr*

⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁷ *Le parisien*, site internet, « Liliane Bettencourt ne payerait que 4% d'impôts », 20 avril 2011.

un contrôle s'effectuant avant attribution des sommes pourrait être davantage favorablement accepté par les agents économiques. Il est également à noter que le système de la holding, illustré à travers le cas Bettencourt, n'est en rien exceptionnel et semble constituer une norme de fonctionnement des entreprises en France, à partir d'une certaine taille. Ainsi, comme l'indique le rapport d'information de la commission des finances de l'Assemblée nationale, déposé le 16 septembre 2015, s'appuyant sur des données fournies par la Banque de France en 2012, « (...) la catégorie des PME au sens européen, la proportion des sociétés détenues par l'intermédiaire d'une holding est de 33 % ; dans le segment haut de ces PME (entre 100 et 250 salariés), la proportion passe à 62 % »⁴⁸. Si le rapport fait état d'un manque de données générale concernant les entreprises à l'exception de celles précitées, il semble possible d'en déduire que ce *ratio* est supérieur dans les entreprises de taille supérieure, caractérisant ainsi une pratique limitant fortement l'efficacité du système d'imposition.

Dans le cas du système des holding, dont l'argent reste dans la holding et n'est prélevé qu'au besoin par ses propriétaires, il convient également de noter que cet argent dormant apparaît comme peu compatible avec un système économique efficient pour deux raisons. D'une part, il ralentit la vitesse de circulation de la monnaie, en retirant du système économique des devises qui sont soustraites à la masse monétaire en circulation, pour un temps donné. D'autre part, car ces sommes auraient pu, *via* un contrôle des prix de consommation finale ou un meilleur partage de la valeur ajoutée, dans le cadre d'une politique de contrôle de la rémunération du travail et du capital, rester dans les comptes de ménages plus modestes qui en auraient fait une utilisation directe, en injectant ces sommes dans le système économique du fait de leur forte propension marginale à consommer, bien supérieure aux détenteurs des sommes dans les holdings en question.

Un système d'imposition ne parvenant guère à assurer l'égalité des chances du fait du poids de l'héritage

Dans une société où le patrimoine détenu par un individu est pour 60% la résultante d'un héritage et non du mérite individuel, l'examen de la question du droit des successions apparaît essentiel, en matière de correctif des inégalités. Les modalités dont la transmission successorale est effectuée permettent également d'appuyer l'idée d'une limitation de la fortune constituée, en amont, *via* un contrôle des prix, plutôt qu'en aval, *via* le système

⁴⁸ Assemblée Nationale, Commission des finances, de l'économie générale, et du contrôle budgétaire, *Rapport d'information sur l'investissement productif de long terme*, enregistré le 16 septembre 2015, présenté par Olivier Carré et Christophe Caresche, députés, page 49.

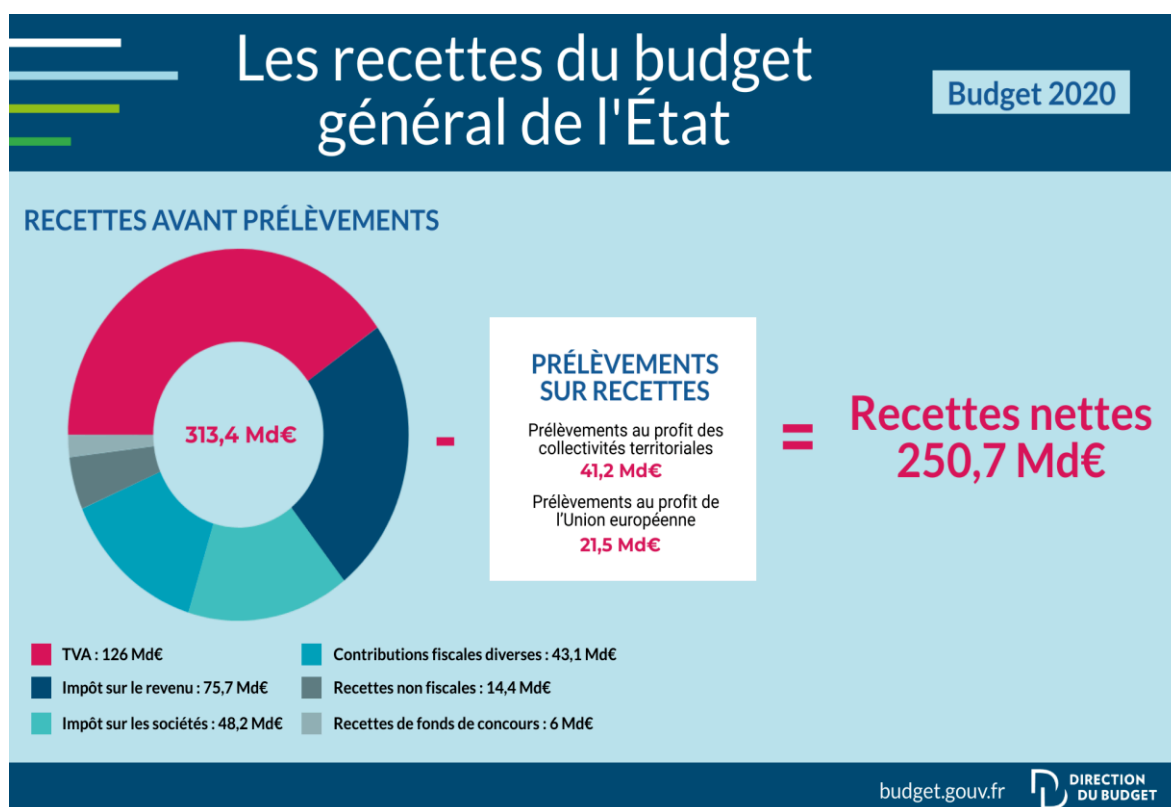
d'imposition. En effet, le fort attachement des citoyens, dans les sociétés contemporaines, à cette transmission successorale, limite fortement les possibilités de taxation élevée voire d'abolition du principe de l'héritage. Or, l'héritage apparaît comme le principal vecteur de l'inégalité des chances dans un pays, mais aussi de l'inégalité des situations et tend à fausser la compétition méritocratique censée justifier, d'un point de vue moral et éthique, les inégalités de revenus et de patrimoine. Plus encore la possibilité de l'héritage et le fait que 60% du patrimoine des Français soit actuellement hérité (contre 35% au début des années 1970)⁴⁹ mettent indirectement, dans une conception plus large de la fonction en question, à mal la conception purement économique de la répartition de la fonction de production de Cobb-Douglas. On voit mal en effet comment, dans un tel système, le principal vecteur d'obtention de la rémunération réside dans la contribution marginale des individus à la production dans une conception extensive de cette fonction. Plus encore, lorsque le capital hérité est fortement à l'origine des revenus générés par le patrimoine des individus sous forme d'actions, d'obligations, ou encore de loyers. Cet état de fait, et la difficile remise en cause du principe de l'héritage ou d'une élévation massive de son imposition plaident également en faveur d'une action en amont, par le contrôle des prix, visant à limiter la constitution de fortunes élevées au détriment des ménages modestes, et ainsi *in fine* des inégalités économiques, plutôt qu'une action correctrice, en aval, une fois les sommes ayant déjà fait l'objet d'une appropriation.

Un système d'imposition basé davantage sur des impôts forfaitaires et proportionnels que progressifs

Par ailleurs, nous pouvons ajouter à la critique du système d'imposition comme outil de réduction des inégalités économiques le fait que de nombreux impôts sont des impôts non progressifs (Figure 7).

⁴⁹ *Conseil d'analyse économique*, « Repenser l'héritage », Les notes du conseil d'analyse économiques, numéro 69, 21.12.2021, page 1.

Figure 7. Répartition des recettes nettes de l'Etat



Source : *budget.gouv.fr*, « D'où vient l'argent de l'État ? », publié le 31/07/2019

On constate ainsi, en prenant appui sur le budget prévisionnel de l'Etat, pour l'année 2020, que les principaux impôts dont s'acquittent les Français sont des impôts proportionnels, et non progressifs. Ainsi, plus de 50% des recettes nettes de l'Etat sont obtenues par la taxe sur la valeur ajoutée, impôt qui, par nature, n'opère pas un correctif sur les inégalités. L'impôt sur le revenu, considéré comme l'impôt le plus correctif en la matière ne représente que près d'un quart des recettes de l'Etat.

Un système d'imposition qui historiquement n'a fonctionné efficacement qu'associé à un système de contrôle des prix significatif ?

Il apparaît finalement qu'un grand absent dans les débats relatifs à la remontée des inégalités, à partir des années 1980, et aux limites que rencontre le système d'imposition pour y faire face, est le contrôle des prix. En effet, si les économistes s'accordent désormais à considérer que l'augmentation des inégalités au sein des nations est attribuable à des facteurs tels que la

mondialisation et le progrès technique, il est possible d'observer une concomitance temporelle entre une forme de renoncement, au moins par principe et n'excluant pas des dérogations⁵⁰, au contrôle des prix et consécutivement à la consécration de la liberté des prix, au sein des sociétés à économie de marché. La libéralisation des prix, *via* l'ordonnance de 1986 précitée, en France, par exemple, apparaît en effet comme concomitante de la hausse des inégalités économiques, à partir des années 1980. Elle pourrait donc en constituer l'une des causes, dans une approche plurifactorielle, s'additionnant aux causes déjà identifiées par les économistes. Le propos en restera ici, au stade de l'intuition et de l'hypothèse, sans mener de travail empirique permettant ou non de valider celles-ci. Ce travail pourrait ainsi être mené ultérieurement.

⁵⁰ Voir à cet égard l'ordonnance du 1er décembre 1986.

II. Une reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes permettant, de surcroît, d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique contemporaine

Après avoir de manière liminaire évoqué le contrôle des prix comme outil traditionnel de lutte contre l'inflation (A), cette partie a vocation à poser les jalons d'une reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des plus modestes principalement *via* le développement d'un cadre d'analyse et d'une méthodologie pouvant permettre d'obtenir cet effet, *via* un contrôle des prix renouvelé (B) dont les modalités techniques et concrètes d'application seront, ensuite, davantage détaillées (C). Le propos montrera également, de manière complémentaire, que la reconceptualisation du contrôle des prix pourrait permettre de concourir à atteindre d'autres objectifs de la politique économique tels que la relance de l'activité économique, sans intervention budgétaire ni monétaire, le développement de la compétitivité-prix dans un contexte d'économie mondialisée ainsi qu'être utile au fonctionnement de la politique de la concurrence (D). Enfin une réflexion sera menée quant à la discrimination par les prix réalisée traditionnellement par les entreprises privées que le propos ci-présent propose de mettre en œuvre désormais, par la sphère publique, de manière structurelle afin d'atteindre l'objectif de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du revenu réel des ménages à revenus modestes, mais également de manière davantage conjoncturelle afin de préserver les plus modestes de la résurgence de l'inflation, au sein des économies contemporaines (E).

A. Le contrôle des prix : une approche classique de limitation de l'inflation encore opérante

Traditionnellement, le contrôle des prix a été conçu comme un outil de lutte contre l'inflation. Contrairement à ce que l'on a tendance à penser de nos jours, initialement⁵¹ cette lutte n'était pas envisagée comme une finalité, mais comme un moyen. La finalité à laquelle permettait de parvenir le contrôle des prix résidait dans l'augmentation du pouvoir d'achat des travailleurs, sous l'impulsion du Front populaire, afin que la politique de hausse des salaires menée par le gouvernement d'alors, ne soit pas annihilée *via* une hausse des prix par les entreprises

⁵¹ Le terme initialement est justifié par la mise en évidence d'une véritable politique de contrôle des prix, développée, structurée et relativement généralisée, qui a lieu seulement à partir de 1936. Des formes embryonnaires de contrôle des prix ont toutefois été mises en œuvre plus tôt, tel à titre d'exemple dans le sillage de la Révolution française de 1789.

(Moreau-Néret, 1941), même si d'autres utilisations du mécanisme ont pu en être faites dans le cadre de l'économie de guerre, en France, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis⁵². Ce rappel historique semble aujourd'hui nécessaire, tant cette réalité semble avoir été significativement oubliée, tout comme semble de plus en plus faire l'objet d'un oubli le fait que le contrôle des prix ait été un outil utile, dans le cadre des politiques de relance de l'activité économique afin que le surcroît de dépenses publiques injectées dans l'économie se traduise par un effet-quantité, augmentant la production et le niveau d'emploi, et non par un effet-prix.

Le contrôle des prix : Un outil de lutte contre l'inflation considéré à l'heure actuelle comme inopérant, dans le cadre du consensus économique

Quelles que furent les motivations initiales des politiques de contrôle des prix, à l'heure actuelle de nombreux économistes, ou encore analystes politiques, considèrent que le contrôle des prix est obsolète car, outre ses limites⁵³, il n'y a tendanciellement plus que très peu d'inflation, en France⁵⁴. Cette quasi-absence d'inflation est le plus souvent considérée comme résultant de divers phénomènes, telles que la pression concurrentielle engendrée par la mondialisation, la désindexation des salaires sur les prix, la politique menée par la banque centrale européenne, proche de l'ordo-libéralisme, ou encore la surveillance, par les instances européennes, des critères de convergence qui poussent à la modération budgétaire.

Une inflation qui apparaît en effet, en première approche, jugulée (hors années 2022-2023)

L'analyse de l'évolution de l'inflation en France sur la période 1991 à 2020 apparaît, au premier abord, confirmer le consensus des économistes, considérant que l'inflation n'est plus une menace pour les sociétés contemporaines⁵⁵. En effet, sur la période considérée le taux d'inflation annuel n'a jamais dépassé les 3,2% et a oscillé, principalement, en majeure partie dans une fourchette comprise entre 0 à 2% à l'exception de l'année 2007 où ce taux approche des 2,7% (Figure 8).

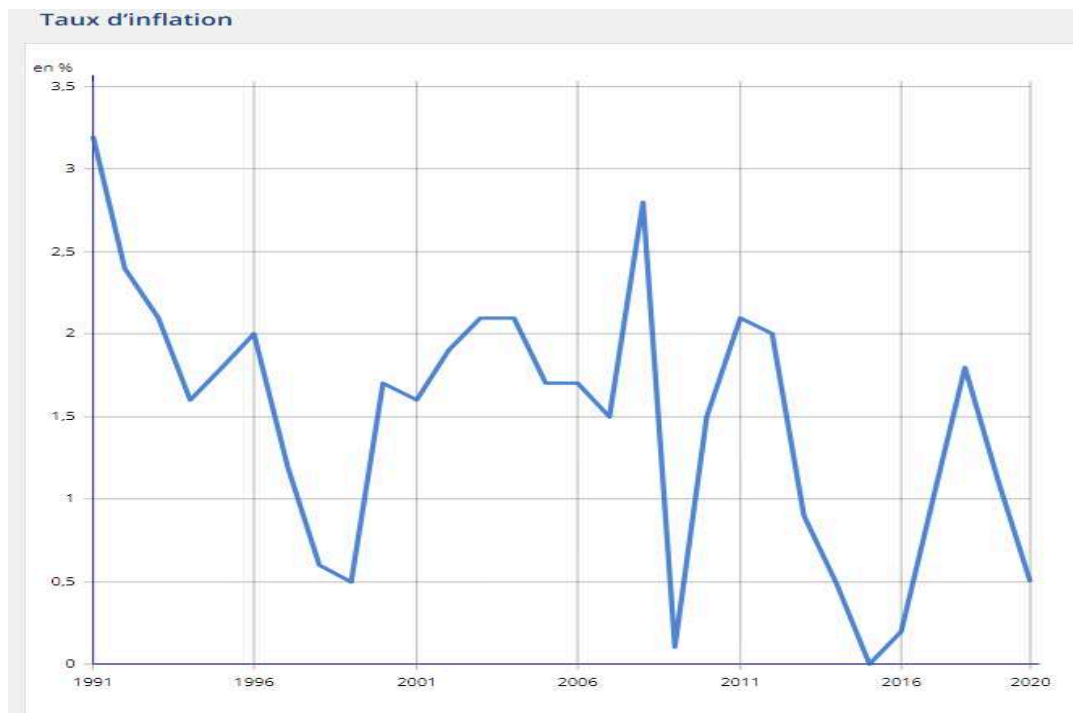
⁵² Voir à ce sujet les travaux de Galbraith (1952) et de Taussig (1919), recensés par Laguérodié et Vergara (2008) et plus récemment, quant au premier cité, par Alexandre Chirat (2022).

⁵³ Dont principalement la bureaucratisation des prix s'adaptant mal aux évolutions rapides des coûts de production ainsi que l'altération du signal-prix.

⁵⁴ Et cela malgré le retour d'une forte inflation, à partir de l'année 2022, qui ne semble, en l'état, pas contredire la tendance observée, au cours des dernières décennies. En effet, si l'on considère que la hausse des prix observée lors de l'année 2022 résulte, non pas d'une pénurie de matières premières structurelle par épuisement de celles-ci, mais davantage des effets des confinements liés au Covid-19 ainsi que de la guerre en Ukraine, c'est-à-dire de situations n'ayant, *a priori*, pas vocation à durer dans le temps moyen et long, il est possible de penser qu'un retour à une relative stabilité des prix soit fortement plausible, voire probable, toutes choses égales par ailleurs, notamment en matière environnementale et de disponibilité structurelle des matières premières.

⁵⁵ Nous raisonnons, ici, en longue période, hors années 2022 et 2023.

Figure 8. Taux d'inflation annuel, de 1991 à 2020



Note : variation annuelle.

Lecture : en 2020, le taux d'inflation est de 0,5 %.

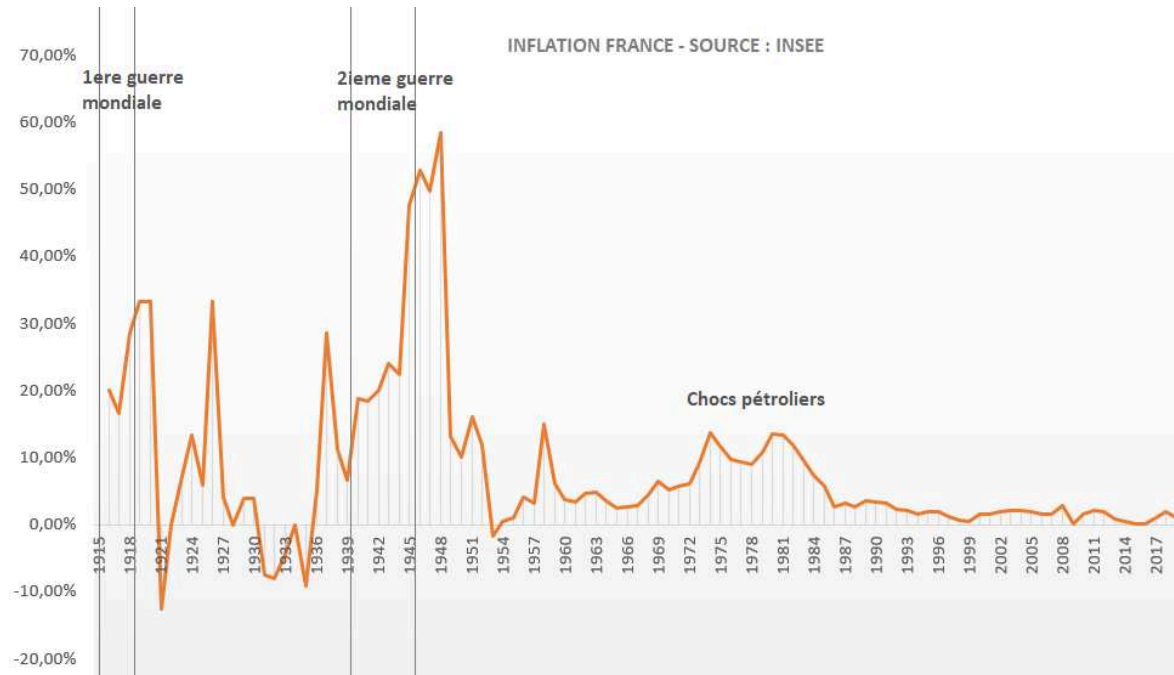
Champ : France hors Mayotte, ensemble des ménages.

Source : *Insee*, indice des prix à la consommation.

Plus encore, une lecture sur un siècle semble conforter l'analyse (Figure 9). Il apparaît ainsi que l'hyperinflation constitue un phénomène spécifique aux périodes de guerre, au cours desquelles le système de production nationale, du fait des spécificités de l'économie de guerre, connaît, *via* la priorité donnée à la production liée à la guerre, des pénuries sources d'inflation, dans la sphère civile de l'économie du fait de la raréfaction de l'offre et du déploiement des facteurs de production vers l'industrie de l'armement. Dans cette perspective, la hausse plus modérée de l'inflation, à partir des années 1970, peut également être analysée comme un phénomène purement contextuel lié aux restrictions d'offre volontaires mises en œuvre par les pays de l'organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ⁵⁶.

⁵⁶ Même si une part des effets a pu être attribuée aux politiques menées en France, de 1981 à 1983, visant à favoriser la consommation, par augmentation des salaires, entraînant ainsi un effet-prix significatif sur l'offre produite.

Figure 9. Evolution de l'inflation depuis 1915, en France



Source : « Inflation France », d'après les données de l'INSEE.

Un calcul de l'inflation faisant toutefois l'objet de contestations

Si les analyses en matière causale de l'inflation et de dépassement de celle-ci, dans les sociétés modernes, à l'exception des années 2022 et 2023, apparaissent comme faisant consensus, la mesure de celle-ci fait malgré tout l'objet de contestation. Une contestation qui n'est pas nouvelle, les débats autour de l'indice des prix et de la mesure de l'inflation par l'INSEE apparaissant comme une constante au cours du temps. Les points cristallisant ces débats et contestations sont principalement les suivants :

- En premier lieu, comme le montre Béatrice Touchelay (2017) l'indépendance de l'INSEE n'est pas totale à l'égard du pouvoir politique du fait des conditions de nomination à la tête de cet organisme mais également du fait de sa double casquette fonctionnelle et opérationnelle de « *Service technique et centre de recherches, l'INSEE est une direction du ministère des finances, son directeur général est nommé en conseil des ministres et révocable ad nutum* »⁵⁷. Touchelay rappelle, par ailleurs, que cette dépendance a toujours entraîné une certaine méfiance des syndicats à l'endroit de l'indice des prix à la consommation (IPC), notamment

⁵⁷ Touchelay Béatrice, Chapitre 2, « Mesurer l'inflation, un processus délicat. L'exemple de l'Insee durant les années 1970 », dans : Michel-Pierre Chélini éd., *Calmer les prix/Slowing down prices. L'inflation en Europe dans les années 1970/European inflation in the 1970s*. Paris, Presses de Sciences Po, « Mission historique de la Banque de France », 2017, p. 79.












depuis 1952 date à laquelle cet indice des prix de l'INSEE a commencé à servir d'étalon pour la définition du salaire minimum. Elle mentionne les différentes tensions qui ont pu exister depuis lors, entre gouvernement et direction des prix, sur la composition des éléments insérés dans le panier servant de référence à la mesure de l'inflation et les différents coefficients et pondérations qui y sont associés, ainsi que les critiques des syndicats qui visaient également le caractère jugé peu représentatif de la consommation réelle des ménages par l'indice.⁵⁸

- En deuxième lieu, le calcul de l'inflation, dans un contexte technologique fortement évolutif et les biais méthodologiques qu'il comporte sont sujets à contestation. Ainsi, comme mis en évidence par le magazine *UFC-Que Choisir*⁵⁹ la manière dont les correctifs aux données brutes collectées sont apportés à l'évolution des prix par l'INSEE, sur la base de l'évolution de la technologie, fait l'objet de contestation. En effet, dans sa mesure de l'inflation, l'INSEE apporte des correctifs s'inscrivant dans le cadre de la prise en considération de l'amélioration technologique et qualitative d'un produit donné. A titre illustratif, si un téléphone portable voit son prix doubler sur une année, mais que cette hausse peut être imputée à une amélioration significative de sa qualité, alors l'INSEE déduira de la hausse des prix cette amélioration. Si bien que le téléphone peut être jugé, dans cette perspective, malgré la hausse effective et factuelle du prix, comme n'ayant pas connu de hausse, au sens de l'INSEE, de manière relative, et apparaître ainsi dans l'indice des prix à la consommation comme n'ayant pas connu de hausse des prix. S'il est possible de comprendre au plan théorique, l'idée sous-jacente au procédé qui peut ainsi, dès lors, apparaître comme pertinent, il n'en va pas de même d'un point de vue du consommateur et des conséquences macroéconomiques engendrées par le procédé. *A fortiori*, car l'effet sur la mesure de l'inflation apparaît significatif comme en atteste l'étude menée par l'*UFC-Que Choisir*.

⁵⁸ Ce reproche avait d'ailleurs conduit la CGT à créer son propre indice, soupçonnant au cours des années 1970 le gouvernement de donner des injonctions à l'INSEE de minimiser l'inflation des années 1970 pour ne pas déclencher de hausse trop significative du SMIC, jusqu'à l'abandonner lorsque fut effectué le constat, à un moment donné, d'une mesure de l'inflation, par la CGT, inférieure à celle produite par l'INSEE (Touchelay, 2017).

⁵⁹ *UFC Que choisir*, « Les vraies hausses de prix, et comment y échapper ? », publié le 24.01.2019.

Figure 10. Retraitement des chiffres de l'inflation, par l'UFC-Que Choisir, en neutralisant l'effet technologique de l'INSEE

Postes de consommation	Évolutions 2014-2018 selon l'Insee	Évolutions constatées par Que Choisir
 Alimentation	+ 5,6	+ 6,3
 Alcool, tabac	+ 12,0	+ 12,0
 Habillement	+ 3,2	+ 3,2
 Logement, énergie	+ 4,8	+ 5,1
 Ameublement, entretien	+ 0,4	+ 0,7
 Santé	- 3,1	+ 0,9
 Transports	+ 3,6	+ 5,0
 Communication	- 6,0	+ 0,1
 Loisirs et culture	+ 3,3	+ 4,7
 Restaurants et hôtels	+ 7,6	+ 7,6
 Divers	+ 4,7	+ 7,8
Total	+ 3,65	+ 5

Source : UFC-Que choisir, « Les vraies hausses de prix, et comment y échapper ? », 24.01.2019

Le magazine a ainsi recalculé les taux d'inflation. Deux constats émergent. Le premier est que l'inflation, sur une aussi courte période que celle de 2014-2018, est tout de même significative, sur les biens considérés. Le second est que cette inflation a, toutes choses égales par ailleurs, rogné le pouvoir d'achat des ménages, en moyenne, sur la période de 1/20^{ème} selon les calculs fournis par l'UFC-Que Choisir, *a fortiori* pour la fraction d'entre eux n'ayant pas connu d'évolution simultanée de leur revenu. Ce qui n'est pas peu pour plusieurs raisons ci-dessous développées.

Un effet non négligeable sur le niveau de vie du consommateur

La destruction créatrice (Schumpeter, 1942) a pour conséquence que les produits rendus obsolètes par l'évolution technologique ne sont généralement plus disponibles sur les marchés considérés, étant de moins en moins distribués, puis naturellement, plus du tout produits. Ainsi en va le cycle de vie d'un produit (Vernon, 1966). De ce fait, le consommateur a l'obligation d'adapter sa consommation dudit produit à la nouvelle offre disponible sur le marché. Cette adaptation du consommateur à l'évolution de l'offre a bien été mise en évidence dans le cadre de la théorie de la « *filière inversée* » (Galbraith, 1958). Ainsi, à titre d'exemple fictif visant à illustrer le propos :

Soit un consommateur aux revenus modestes, étant rémunéré au salaire minimum légal, participant au système économique, ayant nécessairement dans le cadre de sa vie familiale et de son travail, besoin d'un téléphone portable, pour fonctionner normalement, dans ledit système. Soit une entreprise connaissant une amélioration d'un facteur 2 du contenu technologique et qualitatif des téléphones portables fabriqués, et répercutant cette amélioration d'un facteur similaire dans le prix fixé. Rapidement, ce type de téléphone est copié et devient la norme. Sous l'impact de la concurrence, considérons que la hausse de prix initiale est partiellement entamée *via* une diminution de 50% de celle-ci, sans aller au-delà du fait du caractère oligopolistique du secteur pouvant engendrer des ententes sur les prix entre entreprises du secteur, ou à tout le moins l'évitement d'une guerre des prix ruineuse pour toutes les entreprises concernées. Le prix moyen d'un téléphone portable s'établit désormais à un niveau supérieur de 50% à son prix antérieur c'est-à-dire avant l'évolution technologique ci-dessus mentionnée.

Bien que le consommateur ait pu bénéficier de cette amélioration technique, il apparaît, par ailleurs, dans cette configuration, doublement pénalisé. En effet, d'une part, son pouvoir d'achat global est désormais diminué dans les mêmes proportions que l'augmentation du bien considéré (dans l'hypothèse où l'on généraliserait ces évolutions technologiques et cette analyse à l'ensemble des autres biens qu'il consomme), et son salaire n'a pas été revalorisé dans des proportions équivalentes, même en cas d'indexation sur le niveau de l'inflation. En effet, la hausse considérée n'apparaît pas dans les données de l'INSEE du fait de son choix méthodologique de retraitement du facteur technologique.

Ces critiques adressées ne sont pas sans conséquence. Il est ainsi possible de penser qu'une sous-estimation de l'inflation réelle peut concourir à l'augmentation des inégalités économiques et à la diminution des salaires réels *via* plusieurs mécanismes :

- En premier lieu, une sous-estimation de l'inflation peut aboutir à une revalorisation des salaires indexés sur l'inflation, tel principalement le salaire minimum interprofessionnel de croissance, inférieure à ce qu'elle aurait pu être *via* une méthodologie de calcul différente, auquel s'ajoute, un recours au « coup de pouce » gouvernemental probablement, moins fréquent, et d'une ampleur moindre, celui-ci étant dépendant des évolutions des prix constatées, en partie significative.

- En deuxième lieu, la perception de l'évolution des prix qu'ont les agents économiques et de la hausse de ceux-ci a une influence sur les négociations collectives ainsi que sur les rapports de force mis en œuvre, au sein d'un secteur ou d'une entreprise, destinés à ce que la hausse des prix fasse l'objet d'un partage équitable, ou *a minima* constant, au sein de l'entreprise entre le facteur travail et le facteur capital. Une sous-estimation de l'inflation qui peut ainsi, d'une certaine manière, concourir, outre la diminution du revenu réel des salariés à une augmentation des inégalités économiques, lorsque l'augmentation des prix n'est pas la résultante d'une augmentation des coûts de production, mais davantage d'une augmentation des taux de marge commerciale pratiqués par les entreprises. Cette augmentation des inégalités s'effectue d'une part, par l'augmentation de la part relative obtenue dans la valeur ajoutée du facteur travail par rapport au facteur capital, et d'autre part, *via* l'aspiration des revenus des consommateurs vers les actionnaires à l'occasion des actes de consommation, lorsque le surplus généré n'est pas réinvesti.

Un retraitement du facteur technologique philosophiquement contestable

Il convient, enfin, de noter que le retraitement du facteur technologique effectué par l'INSEE, pose des problèmes philosophiques sur le rapport au progrès et la démocratisation de celui-ci dans les sociétés modernes. En effet, ce mode de calcul est philosophiquement contestable au sens où il semble constitutif d'une négation de l'idée selon laquelle le progrès humain doit pouvoir profiter à tous. Dans la perspective de l'INSEE, le pouvoir d'achat peut ainsi être considéré comme étant mesuré à l'aune du développement technologique des sociétés antérieures. Le référentiel normatif en la matière apparaît donc une donnée non évolutive et figée. Plus encore en masquant une part de la perte de revenu réel de la population, il conduit, subséquemment, à mesure que le progrès technique avance, à ce que la capacité des agents

économiques les plus modestes à en faire l'acquisition tendent à diminuer. Par ailleurs, de manière sous-jacente, il laisserait à penser qu'il faut analyser le pouvoir d'achat des ménages à l'aune du niveau de vie connu par les humains antérieurement. C'est une manière de concevoir le progrès technologique contestable, *a fortiori* car ce biais, par ailleurs, méconnaît l'effet de contrainte, sur le pouvoir d'achat des ménages, du progrès technique. Ainsi, posséder un ordinateur et un téléphone portable n'est pas un luxe, mais une quasi-obligation, dans une société moderne pour assurer sa subsistance, trouver un emploi, et interagir avec les administrations publiques. Dès lors, l'adaptation du consommateur aux évolutions technologiques n'est pas un choix mais une nécessité car étant la condition d'une consommation standard, qui passe par l'accès à l'emploi, dont dépend un équipement technologique adapté du ménage, élargissant ainsi, de fait, la notion de salaire de subsistance telle qu'antérieurement conçue, en y intégrant des éléments qui n'existaient pas antérieurement.

Ces différents éléments développés, bien que ne constituant pas le cœur de la thèse portant sur la reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de diminution des inégalités économiques tendent à montrer que la dimension de lutte contre l'inflation que permet le contrôle des prix semble, à l'heure actuelle, encore, pouvoir faire l'objet d'une utilité, si l'on considère que la stabilité des prix affichés (hors période 2022-2023) depuis plusieurs décennies peut faire l'objet d'une relativisation.

Après avoir abordé ci-dessus la question de l'outil du contrôle des prix, en tant qu'outil utile aux politiques économiques de réduction de l'inflation, de manière structurelle, il convient d'aborder, l'inflation conjoncturelle observée, à partir de l'année 2022.

Le contrôle des prix comme outil de lutte conjoncturelle contre l'inflation : un outil qui semble encore opérant

La situation économique inflationniste actuelle, depuis l'année 2022, aboutit également à examiner le rôle que le contrôle des prix pourrait avoir dans la jugulation de l'inflation conjoncturelle. Il convient de distinguer principalement deux hausses d'inflation à savoir celle importée, *exogène*, et celle résultant d'une économie fonctionnant à plein régime créant une inflation *endogène*, les facteurs de production étant tous utilisés, l'injection d'une demande supplémentaire dans le système économique conduisant, dès lors, à une hausse des prix. L'inflation actuelle semble s'inscrire dans le cadre de la première catégorie, liée au contexte sanitaire et géopolitique. Il apparaît que ce type d'inflation peut être atténué par un contrôle

des prix s'effectuant dans le cadre d'un contrôle des taux de marge commerciale comme développé ci-dessous (II. B et C), pour atteindre l'objectif de réduction des inégalités économiques. Ce contrôle des marges commerciales réalisées, *via* la mise en place d'un plafonnement du taux de marge commerciale, pourrait toutefois également permettre d'annihiler une partie de l'inflation conjoncturelle afin de contenir la part d'inflation liée à une augmentation des prix s'effectuant dans le cadre d'un effet d'aubaine par les entreprises, de manière à la circonscrire à la seule augmentation, légitime, des prix qui résulte de l'augmentation des coûts de production. Dans ce cadre inflationniste, le contrôle des prix, à la condition qu'il ne constitue pas un blocage des prix source de rigidité et d'incapacité pour les entreprises à s'adapter avec rapidité à l'évolution desdits coûts et notamment à une hausse de ceux-ci, apparaît un outil utile, en surplus de son utilisation structurelle, proposée ici, relative à la réduction des inégalités économiques et à l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes, afin de tempérer, de façon conjoncturelle, les effets de l'inflation. Il convient de noter également que la discrimination par les prix étatique développée ci-dessous (II.E), envisagée comme une politique structurelle pourrait tout à fait être utilisée, de manière complémentaire, de façon conjoncturelle, afin de limiter les effets de l'inflation conjoncturelle sur les ménages modestes. Elle pourrait ainsi se substituer utilement à une politique de ciblage des catégories modestes constituée de recours à des chèques étatiques ou encore à des remises s'appliquant à l'ensemble des agents économiques.

Quoi qu'il en soit, le contrôle des prix pourrait, tel que proposé dans la suite du propos, faire l'objet d'une reconceptualisation, afin d'être utilisé comme un outil structurel de la politique économique, visant à la réduction des inégalités économiques et à l'augmentation du revenu réel des ménages, cœur du propos ci-présent, selon le cadre d'analyse, la méthodologie et les modalités proposés ci-dessous (II. B et C).

B. Le contrôle des prix : un usage renouvelé destiné à limiter les inégalités économiques et à redonner du pouvoir d'achat aux plus modestes

Les inégalités de revenus et de patrimoine se constituent dans le cadre de la répartition primaire des revenus au sein de laquelle les revenus sont répartis entre les agents économiques ayant concouru à la production. Les économistes s'inscrivent, pour l'essentiel, dans ce paradigme. C'est, de manière subséquente, en toute logique, que le système d'imposition cherche à corriger cette première répartition de la richesse créée, par la mise en place du système d'imposition, lorsque cette première répartition est jugée inégalitaire ou encore inéquitable. Nous considérons toutefois que le niveau des inégalités économiques est également déterminé par un second élément, à savoir le prix des biens et des services fixés par les entreprises dont dépendent, d'une part, les profits obtenus par les entreprises et *in fine*, par transitivity, les revenus des actionnaires et, d'autre part, les revenus réels des consommateurs. Ainsi, la répartition de la richesse au sein d'une société entre le facteur travail et le facteur capital est, toutes choses égales par ailleurs, fonction du niveau attribué au facteur travail et au facteur capital, dans le cadre du partage de la valeur ajoutée mais également du niveau des prix des biens et services de consommation finale pratiqués.

Dans cette perspective, il est possible de considérer que des prix excessivement élevés sont sources d'enrichissement excessif des propriétaires des entreprises, et d'appauvrissement des consommateurs. Dès lors, la limitation des prix jugés excessifs peut permettre tout à la fois de minorer les rémunérations des actionnaires tout en majorant le pouvoir d'achat des consommateurs. Elle peut concourir à un transfert de richesse des plus aisés vers les moins aisés, dit autrement d'une part des actionnaires vers les travailleurs, lorsqu'ils s'incarnent, *via* leurs actes quotidiens de consommation, dans la figure du consommateur.

Des prix élevés peuvent résulter soit de coûts de production élevés soit de taux de marges excessifs appliqués à ces coûts de production, bien que les deux paramètres puissent se cumuler. Le premier paramètre ne sera pas traité car nous le considérons comme une donnée *exogène*, seul le second sera retenu. En effet, les taux de marges pratiqués peuvent, dans certains secteurs, notamment dans le domaine des dépenses contraintes des ménages, être tout à fait disproportionnés. Cette disproportion peut les rendre, par son excès, nuisibles au pouvoir d'achat des ménages et susceptibles de les empêcher de vivre dans des conditions correctes. Parallèlement, et symétriquement, elle favorise la constitution de fortunes démesurées et contestables tant socialement qu'économiquement, se réalisant au détriment des consommateurs dont le revenu réel est d'autant diminué.

C'est dans ce cadre principal que le contrôle des prix pourrait être mobilisé afin de limiter les marges autorisées par les entreprises dans l'objectif de réduire les inégalités économiques et d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages modestes. Nous proposons ainsi d'élaborer un cadre d'analyse et une méthodologie destinés à examiner dans quelle mesure et selon quelles modalités techniques une partie des prix fixés par les entreprises pourrait faire l'objet d'une diminution afin de réduire les inégalités économiques induites, en partie significative, par ces prix excessifs et non par la seule répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise.

Plus précisément, nous souhaitons élaborer une méthodologie permettant d'identifier les secteurs dans lesquels il serait opportun de mettre en œuvre un contrôle des prix, visant à limiter ces marges afin d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages les plus modestes et de limiter les inégalités de revenus et, *in fine*, de patrimoine.

La méthodologie proposée sera exposée, d'abord, brièvement, de manière synthétique, dans un premier temps (1). Elle sera ensuite davantage développée dans un second temps lui-même subdivisé en trois étapes. Ainsi, cette méthodologie consiste, en premier lieu, à identifier les postes de dépenses pesant le plus sur le budget des ménages (2) puis, en deuxième lieu, à analyser si ces postes de dépenses correspondent à une production réalisée dans le cadre d'une concurrence imparfaite (3) susceptible de produire des taux de marge d'exploitation élevés sources d'enrichissement excessif des actionnaires au détriment des consommateurs, et notamment les plus modestes d'entre eux (4).

1. L'élaboration d'une méthodologie permettant de repérer les secteurs susceptibles de faire l'objet d'un contrôle des prix

Nous proposons un cadre d'analyse et méthodologique en suggérant, dans un premier temps, à partir des enquêtes Budget de famille produites par l'*INSEE*, de déterminer quels sont les postes de dépenses qui pèsent le plus sur le budget des ménages. Dans un deuxième temps, nous suggérons d'analyser si ces secteurs s'inscrivent dans le cadre d'une situation de concurrence imparfaite, *via* le recours à différents indicateurs permettant de mesurer le degré de concentration d'un secteur donné ou à défaut, par le recours à la méthode du faisceau d'indices utilisée notamment par les juristes. En effet, c'est principalement dans ces secteurs où les entreprises sont *price-maker*, qu'un contrôle des prix renouvelé permettrait de rapprocher les prix de consommation finale fixés par ces entreprises évoluant en concurrence imparfaite des prix qui auraient été pratiqués, au plan théorique, si elles avaient évolué en situation de concurrence pure et parfaite. Le *delta* existant entre ces deux prix peut être

considéré comme constitutif et à l'origine d'une rente explicative des inégalités économiques au sens où ce *delta* permet aux actionnaires de ponctionner, *via* le prix différentiel fixé en concurrence imparfaite, une part significative des ressources des consommateurs, réduisant ainsi leur revenu réel et leur pouvoir d'achat et augmentant symétriquement le leur. Dans un troisième temps, il conviendrait d'analyser le niveau des marges réalisées par les entreprises évoluant dans ces secteurs, notamment lorsque ceux-ci sont peu concurrentiels et plus précisément *via* l'indicateur constitué par le taux de marge des entreprises, rapportant l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) ou l'Excédent Net d'Exploitation (ENE), à la valeur ajoutée (VA). Si ces marges sont trop élevées mais aussi utilisées davantage, une fois l'EBE constitué, pour rémunérer les actionnaires de manière excessive que pour être réinvesties dans l'entreprise, alors la collectivité pourrait intervenir, afin de limiter le montant de la marge réalisée, *via* un contrôle des prix. La limitation de la marge s'effectuerait sur le taux de marge commerciale des entreprises, induisant par répercussion une baisse du taux de marge rapporté à l'EBE ou à l'ENE, aboutissant, *in fine*, à une diminution des prix de consommation finale, ce qui augmenterait subséquemment le pouvoir d'achat des plus modestes et diminuerait les inégalités économiques. Ce contrôle des prix n'est pas ici, envisagé pour lutter contre l'inflation, comme c'est le cas de manière traditionnelle, mais afin de réduire la concentration de la fortune jugée source d'inégalités économiques. Il est ainsi considéré qu'à salaire ou revenu constants, une baisse de ces taux de marge réalisés sur les produits de consommation finale permettrait aux ménages d'obtenir un pouvoir d'achat supérieur améliorant leur bien-être, dans le cadre d'un raisonnement considérant que l'économie fonctionne, pour partie, au sein d'un jeu à somme nulle dans lequel la réduction des gains des uns est susceptible d'augmenter ceux des autres, ici au travers des prix pratiqués.

Ce contrôle des marges commerciales réalisées pourrait également être applicable, plus largement, aux relations entre les entreprises dans le cadre des relations fournisseurs/distributeurs, par exemple. Idéalement, la baisse du prix de consommation finale pourrait s'effectuer, *via* un système de plafonnement des marges généralisé agissant en *amont* de la vente des biens ou des services de consommation finale, dans l'ensemble ou à tout le moins dans une partie significative des relations entre les entreprises lorsqu'au moment de l'échange, l'une d'entre elles bénéficie d'un pouvoir de marché. Cette généralisation aboutirait, en fin de course, à la diminution des prix de consommation finale, par additions

successives de taux de marge plafonnés à chaque étape du processus de production⁶⁰, en amont de la vente finale d'un bien ou d'un service. Tel n'est cependant, en l'état, pas l'objet du propos qui souhaite s'en tenir, dans le cadre de la thèse ci-présente, aux seuls prix de consommation finale.

Après avoir exposé ci-dessus de manière synthétique le cadre d'analyse et la méthodologie élaborés, les différentes étapes sont davantage développées dans les sections 2, 3 et 4, ci-dessous.

2. Les postes de dépenses qui pèsent le plus significativement sur les budgets des ménages

Comme précédemment mentionné la méthodologie de travail nécessite, en premier lieu, de mettre en évidence les postes de dépenses pesant le plus significativement sur le budget des ménages. Ces postes de dépenses ont été précédemment mis en évidence dans la partie I et ne seront à ce titre pas de nouveau développés ici. Il convient de noter qu'ils peuvent faire l'objet d'une détermination *via* le recours aux enquêtes intitulées Budget de famille, produites régulièrement par l'*INSEE* tous les cinq ans et dont les quatre dernières ont eu lieu en 2007, 2012, 2017 et 2022. De manière générale, c'est par l'addition de plafonds de taux de marge commerciale réduisant les prix pratiqués par les entreprises, dans l'ensemble des secteurs qui produisent les biens et services faisant l'objet d'une consommation régulière, par les ménages, tels que le logement, l'alimentation, les transports, les services financiers, les télécommunications, ou encore l'habillement, qu'il apparaît possible de réduire les inégalités économiques et d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages les plus modestes, *a fortiori* ceux concourant à la production de biens et de services. Il semble également possible d'agir dans le cadre des secteurs n'apparaissant pas, au premier abord, dans les études intitulées Budget de famille, de l'*INSEE*, faute de constituer un *item* spécifique, mais qui, par la nature de l'activité propre à ces secteurs sont ventilés, dans l'ensemble des postes de dépenses des ménages mis en évidence.

⁶⁰ C'est-à-dire à chaque étape de consommations intermédiaires, faisant l'objet d'une vente à une entreprise, en amont de la vente du produit de consommation finale.

3. L'analyse du degré de concentration d'un secteur d'activité pesant significativement sur le budget des ménages

Dans les secteurs identifiés comme aspirant une part significative du budget des ménages, peuvent être repérés des prix excessifs de nature à diminuer le revenu réel de ces ménages. Cette caractérisation peut être effectuée en cherchant à déterminer, de manière préalable, si ces secteurs fonctionnent en situation de concurrence imparfaite ou s'approchent d'une situation de concurrence pure et parfaite. Dans la première configuration, les entreprises apparaissent, en effet, comme en capacité d'être *price maker* et non pas *price taker*. Elles peuvent ainsi fixer des prix excessifs à l'origine d'un transfert de richesse des consommateurs vers les actionnaires desdites entreprises. La mise en œuvre de notre cadre d'analyse et de la méthodologie nécessite, dès lors, une fois le poids des secteurs sur le budget des ménages analysé, de déterminer si ces secteurs se trouvent en situation de concurrence imparfaite. Auquel cas, les mécanismes de marché concurrentiel étant inopérant, la mise en œuvre d'un contrôle des prix rapprochant les prix de consommation finale de leur prix d'équilibre de marché apparaît comme nécessaire.

Ce détour par l'analyse du degré de concentration de ces secteurs, avant examen des taux de marges réalisés et recherche du caractère potentiellement excessif de ceux-ci, peut faciliter la détection de taux de marge d'exploitation excessifs et résultant de taux de marge commerciale l'étant tout autant, en partant du postulat que les entreprises présentes dans ces secteurs fonctionnant en situation de concurrence imparfaite, du fait de l'hypothèse de maximisation du profit, doivent nécessairement pratiquer de tels taux de marges excessifs, en toute rationalité économique ⁶¹.

Ce détour dispose également d'une seconde fonction, moins opérationnelle et davantage théorique au sens où il permet de rallier à l'analyse les économistes néoclassiques qui considèrent que les entreprises œuvrant dans les secteurs imparfaitement concurrentiels obtiennent une rente induite entraînée par la mise en œuvre d'un prix supérieur au prix d'équilibre de marché.

Plusieurs indicateurs semblent pouvoir concourir à la détection d'une situation de concurrence imparfaite, source subséquentement de prix pratiqués excessifs.

⁶¹ Pour les entreprises n'ayant pas développé d'autres objectifs telles que les coopératives, les entreprises s'inscrivant dans le cadre de la responsabilité sociétale des entreprises ou encore s'inscrivant dans le cadre du nouveau statut d'entreprise à mission mis en place par la loi Pacte.

Les principaux indicateurs mobilisables résultent des travaux de Lerner (1934), d'une part, et de Herfindahl (1950) et Hirschman (1980), d'autre part. L'indice C4, moins connu, semble également pouvoir être utilisé. Une méthode alternative, empruntée au domaine juridique, à savoir celle du faisceau d'indices, semble également pouvoir être mobilisée, de manière résiduelle, lorsque les trois indicateurs précités ne semblent pas pouvoir être mobilisés de manière efficace eu égard aux caractéristiques du secteur considéré.

L'indice de Lerner

Le premier outil permettant de mesurer le degré de concentration d'un secteur donné est l'indice de Lerner. Il permet de mesurer le degré de concentration d'une entreprise, ou plus largement d'un secteur économique, en cherchant à mettre en évidence la différence entre le prix de vente et le coût marginal. En situation de concurrence pure et parfaite, dans une perspective néoclassique, le prix de vente est égal au coût marginal. Ainsi, l'indice de Lerner se calcule de la manière suivante : $Il = P - CM/P$. Plus l'indice tend vers 0 et plus l'objet d'étude tend vers une concurrence pure et parfaite. Cet indice apparaît cependant difficilement opérationnel au sens où il nécessite de connaître le coût marginal. Or, celui-ci est tout à la fois difficile à calculer en pratique, mais aussi un concept quasiment totalement inconnu des entrepreneurs (Hall et Hitch, 1939). De ce fait, un autre indice est le plus souvent utilisé, en substitut, et apparaît mieux à même d'être mobilisé dans le cadre de notre démarche, à savoir l'indice Herfindahl-Hirschman notamment utilisé par les autorités de la concurrence aux Etats-Unis.

L'indice Herfindahl-Hirschman

L'indice Herfindahl-Hirschman est obtenu par addition du carré des parts de marché de l'ensemble des entreprises d'un secteur donné. A titre d'exemple, si deux entreprises se partagent 50% des parts d'un secteur donné, alors l'indice conféré sera le résultat de l'addition suivante $50^2 + 50^2 = 5000$. Le secteur sera alors considéré comme très concentré puisque supérieur à 2000. L'indice met en effet en évidence trois zones de résultats possibles. La première est inférieure à 1000 et indique un secteur peu concentré. La deuxième se situe entre 1000 et 2000 et indique une zone intermédiaire pouvant, en certaines circonstances, poser problème d'un point de vue concurrentiel. La troisième se trouve au-delà de 2000 et indique la présence d'un secteur faiblement concurrentiel. Son utilisation apparaît facilitée, par l'absence de référence au coût marginal, et est *a fortiori* légitimée par l'utilisation déjà

existante, par les autorités de la concurrence aux Etats-Unis, garantissant ainsi, de fait, son caractère opérationnel.

L'indice C4

Cet indice se calcule en faisant la somme des parts de marché des quatre plus grandes entreprises d'un secteur donné. Il semble que cet indice soit préférable à l'indice Herfindahl-Hirschman lorsque l'on constate qu'une multitude d'offeurs évoluant sur un marché donné masque une réalité davantage complexe au sens où l'atomicité apparente des offeurs masque une concentration sectorielle significative, une minorité d'acteurs possédant une part cumulée très élevée des parts totales de marché du secteur considéré. A titre d'exemple, cet indicateur pourrait être utilisé dans le cadre d'analyse et méthodologique élaboré, concernant le secteur de la promotion immobilière qui répond à ces caractéristiques. Il est possible d'illustrer son fonctionnement à l'aide d'un exemple. Soit quatre entreprises A, B C et D, ainsi que 2000 entreprises tierces qui seront désignées sous l'appellation E, évoluant sur un marché considéré. Dans ce secteur fictif, A possède 30% de parts de marché, B en possède 15%, C en possède 15%, D en possède 10%. Le reste des entreprises E se partagent les parts restantes soit 30%. Ici, en additionnant les parts de marchés des entreprises A, B, C et D, on obtient en cumul des parts de marchés détenues additionnellement par ces quatre structures un total de 70%. Le secteur est alors considéré comme très concentré, puisque conventionnellement, dans le cadre de cet indice, est généralement retenu le seuil de 60% pour effectuer cette caractérisation. Il permet ainsi de dépasser l'atomicité apparente du secteur, en première approche, c'est-à-dire en s'en tenant au seul volume du nombre d'entreprises présentes sur ledit marché, sans lecture des parts de marchés conséquentes d'une faible portion des entreprises y évoluant.

Il est également possible de calculer cet indicateur sur la base des 8 ou 10 entreprises les plus significatives sur un marché considéré⁶².

La méthode du faisceau d'indices

Il apparaît possible de s'exonérer de l'utilisation de ces indices, lorsque le constat peut être effectué qu'un secteur fonctionne en situation de concurrence imparfaite à travers différents critères tels que le nombre d'entreprises présentes sur un marché, la part respective réalisée dans le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée dudit marché par les entreprises considérées. En

⁶² Comme l'indique Remo Linda, « Méthodologie de l'analyse de la concentration appliquée à l'étude des secteurs et des marchés », *Commission des communautés européennes*, page 14.

effet, en certains cas, la simple lecture des données, en la matière, permet de qualifier, raisonnablement, le secteur d'imparfaitement concurrentiel, sans avoir recours à ces différents outils, par ailleurs forts utiles. Cette caractérisation peut alors être renforcée, par une analyse plus classique, en cherchant à déterminer si le secteur répond aux cinq conditions de la concurrence pure et parfaite. Lorsque cela n'est pas le cas, notamment pour les professions réglementées, la caractérisation semble ainsi possible, par cette méthode. Lorsque l'analyse conduit à observer le fait que ces cinq critères font défaut alors il apparaît possible de considérer que le secteur fonctionne en situation de concurrence imparfaite, justifiant un contrôle des prix public en substitut du contrôle des prix privé auxquels les entreprises privées ont alors, de fait, étant *price-maker* et en vertu de l'hypothèse de maximisation du profit, en toute logique, recours. Cette méthode semble d'autant plus intéressante, lorsqu'il existe une multitude d'acteurs opérant dans des conditions qui apparaissent, à première vue, de relative atomicité du côté de l'offre mais qui masquent, une réalité plus contrastée. Cette méthode peut ainsi être utilement mobilisée lorsque le nombre d'acteurs est relativement élevé sans correspondre toutefois à une multitude d'offres, et fait face à une multitude de demandeurs, entraînant un déséquilibre entre les premiers et les seconds. Le secteur des agences immobilières, à titre d'exemple, semble répondre à cette caractérisation. L'examen et la mise en relation de ces deux types de données peuvent conduire, intuitivement, à qualifier de secteur en concurrence imparfaite, un secteur composé d'un nombre d'offres relativement limité associé à un nombre de demandeurs élevé. Les indicateurs traditionnels de mesure du degré de concentration d'un secteur, tout comme la méthode du faisceau d'indices suggérée ici ne sont plus nécessaires, dans le cas spécifique du monopole.

Le cas spécifique du monopole

Lorsque le secteur considéré, pesant significativement sur le budget du ménage, est un monopole, les trois indices précités perdent, par définition, de leur pertinence. Dans une situation de monopole, au sein d'un secteur donné, la situation apparaît plus simple à analyser. En effet, d'une part, la situation de concurrence imparfaite est alors tout à la fois avérée et évidente, et, d'autre part, cette situation, dans une logique de maximisation du profit, doit conduire le monopoleur à mettre en œuvre des prix supérieurs à ce qu'ils auraient été en situation de concurrence pure et parfaite.

La première situation de ce type apparaît s'incarner dans le cadre d'un monopole naturel qui peut, notamment, résulter d'une situation dans laquelle les coûts de production nécessaires à l'entrée sur un marché sont si élevés qu'il ne peut, de fait, n'y avoir qu'un seul acteur sur le

marché considéré, afin que l'activité économique soit rentable. Ce monopole naturel est la résultante du fait qu'une entreprise arrivant la première sur un marché, nécessitant de lourds investissements de départ, obtient des avantages en termes de coûts de production, du fait des rendements croissants, qui ne pourront jamais être rattrapés par de nouveaux entrants, les prix de départ destinés à financer les investissements nécessaires à l'entrée sur le marché étant alors nécessairement supérieurs à ceux pratiqués par le premier entrant qui a alors suffisamment rentabilisé son investissement, lui permettant une pratique de prix plus faible, captant ainsi l'intégralité de la demande sur le marché considéré⁶³.

Dans cette configuration monopolistique, il semble possible, contrairement à ce que l'on a coutume de lire sur le sujet, de considérer que ce monopole naturel puisse, non pas devenir public, mais être simplement laissé à la disposition de l'entreprise privée considérée, sous condition que lui soit imposé un contrôle des prix visant à diminuer le surplus qu'elle obtient, dans le cadre de la situation de monopole, *via* la mise en œuvre d'un pourcentage de marge plafond. Le contrôle des prix peut ainsi être réhabilité dans ce cadre, et permettre à la puissance publique de ne pas avoir à gérer directement le monopole naturel, en laissant cette gestion à une entreprise privée, sous conditions d'application d'un contrôle des prix tel que reconceptualisé, afin de s'assurer que la situation de monopole ne nuise pas au consommateur⁶⁴.

La seconde situation est celle d'un monopole obtenu dans le cadre du droit de la propriété intellectuelle, à travers le mécanisme du brevet. Puisque la collectivité protège l'inventeur, en lui offrant une situation de monopole juridique, il n'apparaît pas incohérent que la collectivité puisse s'arroger un droit de regard sur les prix fixés. *A fortiori*, ce contrôle apparaît d'autant plus nécessaire que la présence d'une protection en lien avec le droit de la propriété intellectuelle contrecarre, de fait, les possibilités que laisse entrevoir la théorie des marchés contestables (Baumol, Panzar et Willig, 1982), selon laquelle il n'est pas nécessaire qu'une concurrence soit présente sur un marché, sa seule possibilité suffisant à créer des

⁶³ A la limite, il est possible de penser que, dans cette situation, un surcroît de concurrence puisse être introduit par l'obligation faite, parallèlement, au monopoleur de mettre en œuvre des prix, cette fois-ci, planchers s'approchant du prix nécessaire à la rentabilité des nouveaux entrants. Ce qui, toutefois, au moins dans un premier temps, se ferait au détriment du consommateur. Le différentiel pourrait alors être compensé par une subvention à l'achat, temporaire de l'Etat, le temps que l'amortissement des investissements en capital fixe, par les nouveaux entrants, soit réalisé.

⁶⁴ Il est toutefois probable que, dans le cadre de délégation de service public, la puissance publique insère déjà, dans le cahier des charges de l'entreprise, ce type de dispositif, comme en atteste l'encadrement des prix, en matière d'électricité, par exemple. En ce cas, il suffirait simplement de généraliser le dispositif à l'ensemble des cas de monopole naturel, afin de concourir à la réduction générale des prix pratiqués, et ainsi à l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages.

comportements proches de ceux existants en situation de concurrence pure et parfaite. Dans cette configuration, la protection conférée par le brevet ne permet pas cette régulation telle que prévue par ladite théorie. En conséquence, il est possible de considérer que, dans cette configuration également, la puissance publique qui protège l'inventeur, si elle veut se garder d'un transfert de richesse excessif, au moment de l'acte d'achat, des consommateurs vers le monopoleur renforçant les inégalités économiques, doit y associer systématiquement la mise en place d'un contrôle des prix rendant compatible le développement de l'innovation avec la nécessité de prix accessibles pour le consommateur.

Quoi qu'il en soit, en situation de monopole, de quelque nature qu'il soit, le monopoleur est en situation de concurrence imparfaite et réalise, à l'évidence, une pratique de prix qui s'écarte du prix d'équilibre de marché, ce que l'on peut valider dans le cadre des analyses néoclassiques, postulant la rationalité des agents économiques cherchant à maximiser leur profit. Sa détection doit logiquement permettre d'amener à la validation d'un contrôle des taux de marge commerciale réalisés, dans le cadre de l'objectif de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du revenu réel des ménages modestes.

Il convient par ailleurs de noter que ces indicateurs semblent, dans le cadre de la méthode utilisée, faire fi d'une donnée essentielle quant à la répartition de la richesse au sein d'une société donnée, à savoir le degré de concentration actionnariale des entreprises.

Une concentration qui apparaît plus significative que les indices traditionnels de mesure de la concentration utilisés ne le laissent à penser

Classiquement, les économistes calculent la concentration d'un secteur donné en comptabilisant le nombre d'entreprises évoluant dans un secteur à l'aide, notamment des trois indicateurs ci-dessus mentionnés. Or, cette modalité de calcul peut masquer une concentration plus forte, car elle ne s'intéresse pas à la détention de l'actionnariat dans lesdites entreprises. Un exemple fictif sera ici donné, volontairement simplifié, visant à illustrer le propos. Considérons deux entreprises, sur un marché donné, possédant chacune 50% de parts de marché, mais ayant en réalité derrière la façade d'une dualité, un actionnaire unique. A l'évidence, dans cette configuration, des taux de marges élevés, mais aussi plus généralement, la part qui en est issue distribuée aux actionnaires, ne profitent qu'à un seul actionnaire et sont davantage sources de concentration de la fortune et d'aspiration du pouvoir d'achat des ménages que dans le cas où ces deux entreprises seraient possédées par deux ou plusieurs actionnaires distincts.

A fortiori, il est possible de penser que la première situation facilite le recours aux ententes et engendre ainsi probablement des prix encore davantage supérieurs à ceux attendus en concurrence pure et parfaite, que dans la seconde configuration.

D'un point de vue méthodologique, il semble dès lors que l'analyse du degré de concentration d'une économie donnée et de secteurs donnés puisse être renforcée par l'ajout d'un coefficient de concentration prenant en compte la concentration actionnariale présente en arrière-plan de la concentration apparente du tissu productif. A ce jour, ce coefficient n'existe pas à notre connaissance, et cette donnée ne semble pas prise en compte par les utilisateurs des outils précités. Toutefois, dans une utilisation de ceux-ci autre que celle des politiques de la concurrence, à savoir la réduction des inégalités économiques, ce paramètre semble devoir nécessairement être pris en compte. Son ajout au calcul de l'indice d'Herfindahl-Hirschman ou à l'indice C4 pourrait rendre ces derniers encore plus significatifs. En effet, des niveaux de marge élevés sont encore davantage source d'inégalités économiques, toutes choses égales par ailleurs, lorsque les marges pratiquées, *in fine*, finissent leurs courses sur le compte en banque d'un actionnaire unique possédant plusieurs entreprises d'un secteur donné mais également dans le cas où un nombre réduit d'actionnaires sont présents dans de multiples secteurs d'activité, ce qui *in fine* renforce la concentration de l'économie dans son entièreté et l'aspiration de la dépense des ménages vers un nombre réduit d'agents économiques possédant lesdites entreprises.

Il est possible, afin d'illustrer de nouveau cette idée, de mobiliser un exemple plus développé que celui du modèle à deux acteurs afin de montrer que l'information donnée par ces indicateurs serait plus pertinente, si elle était complétée par la prise en considération de ce facteur que constitue la composition actionnariale des entreprises.

Ainsi, soit dans un secteur A, 500 entreprises y évoluant avec 1000 actionnaires, pratiquant X prix en moyenne, avec Y étant le taux de marge commerciale moyen pratiqué par ces entreprises et B le nombre de biens vendus.

Soit, dans un secteur strictement semblable, toutes choses égales par ailleurs, comprenant toutefois cette fois-ci, 1000 entreprises, pratiquant X prix en moyenne, avec Y le taux de marge commerciale moyen pratiqué par ces entreprises et B le même nombre de biens vendus, strictement identiques d'un point de vue qualitatif, mais cette fois-ci avec seulement 2 actionnaires, au lieu de 1000, possédant ces 1000 entreprises.

Dans les deux configurations, considérons que 10% de la valeur ajoutée est versée aux actionnaires.

Il est ici intéressant de noter qu'en s'en tenant à une simple analyse classique pour calculer cette concentration d'un secteur donné, sans prise en compte de la composition actionnariale des entreprises, la concentration est plus élevée dans la première configuration, et donc susceptible d'entraîner des inégalités économiques plus importantes une fois l'acte de consommation réalisé et le flux d'argent associés transférés des consommateurs vers l'entreprise. A l'inverse, si l'on introduit ce facteur de la composition actionnariale, c'est la seconde configuration qui entraîne, suite à l'acte de consommation réalisé et le flux d'argent transféré, des inégalités économiques plus importantes, la somme considérée étant répartie, *in fine*, entre seulement 2 actionnaires au lieu de 1000, pour la fraction de celle-ci qui sera versée sous forme de dividendes aux actionnaires.

Cette analyse peut être généralisée à l'économie d'un pays donné et aboutir aux mêmes conclusions, en élargissant cet exemple fictif.

Ainsi, dans la perspective d'un contrôle des taux de marge commerciale tel que mentionné dans la méthodologie développée, il conviendrait, afin de mesurer correctement le niveau de concentration des entreprises et le poids de la concentration sur la formation des inégalités économiques, d'associer à l'analyse traditionnelle de la concentration d'un secteur qui est fonction du nombre d'entreprises juridiquement distinctes sur un marché, un coefficient de la composition actionnariale de ces entreprises. En effet, dans l'hypothèse où l'on retrouve au sein de ces différentes structures, une part significative de mêmes actionnaires, alors le cumul du caractère concentré des entreprises et le poids de la valeur ajoutée qu'elles produisent associés à cet actionnariat très concentré, peuvent être à l'origine de la constitution de fortunes très élevées⁶⁵ et d'un transfert, à l'occasion de l'acte de consommation d'un flux d'argent, plus important encore que dans l'hypothèse inverse, d'une multitude d'agents économiques à savoir les consommateurs, vers une multitude d'autres agents économiques à savoir les actionnaires. Ce qui est de nature à justifier une intervention régulatrice des

⁶⁵ Il convient de noter que la constitution de fortunes très élevées n'est pas un problème en soi. Elle le devient toutefois si l'on considère qu'une part du fonctionnement économique s'effectue dans le cadre d'un jeu à somme nulle, c'est-à-dire un jeu dans lequel les gains supplémentaires des uns se font au détriment de ceux des autres à savoir, en l'occurrence, ici, les travailleurs lorsqu'ils s'incarnent dans la figure du consommateur. *A fortiori*, lorsqu'elles aboutissent à des dérèglements du fonctionnement économique et financier. Elle pose également d'autres problèmes, d'ordre socio-politiques lorsque cette fortune est utilisée pour contrôler diverses activités centrales dans le fonctionnement sociétal, telle que la production d'information par les médias ou encore lorsque, par des subventions importantes, les détenteurs de fortunes importantes s'achètent, *via* leur investissement dans les structures en question, une forme d'influence d'institutions nationales ou internationales posant ainsi un problème démocratique sérieux.

pouvoirs publics plus dense *via* un contrôle des taux de marge renforcés, afin que la production économique d'un pays donné ne se fasse pas, *in fine*, au profit d'une minorité d'agents économiques. Cette prise en compte ne sera pas réalisée ici, mais pourrait être utilisée dans le cadre d'une réflexion plus large sur la nécessité d'un contrôle des prix, tout en renforçant déjà *via* cette prise en considération théorique, la nécessité de cette adjonction du facteur de concentration actionnariale dans un secteur donné, voire dans un pays donné, afin d'atteindre l'objectif visé de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des plus modestes. Cette prise en considération apparaît d'autant plus nécessaire à la lumière de quelques données dont disposent les économistes relativement à la concentration actionnariale des entreprises juridiquement distinctes.

Il est ainsi possible de mobiliser, à cet égard, à titre illustratif, quelques données relatives à cette concentration actionnariale. Celle-ci est aujourd'hui scientifiquement étayée à l'échelle mondiale par les travaux de Vitali, Glattfelder et Battiston (2011). En effet, les auteurs ont mis en évidence que « 737 agents, sociétés ou individus, contrôlent 80 % de la valeur de toutes les sociétés transnationales. Au sein de ce ghatta, 147 sociétés contrôlent 40 % de la valeur économique (la capitalisation boursière) des sociétés transnationales dans le monde. Parmi les 50 premières de ces sociétés, 45 sont des sociétés financières (dont 24 des États-Unis et 8 de Grande-Bretagne) et 4 sont des holdings »⁶⁶. Le cas de Black Rock, en France, détenant 2,1% en 2021 du Cac 40, selon des estimations récentes⁶⁷ est à cet égard également intéressant, tout comme celui, à titre d'exemple, de la famille Mulliez. Ainsi, comme l'a mis en évidence le journaliste Bertrand Gobin, dans son ouvrage *La Face cachée de l'empire Mulliez* : « Chaque année, en France, 10% des dépenses courantes et d'équipement de l'ensemble des foyers atterrissent dans les caisses d'une même famille »⁶⁸. En effet, à titre d'exemple, l'entreprise Mulliez possède des parts, outre Auchan, dans des entreprises telles que Décathlon ou encore Leroy Merlin, Kiabi et Norauto⁶⁹ soit de nombreux secteurs s'inscrivant dans le cadre de dépenses étant réalisées à intervalles réguliers par les consommateurs.

Il convient de s'attarder, dans un troisième temps, sur les taux de marge pratiqués par les entreprises considérées. C'est l'objet de la troisième étape de notre méthodologie.

⁶⁶ Giraud et Renouard, « Le facteur 12, Pourquoi il faut plafonner les revenus », *Carnets Nord*, page 16.

⁶⁷ Etude *Euronext*, publiée en mars 2023.

⁶⁸ « Au-delà du silence de la famille Mulliez », Dan Israël, 10 avril 2015.

⁶⁹ *Challenges.fr*, « Les Mulliez dans le viseur de l'administration fiscale », 11.05.2016.

4. L'analyse des taux de marge d'exploitation et de la rentabilité économique des entreprises évoluant dans des secteurs pesant significativement sur le budget des ménages et fonctionnant dans un cadre imparfaitement concurrentiel

Dans l'hypothèse où le secteur d'activité pesant de manière significative sur le budget d'un ménage apparaît comme concentré, ou à tout le moins constitutif d'une situation de concurrence imparfaite, il convient alors de procéder à l'analyse des taux de marge réalisés par les entreprises des secteurs concernés, de manière à pouvoir fixer un taux de marge maximal autorisé, qui possède l'avantage de la souplesse par rapport à un gel des prix plus traditionnel. Ce niveau ne saurait être déterminé de manière trop étatisée et doit pouvoir être effectué, dans le cadre de la théorie des parties prenantes, par négociation entre les parties concernées. Une négociation qui pourrait s'opérer sur le modèle des conventions collectives, à l'échelle des branches d'activité et des entreprises. Il convient, en effet, de prendre en compte, au cas par cas, la manière dont ce taux de marge est utilisé. En certaines circonstances, l'entreprise peut être obligée de réaliser des niveaux de marges élevés car les impératifs qui sont les siens, en termes d'investissement, nécessitent la réalisation de taux de marge d'exploitation significatifs.

En effet, de manière schématique, la valeur ajoutée d'une entreprise est ventilée entre la rémunération du travail, l'impôt sur la production, et l'excédent brut d'exploitation, lui-même ventilé entre la rémunération des prêteurs, des actionnaires, l'impôt sur les sociétés, et l'épargne brute, elle-même ventilée entre des placements financiers et l'investissement. Si certains facteurs semblent s'imposer à l'entreprise comme la rémunération des prêteurs et l'impôt sur la production, une marge de manœuvre existe dans la répartition de cet excédent, *in fine*, entre la rémunération des actionnaires et l'investissement. Dans certains secteurs d'activité, derrière des marges d'exploitation élevées apparentes, se trouve une réalité plus complexe, du fait des investissements structurels que doit réaliser l'entreprise pour fonctionner, entraînant une marge nette moins élevée que ne le laisserait penser, en première approche, le taux de marge commerciale réalisé sur la vente du produit de consommation finale. En revanche, dans d'autres secteurs, le niveau d'investissement est plus faible et une marge élevée peut être le signe, en dernière instance, d'une rémunération des actionnaires trop conséquente. Si, comme cela sera évoqué plus loin, celle-ci peut faire l'objet d'un contrôle direct, par limitation des versements autorisés, afin de favoriser l'investissement ou/et de maintenir voire d'augmenter la rémunération du travail, il est également possible d'agir indirectement sur celle-ci, en diminuant le taux de marge commerciale réalisé sur le produit

de consommation finale afin de rendre l'excès constaté au consommateur, de manière à augmenter son pouvoir d'achat.

Du taux de marge d'exploitation élevé au taux de rentabilité élevé

L'approche préconisée ici porte sur la détection d'un taux de marge d'exploitation élevé, c'est-à-dire sur un rapport, entre l'Excédent brut d'exploitation (EBE), voire l'Excédent net d'exploitation (ENE)⁷⁰ par rapport à la valeur ajoutée réalisée, élevé tout en étant non justifié par les nécessités fonctionnelles de l'entreprise. Toutefois, la notion de rentabilité économique pourrait également, en substitut, utilement être mobilisée. En effet, comme l'indique l'INSEE : « *Un taux de marge élevé résulte en général de la mise en œuvre d'un capital d'exploitation important ; il n'implique pas nécessairement une rentabilité économique forte (l'EBE devant alors être rapporté à ce capital d'exploitation), mais il peut permettre de financer les investissements. Ainsi, l'industrie avec un taux de marge de 29,3 % et un taux d'investissement de 20,0 %, a une rentabilité économique de seulement 6,6 %. A contrario, la construction, avec un taux de marge et un taux d'investissement relativement faibles (respectivement 19,2 % et 10,1 %), a pourtant une rentabilité économique plus forte que la moyenne (11,6 % contre 7,6 %)* ». Une limitation de la rentabilité économique, concernant les grandes entreprises évoluant en situation de concurrence imparfaite, et produisant des biens et des services pesant significativement sur le budget des ménages semble ainsi pouvoir se substituer utilement, car davantage directe, à l'analyse des taux de marge d'exploitation rapportés à l'EBE ou l'ENE.

Lorsque le taux de marge ainsi calculé apparaît excessif, alors la réduction doit s'opérer sur la marge commerciale, en plafonnant sous forme de pourcentage, plus flexible à l'évolution des coûts que le blocage des prix, sa quantité. Ainsi, le taux de marge rapportant l'EBE à la VA doit servir d'élément permettant de détecter un excès entraînant un transfert de richesse et des flux d'argent du consommateur vers l'offreur, trop importants, qui doit ensuite faire l'objet d'une analyse plus fine, quant à son utilisation, à savoir en termes d'investissement ou de

⁷⁰ Il apparaît ainsi possible d'opérer le calcul du taux de marge rapporté à l'excédent net d'exploitation, davantage que rapporté à l'excédent brut d'exploitation, qui donne le résultat d'exploitation après investissement. Il apparaît ainsi possiblement plus opportun de calculer le taux de marge de l'entreprise en rapportant l'excédent net d'exploitation à la valeur ajoutée davantage que le taux de marge classiquement calculé qui donne un *ratio* entre la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation qui ne donne que peu d'informations en ce qui concerne le niveau d'investissement. La possibilité de disposer du ratio de l'ENE par rapport à la valeur ajoutée peu ainsi supprimer une sous-étape de l'analyse relative à l'analyse de l'utilisation de l'EBE. Il est à noter que l'EBE semble être une donnée plus facilement accessible, conservant ainsi son utilité et sa pertinence.

rémunération du capital, notamment. C'est, ensuite, en revanche, sur le taux de marge commerciale qu'il s'agit d'agir afin mécaniquement de faire descendre le taux de marge d'exploitation de l'entreprise, de manière indirecte. En effet, agir directement sur le taux de marge d'exploitation n'apparaît pas pertinent et à faisabilité très basse du fait de la complexité d'une telle action. Par ailleurs, une telle action apparaît beaucoup trop intrusive car agissant sur le fonctionnement interne de l'entreprise. A l'inverse, l'action sur le taux de marge commerciale apparaît comme une action davantage *exogène* au fonctionnement de l'entreprise et respectueuse de sa gestion interne libre. Elle constituerait ainsi seulement une norme supplémentaire *exogène* au fonctionnement libre de l'entreprise, que celle-ci devrait simplement internaliser et intégrer à son fonctionnement, et qui ne différerait en cela pas des contraintes habituelles auxquelles doivent s'adapter les entreprises, dans leur gestion quotidienne, tels que, à titre d'exemple, le respect du droit du travail, des normes environnementales ou encore des normes en matière de qualité des produits. Ce point sera davantage développé ci-dessous, dans la partie C de cette deuxième partie.

C. Le contrôle des prix : détermination des modalités de fixation des prix permettant d'atteindre l'objectif de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes

Une fois la méthodologie développée, il convient de s'intéresser, de manière complémentaire, au type de contrôle des prix qu'il conviendrait de mettre en œuvre, ainsi qu'aux modalités de celui-ci. C'est l'objet de cette sous-partie.

Un contrôle des prix idéal visant à atteindre les objectifs de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des plus modestes doit s'effectuer en respectant les apports de la théorie de la connaissance développés principalement par Hayek, dont les travaux ont mis en garde contre les dangers du constructivisme (1). Les limites attribuées par Hayek, à juste titre, au constructivisme et plus généralement les limites d'un contrôle des prix classique, à savoir l'altération du signal-prix, peuvent être dépassées *via* un contrôle des prix ne s'effectuant pas par le recours au traditionnel blocage des prix, mais davantage par un contrôle sur les taux de marge commerciale réalisés par les entreprises, par la mise en œuvre d'un plafond à ceux-ci, dans le cadre du mark-up (2) dont le niveau serait déterminé par des commissions de parties prenantes (3) ⁷¹.

⁷¹ Bien que l'on puisse envisager que l'Etat puisse jouer ce rôle lui-même comme il le fait pour le système d'imposition. L'avantage d'un plafonnement par l'Etat tiendrait à son efficacité

1. Un contrôle devant prendre en compte l'apport de Hayek à la théorie de la connaissance

Assurément, un contrôle des prix idéal, afin d'atteindre les objectifs visés, serait un contrôle qui ne cherche pas à fixer lui-même délibérément tous les prix, à tous les stades du processus de production. Un tel contrôle aurait pour défaut de s'inscrire dans le cadre d'un rationalisme constructiviste omniscient dont les économistes connaissent, depuis les travaux de Hayek (1973, 1976, 1979, 1993), les lacunes qu'une telle approche du monde économique et social présente. Il semble dès lors nécessaire de penser le contrôle des prix en l'articulant aux apports d'Hayek sur le constructivisme social. Pour ce faire, il convient de garder à l'esprit, lorsque l'on raisonne en matière de contrôle des prix, les mots suivants de Hayek sur la fragmentation de la connaissance dans une société dont les dimensions sont élevées : « *La situation est totalement différente dans la Grande Société ou Société Ouverte, où des millions d'hommes réagissent les uns sur les autres, et où s'est développée la civilisation telle que nous la connaissons. L'économie a depuis longtemps mis en lumière la division du travail qu'implique cette situation. Mais elle a beaucoup moins souligné la fragmentation de la connaissance, moins insisté sur le fait que chaque membre de la société ne peut avoir qu'une mince fraction de la connaissance possédée par l'ensemble, et que par conséquent chacun ignore la plupart des faits sur lesquels reposent le fonctionnement de la société. Et pourtant, c'est la mise en œuvre de beaucoup plus de connaissances que chacun ne peut en détenir - et par conséquent le fait que chacun se meut au sein d'une structure cohérente dont presque tous les déterminants sont inconnus de lui - qui constitue le trait distinctif de toute civilisation avancée* »⁷². Poursuivant plus loin, il indique que : « *L'erreur caractéristique des rationalistes constructivistes est, à cet égard, qu'ils ont tendance à fonder leur raisonnement sur ce qui a été appelé l'illusion synoptique, c'est-à-dire sur cette fiction que tous les faits à prendre en considération sont présents à l'esprit d'un même individu et qu'il est possible d'édifier, à partir de cette connaissance des données réelles de détail, un ordre social désirable* ». Hayek alerte ainsi sur la fragmentation de la connaissance et les erreurs qu'une planification, même dotée d'une bonne volonté, peut engendrer, en indiquant que : « *Parfois l'illusion est exprimée avec une naïveté désarmante par les enthousiastes d'une société*

opérationnelle et décisionnelle au sens où ne nécessitant pas de réunir des commissions de parties prenantes. Le désavantage résiderait dans les risques associés à une gestion trop étatisée de l'économie, *via* un constructivisme beaucoup trop déconnecté des réalités du fonctionnement propre à chaque entreprise. Il semble, au premier abord, faute de pouvoir disposer de faits stylisés en la matière permettant de mener une approche comparée des deux modalités, que le désavantage puisse être supérieur à l'avantage conféré.

⁷² Hayek, *Droit, législation et liberté*, PUF, 1980, p.16

*délibérément planifiée ; tel celui qui rêve de développer « l'art de la pensée simultanée : l'aptitude à manier une multitude de phénomènes connexes dans le même instant, et de composer un seul tableau à la fois les attributs qualitatifs et les attributs quantitatifs de ces phénomènes ». Ils paraissent ne pas s'apercevoir le moins du monde que ce rêve suppose tout simplement résolu le problème central que soulève tout effort pour comprendre ou pour modeler l'ordre de la société : notre incapacité à rassembler en un tout assimilable toutes les données qui entre dans l'ordre social. Quoi qu'il en soit, tous ceux que fascinent les beautés des plans issus de cette façon de voir, parce qu'ils sont « si ordonnées, si lisibles, si facile à comprendre » sont les victimes de l'illusion synoptique et oublient que ces plans doivent leur apparente clarté au mépris délibéré du planificateur pour tous les faits qu'il ne connaît pas ».*⁷³

Dans cette perspective, comment concilier, dans une société de grande taille, cette lacune de la connaissance qui, selon Hayek, n'est absente que « (...) dans les petits groupes de la société primitive, et seulement là, la collaboration entre les membres du groupe peut reposer en gros sur le fait qu'à tout moment ils ont plus ou moins connaissances des mêmes circonstances particulières.(...) » car « (...) les événements concrets que les individus rencontrent dans leurs entreprises quotidiennes seront très semblables pour tous, et ils agiront de concert parce que les événements qu'ils connaissent et les objectifs qu'ils poursuivent sont plus ou moins les mêmes »⁷⁴, avec un contrôle des prix renouvelé visant à réduire les inégalités économiques ? Nous souhaitons montrer que cette conciliation peut s'effectuer par un contrôle des prix prenant la forme d'un contrôle des taux de marge commerciale permettant de dépasser les limites engendrées par la fixation d'un prix par l'administration, avec la mise en œuvre d'un taux de marge commerciale plafond. Un taux qui serait déterminé par des commissions de parties prenantes, afin de réunir la connaissance fragmentée évoquée par Hayek, détenue partiellement par les acteurs concernés, afin de fixer un taux sur la base d'une connaissance supérieure à celle dont pourrait disposer l'administration centrale pour ce faire.

⁷³ *Ibid.*, p. 16-17

⁷⁴ Hayek, *Droit, législation et liberté*, PUF, 1980, p.15-16

Une détection de taux de marges excessifs s'opérant principalement au niveau du taux de marge d'exploitation. Un contrôle des prix s'opérant, en revanche, sur le taux de marge commerciale.

Dans notre travail, le contrôle des prix, lorsqu'il est mentionné sous ce vocable dans sa version reconceptualisée, est toujours envisagé comme un contrôle des taux de marge commerciale comme mentionné en introduction^{75 76}. Ce contrôle des marges commerciales n'est pas envisagé comme un contrôle, en valeur absolue, de la marge commerciale réalisée, mais comme un contrôle en pourcentage de celle-ci rapportée au coût de production, à ne pas dépasser c'est-à-dire un taux de marge commerciale plafond. Il apparaît, en effet, que ce contrôle est davantage compatible avec les apports de Hayek (1973, 1976, 1979, 1993) en lien avec le signal-prix et les théories de la connaissance. Il est également davantage susceptible de s'adapter aux évolutions des coûts de production, ce qui apparaît comme central, en la matière. En effet, le principal défaut d'un blocage des prix, à savoir une rigidité empêchant l'adaptation du prix aux évolutions des coûts de production et faisant prendre le risque de faillite pour une entreprise apparaît exclu, lorsqu'il s'exerce de cette manière.

L'objectif est dès lors, lorsqu'un taux de marge d'exploitation trop élevé a pu être détecté, suite à la mise en œuvre de la méthodologie et du cadre d'analyse développés dans la partie B de cette deuxième partie, de limiter la marge commerciale réalisée par l'entreprise, en pourcentage, afin de diminuer indirectement le taux de marge d'exploitation qu'elle réalise et *in fine* sa rentabilité économique excessive. Une rentabilité économique excessive qui est ici considérée comme étant la résultante d'une ponction et d'un flux d'argent trop important des consommateurs vers les entreprises considérées et *in fine*, pour une fraction de ce flux, vers les actionnaires soit une minorité de la population, source d'une diminution du revenu réel des

⁷⁵ A ce titre, il pourrait être considéré, et ainsi nommé, comme un contrôle sur les prix, davantage qu'un contrôle des prix. Le propos ci-présent doit à Virgile Chassagnon cette suggestion.

⁷⁶ Le contrôle des taux de marge commerciale étant envisagé ainsi comme un sous-ensemble du contrôle des prix. En effet, le contrôle des prix rassemble un panel de mesures, visant à influencer sur le niveau des prix, et plus rarement à le fixer directement, comme justement synthétisé par Laguérodié et Vergara (2008), indiquant qu'il s'agit d'« *une palette d'outils parmi lesquels l'Etat peut choisir en fonction du problème particulier qu'il souhaite résoudre ou atténuer. Dans certains cas, il s'agira d'un maximum légal (...) dans d'autres il pourra s'agir d'un minimum légal (comme le salaire minimum) ; parfois d'un prix minimum auquel l'administration promet de vendre (comme pour certains produits agricoles) ; parfois d'un gel temporaire des prix (pour bloquer une spirale inflationniste, par exemple) etc.* ». (Laguérodié et Vergara, *La théorie du contrôle des prix*, 2008, traduction mise en ligne par Francisco Vergara sur son site personnel et issue de l'article de Stéphanie Laguérodié et Francisco Vergara, « The Theory of Price Control: John Kenneth Galbraith's Contribution », *Review of Political Economy*, Taylor & Francis (Routledge), 2008, 20 (4), pp.569-593).

ménages. Bien entendu, cette limitation du flux profiterait également aux actionnaires, lorsqu'ils s'incarnent dans la figure du consommateur. Toutefois, l'essentiel de la population n'appartenant pas à cette catégorie, l'effet sur l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes mais également oscillant autour du revenu médian, en France, serait de nature à diminuer les inégalités économiques, le surplus récupéré par les actionnaires à l'occasion de leur acte de consommation, dans les secteurs identifiés, apparaissant à l'évidence, en termes d'ordre de grandeur, nettement inférieur⁷⁷ à la perte occasionnée par la mise en œuvre d'un taux de marge commerciale plafond.

Ainsi, lorsque le taux de marge d'exploitation est jugé trop élevé, il ne convient pas, dans le cadre méthodologique et d'analyse élaboré, de s'ingérer dans les affaires internes d'une entreprise, en complexifiant sa gestion, *via* un plafonnement de ce taux de marge d'exploitation. Il convient, en cette circonstance, de plafonner le taux de marge commerciale, qui mécaniquement fera baisser les prix de consommation finale, augmentant ainsi le revenu réel des ménages, objectif premier recherché, et qui devrait également, par répercussion, faire baisser le taux de marge d'exploitation de l'entreprise considérée et *in fine* sa rentabilité économique, ce qui en est davantage la conséquence que l'effet premier recherché. Ainsi, le taux de marge d'exploitation rapportant l'EBE ou l'ENE à la valeur ajoutée doit servir d'élément permettant de détecter un excès entraînant un transfert de richesse et des flux d'argent du consommateur vers l'offreur, trop importants, qui doit ensuite faire l'objet d'une analyse plus fine, quant à son utilisation, à savoir en termes d'investissement ou de rémunération du capital, notamment. C'est, ensuite, en revanche, sur le taux de marge commerciale qu'il s'agit d'agir afin mécaniquement de faire descendre le taux de marge interne, c'est-à-dire le taux de marge d'exploitation de l'entreprise, de manière indirecte. En effet, agir directement sur celui-ci n'apparaît pas pertinent, et à faisabilité très basse tout en étant beaucoup trop intrusif quant à la gestion des entreprises privées, par les acteurs de celles-ci. A titre d'exemple, afin d'illustrer le propos, soit une entreprise de grande taille, réalisant un taux de marge d'exploitation de 15% jugé excessif par une collectivité donnée, obtenu *via* la vente de trois biens dont les taux de marge commerciale sont respectivement de 5, 10 et 20%. Le plafonnement, à titre d'exemple, du bien sur lequel le taux de marge commerciale est de 20%, *via* la mise en œuvre d'un taux de marge commerciale plafond de 10% fera mécaniquement, à volume de vente constant, baisser le taux de marge d'exploitation

⁷⁷ La mise en œuvre d'un modèle informatique pourrait ainsi, à terme, permettre d'en identifier les effets réels, sur le modèle mis en œuvre par Landais, Saez et Piketty (2011), *via* le site internet associé à leur ouvrage intitulé *Pour une révolution fiscale* appliqué au système d'imposition.

de l'entreprise. Toutes choses égales par ailleurs, un transfert de richesse s'opère ainsi de l'entreprise, et *in fine*, à part de la marge d'exploitation distribuée aux actionnaires constante dans la ventilation de l'EBE, des actionnaires vers le consommateur dont le revenu réel augmente.

Ce plafonnement des taux de marge commerciale apparaît comme supérieur à un blocage des prix traditionnel car il est plus flexible quant à l'évolution des coûts de production que le blocage des prix qui nécessite un réajustement permanent, et souvent effectué de manière non appropriée et avec retard, par la sphère administrative. A l'inverse, un taux de marge commerciale plafond permet aux entreprises d'adapter elles-mêmes les prix fixés aux évolutions des coûts de production, en respectant seulement et simplement le taux fixé. *A fortiori*, lorsque les coûts de production augmentent, la mise en œuvre de ce taux de marge commerciale plafond est de nature à augmenter la rentabilité de l'entreprise et aucunement à la pénaliser comme le ferait un blocage des prix, puisque la base sur laquelle s'applique le taux de marge commerciale plafond augmentant, la marge commerciale réalisée en valeur absolue augmente ainsi consécutivement. Un taux qui peut ainsi, afin de conserver une marge constante, en valeur absolue, être réévalué à la baisse, dans un second temps, mais qui n'est ainsi pas facteur de difficultés pour les entreprises car la réévaluation du prix est, quant à elle, effectuée, à l'aune du taux de marge plafond qui est, dans cette configuration, en vigueur. Cette adaptation facilitée aux évolutions des coûts de production peut être illustrée par l'exemple fictif suivant :

Soit un bien dont le coût de production est de 10 euros. Soit un taux de marge commerciale plafond autorisé fixé à 20% de ce coût de production. Le produit peut être vendu *au maximum* à 12 euros. Soit une augmentation des coûts de production de 2 euros, le prix du produit maximal passe automatiquement à 14,4 euros, par application du taux de marge commerciale plafond au nouveau coût de production. L'augmentation des coûts de production, *via* ce contrôle de prix, loin de réduire la marge de l'entreprise, toutes choses égales par ailleurs, sur le produit considéré, l'a au contraire augmentée de 0,4 euro. En cela, ce type de contrôle apparaît clairement supérieur à toute forme de fixation, en valeur absolue, du prix, par la collectivité. L'entreprise n'a alors pour seule contrainte que le changement du prix affiché, ce qu'elle aurait également effectué, en cas d'augmentation des coûts de production, en régime de liberté des prix sans contrôle des taux de marge commerciale puisque les entreprises, loin d'être *price-taker*, fixent leur prix par le recours à la méthode du *mark-up*.

Ce taux maximal autorisé s'effectuerait ainsi dans le cadre du *mark-up*, mode de fixation des prix déjà utilisé, actuellement par les entreprises et qui apparaît davantage compatible avec les apports à la théorie de la connaissance de Hayek.

Un contrôle compatible avec la théorie de la connaissance mais également du signal-prix développée par Hayek

Un autre apport d'Hayek qui nous intéresse est relatif à la théorie du signal-prix, qui fait référence au mécanisme de liberté et de flexibilité des prix. Cette approche, qui renvoie à la critique d'un contrôle des prix trop figé et arbitrairement décidé par le centralisateur, est prise en compte dans le cas d'un contrôle des taux de marge commerciale qui ne dénature pas l'information contenue dans le prix, puisqu'il consiste seulement à y ajouter un taux de marge commerciale maximal autorisé susceptible de prendre en compte, par ajustement automatique, l'évolution des coûts de production, ou encore des conditions du marché (car consistant seulement dans l'application d'un taux proportionnel aux coûts de production d'une entreprise donnée ou/et d'un secteur donné). Cet argument peut cependant être contrecarré s'il est considéré que les entreprises sont *price-maker* et fixent un niveau de marge qui peut varier en fonction de l'information qu'elles connaissent telles que par exemple, les quantités qu'elles peuvent espérer vendre pour être bénéficiaires, en les multipliant par un prix donné ou encore tel que le niveau de marge nécessaire pour réaliser une modernisation des outils de production de l'entreprise.

2. Une compatibilité qui n'apparaît possible qu'avec la méthode du mark-up

Un contrôle des prix rationnel, au sens économique du terme, est un contrôle des prix pouvant s'adapter à l'évolution des coûts de production. Ainsi, comme nous l'avons énoncé plus haut, il convient d'exclure, *a priori*, un contrôle des prix par l'administration, aboutissant à fixer le prix des biens et services vendus en valeur absolue. Un tel contrôle apparaît, en effet, comme étant mal adapté à l'évolution des coûts de production des entreprises. Il risque d'entraîner une réaction de l'administration à la modification de ces coûts, trop tardive, et pourrait entraîner deux effets. Le premier effet serait un rationnement de l'offre, les entreprises n'ayant, en toute logique, pas intérêt à produire et vendre un produit à perte, ce qui de surcroît, dans le cas français, est proscrit par l'article 442-5 du code de commerce, dans le cadre d'achat puis de vente, sans transformation. Le second effet potentiel résiderait dans un risque de faillites d'entreprises, en cas d'ajustement trop tardif par l'administration des prix bloqués, en réaction à une hausse des coûts de production.

Une méthode déjà utilisée par les entreprises à laquelle il suffirait seulement d'ajouter un maxima

Cette méthode du mark-up est déjà utilisée (Lavoie, 2004), sans contrôle des prix public, dans le cadre d'un contrôle des prix privé, par les entreprises de manière à déterminer la marge qu'elles réalisent sur la vente d'un bien ou d'un service. Pour ce faire, dans le cadre d'une activité purement commerciale, l'opération utilisée est la suivante :

Taux de marge commerciale = $\frac{\text{Prix de vente HT} - \text{Prix d'achat HT}}{\text{Prix de vente}} \times 100$.

Dans le cadre d'une activité de transformation, l'opération est la suivante :

Taux de marge commerciale = $\frac{\text{Prix de vente HT} - \text{Coût de production}}{\text{Prix de vente HT}} \times 100$

Par ailleurs, il est à noter que de nombreuses entreprises pratiquent déjà un contrôle des prix privé assimilable à un contrôle des marges réalisées, au sens où loin de déterminer leur manière de fixer les prix en étant *price-taker*, en conformité avec la théorie néoclassique, elles sont *price-maker* du fait du pouvoir de marché dont elles disposent et fixent ainsi les prix au regard du niveau de marge qu'elles souhaitent réaliser sur le produit considéré.

Dans ce cadre, elles effectuent l'opération suivante : $\text{Prix de vente HT} = \frac{\text{Coût d'achat HT}}{1 - \text{Taux de marge}}$. Ainsi, est fixé le prix de vente à partir du coût d'achat (ou du coût de production dans l'industrie) par l'ajout à celui-ci de la marge envisagée.

Du plafonnement du taux de marge commerciale à la fixation d'un nouveau prix par les entreprises, elles-mêmes

La mise en œuvre d'un contrôle des marges visant à fixer le taux de marge commerciale maximal par la puissance publique pourrait s'effectuer par le recours à ce mode de calcul. En somme, il ne modifierait que peu la pratique des entreprises, simplement un paramètre supplémentaire serait inséré au calcul à savoir un taux de marge souhaité ne pouvant dépasser le plafond fixé par la puissance publique ou par la collectivité dans le cadre de commissions de parties prenantes.

Une addition de limitations de taux de marge, même relativement faibles, pouvant produire des effets importants sur le pouvoir d'achat des ménages et la réduction des inégalités économiques

Par ailleurs, de manière générale, il convient de considérer que c'est par une addition successive et répétée, dans de nombreux secteurs répondant aux caractéristiques et au cadre

d'analyse et méthodologique élaboré, de réduction du taux de marge commerciale réalisé, qu'il est possible d'opérer un transfert substantiel de richesse des propriétaires des entreprises en situation d'oligopole voire de monopole, de grande taille, vers les consommateurs, dont une fraction significative fait partie des déciles de revenus les moins élevés de la société. Plus largement, ce type de transfert permettrait un transfert de la fraction la plus aisée des revenus c'est-à-dire, notamment, ceux se situant au-dessus du décile 9 vers les autres déciles. L'application de cette méthodologie à l'ensemble des biens et services achetés dans le cadre de cette configuration économique permettrait ainsi une augmentation substantielle du pouvoir d'achat des consommateurs et *a fortiori* des plus modestes d'entre eux, pour lesquels lesdits secteurs pèsent davantage que la moyenne des consommateurs, sur leur budget. A ce titre, elle constitue une modalité différente et complémentaire du système d'imposition, permettant d'opérer des transferts de richesse et de contrôler la répartition de celle-ci au sein d'une société donnée.

Un contrôle devant s'exercer sur les seules entreprises de grande taille

Ce plafonnement devrait être mis en œuvre seulement pour les seules entreprises répondant, en plus des conditions d'une évolution dans le cadre d'un marché en situation de concurrence imparfaite, à une condition supplémentaire, à savoir le dépassement d'un seuil, qui reste à définir, de chiffre d'affaires, de bénéfice, ou de parts de marché possédées, par une entreprise donnée. Ces taux de marge commerciale plafonds n'auraient ainsi pas vocation à être appliqués de manière uniforme. Il ne s'agirait pas de réguler les marges effectuées par les petits commerçants, dont les quantités vendues sont faibles. Un tel dispositif pourrait, en effet, mettre en péril la viabilité de ces petites structures. Ce dispositif viserait des entreprises de grande taille (GE) ou de taille intermédiaire (ETI).

3. Un plafond maximal du taux de marge commerciale dont le niveau serait fixé par les parties prenantes

En partant du postulat, selon la théorie aristotélicienne que la fixation des prix ne relève pas d'une simple logique de rationalité économique, et de la confrontation de l'offre et de la demande, mais vise à reproduire un ordre social existant qui est fonction des rapports de force à l'œuvre dans la société⁷⁸, les prix résulteraient, pour partie, d'une construction sociale. Il est ainsi possible de considérer que la fraction du prix qui couvre le coût de production relève de

⁷⁸ Théorie aristotélicienne citée par Paul Jorion, *Le prix*, Editions du Croquant, coll. « Dynamiques socio-économiques », 2010, 364 p.

la science économique et de la rationalité associée au fait que *l'homo economicus* n'a intérêt à produire que s'il couvre, *a minima*, ses coûts de production, alors que la fraction du prix qui relève de la marge commerciale, c'est-à-dire la somme qui excède le coût de production, relève quant à elle de l'économie politique, dit autrement d'une analyse en termes de rapport de force et des représentations sociales existantes au sein d'une société donnée. Une fois la méthode de détection des secteurs considérés et les modalités de fixation des marges *maximum* élaborées il reste à déterminer le taux précis de celles-ci. Il apparaît qu'une manière satisfaisante, ci-dessus déjà évoquée, de procéder pour fixer le niveau des marges serait d'avoir recours à la théorie des parties prenantes. Celle-ci permettrait tout à la fois de prendre en considération la théorie de la fragmentation de la connaissance de Hayek, qui dispose que les acteurs de terrain ont une connaissance de ce qu'il est possible de faire, et de ne pas faire, dans un secteur économique, supérieure à celle possédée par un fonctionnaire dans un bureau central, et la nécessaire conciliation des acteurs sur lesquels les prix pratiqués peuvent rejaillir. Ainsi, est proposée ici la mise en œuvre de commissions, organisées par les pouvoirs publics, comprenant les différentes parties prenantes d'un secteur donné, au sein desquelles des représentants des actionnaires, des salariés, mais aussi des consommateurs et de la puissance publique ainsi que les principaux dirigeants-salariés de l'entreprise discuteraient d'une marge raisonnable compatible avec les nécessités de rentabilité de l'entreprise, dans une approche économique pragmatique prenant en compte les intérêts divers des actionnaires, des salariés et des consommateurs. La puissance publique pourrait être présente dans ces commissions, en étant représentée par des fonctionnaires ayant pour objectif de porter l'intérêt de la collectivité, en fonction des objectifs macroéconomiques visés par la puissance publique. Elle pourrait éventuellement avoir voix prépondérante, en cas de difficultés à élaborer de manière consensuelle et rationnelle le niveau du taux de marge maximal souhaité. Les discussions pourraient s'effectuer à plusieurs niveaux, à savoir national, sectoriel ou encore celui de l'entreprise, selon des modalités proches de ce qui est déjà pratiqué en matière de convention collective, sur la base de documents internes à l'entreprise et au secteur. Dans ce cadre de nouvelles obligations légales de publication des taux de marge d'exploitation, ou encore des taux de rentabilité économique, voire des taux de marge commerciale réalisés, devraient être mises en œuvre, afin d'apporter l'information nécessaire aux discussions⁷⁹.

⁷⁹ Cette création d'information peut, par ailleurs, s'inscrire partiellement dans un paradigme néoclassique, comme montré plus loin de manière différente, au sens où la théorie néoclassique postule que la connaissance parfaite de l'information est un préalable à la fixation d'un prix juste soit un prix d'équilibre de marché. Ici, d'une certaine manière, la commission des parties prenantes joue le rôle d'un commissaire-priseur dont le rôle est renouvelé. Ces commissions peuvent également

Dans le cas d'entreprises évoluant dans des secteurs différents, il conviendrait d'apporter, obligatoirement, ces éléments en distinguant les différents secteurs d'activité dans lesquels l'entreprise évolue. Il semble également nécessaire, dans un contexte mondialisé, que ces éléments soient fournis, en distinguant les activités réalisées sur le territoire national des activités réalisées à l'extérieur du territoire national, afin de pouvoir appliquer le contrôle uniquement sur le premier afin de respecter le principe de souveraineté et de territorialité de l'application des normes édictées. Des experts pourraient concourir à ces discussions, renouvelées régulièrement, afin d'éclairer les différentes parties sur les enjeux du secteur et le caractère viable des propositions de marges formulées. Ce rôle pourrait être confié, à titre d'exemple, aux commissaires aux comptes ou encore à des spécialistes de la gestion dont il conviendrait de s'assurer, *via* divers mécanismes juridiques évitant au *maximum* tout conflit d'intérêt, de la neutralité et de l'impartialité. Cette pratique s'inscrirait dans le cadre de la démocratisation de l'entreprise et pourrait concourir à la réalisation d'une mutation de celle-ci comme un bien commun privé, au sens de Virgile Chassagnon (2019). Ce type de négociations pourraient être rendues obligatoires et s'inscrire, dans un premier temps, dans le cadre d'une approche volontariste de firmes soucieuses d'étendre les instruments dont elles disposent pour atteindre leurs objectifs en matière de responsabilité sociétale des entreprises. Il pourrait être envisagé également de mettre en œuvre des expérimentations préalables, sur la base du volontariat, dans le cadre, à titre d'exemple, des entreprises à mission, mis en œuvre par la loi Pacte de 2019. Comme évoqué ci-haut, les discussions menées relèveraient de la science économique, en ce qui concerne la détermination du coût de production, et de l'économie politique, en ce qui concerne le niveau de marge socialement autorisé. La première ayant ainsi vocation à analyser dans le cadre de la rationalité économique élémentaire d'une production rentable ainsi que des principes de gestion des entreprises le seuil minimal de marge permettant d'atteindre la rentabilité économique, et la seconde ayant vocation à déterminer quel est le niveau de marge socialement souhaitable, dans une collectivité donnée, s'inscrivant ainsi dans le cadre d'une forme de capitalisme raisonnable au sens de Commons (1924).

Il conviendrait également d'organiser la mise en œuvre de recours possibles, par les entreprises, contre le taux déterminé par la commission de parties prenantes, lorsque

s'inscrire dans le paradigme de la théorie néoclassique étendue qui cherche à créer, par des obligations légales, les informations manquantes, en cas d'asymétries d'information.

l'entreprise juge non appropriée et dangereuse pour sa viabilité le taux ainsi fixé, malgré sa participation à la commission.

Un contrôle des prix différencié en fonction des économies d'échelle ?

Nous faisons également l'hypothèse selon laquelle un contrôle des prix resserré pour les entreprises à mesure que leur poids sur un marché s'élève, en termes de part des ventes et de la production fournie rapportée à la totalité de la production d'un secteur donné, pourrait, de manière complémentaire, être mis en œuvre. En somme, il pourrait exister une corrélation inverse entre niveau de marge autorisé et certains paramètres économiques tels que le degré de concentration sur un marché ou encore le chiffre d'affaires réalisé. En effet, si dans le cadre de la théorie néoclassique, il n'existe pas de rendements d'échelles croissants, la présence de ceux-ci a été, au plan théorique, largement validée par les théoriciens de la concurrence imparfaite, comme le montra Keppler⁸⁰, et par les études empiriques menées sur le sujet précédemment mentionnées et davantage développées en partie III. Or, il apparaît que l'idée même d'économie d'échelle tend à annihiler les mécanismes de la concurrence. En effet, une entreprise détenant davantage de parts que ses concurrentes sur un marché possède des coûts de production plus bas que celles-ci, lui permettant ainsi de baisser ses prix à des niveaux permettant d'éliminer les entreprises concurrentes dont les coûts sont plus hauts, du fait d'une quantité produite moindre. Pour rétablir un semblant de concurrence, dans cette configuration, il conviendrait d'appliquer un contrôle des prix différencié aux entreprises d'un même secteur oligopolistique, afin de les replacer en situation de concurrence effective. En effet, à titre d'illustration, une marge de 20% appliquée uniformément à deux entreprises aux coûts différenciés, donnerait un avantage à l'entreprise aux plus faibles coûts de production c'est-à-dire à celle ayant les économies d'échelle les plus élevées. Elle pourrait ainsi réaliser un taux de profit semblable à sa concurrente mais en fixant des prix plus bas, éliminant ainsi cette dernière. Il convient, dès lors de prendre en compte cette situation, dans le cadre de la détermination d'un contrôle des prix par la collectivité, *via* un contrôle des taux de marges

⁸⁰ « Vers la fin des années 1930, un choc secoua le monde des théoriciens anglais à Cambridge et ébranla sérieusement leur confiance dans leurs propres élaborations. Ce choc était l'entrée de la réalité économique dans la tour d'ivoire de la théorie. La confusion que semaient les études des deux économistes d'Oxford, Hall et Hitch, dans *Price Theory and Economic Behaviour* [1939], était considérable. Cette étude consistait essentiellement en une série d'interviews avec 38 entrepreneurs, dont 33 industriels, concernant leurs pratiques dans la tarification de leurs produits. Presque tous les participants à cette enquête affirmaient fixer leurs prix selon le « principe du coût total » (Full cost principle), i.e. calculer le coût moyen de leur production et y ajouter une certaine marge. On pouvait également observer une tendance à la stabilité des prix. » (« La quête d'une théorie de la concurrence empiriquement pertinente, Les leçons de la révolution de la concurrence monopolistique », dans *Revue économique*, 2004/3, Vol. 55), pages 557 à 567).

commerciales réalisés, lorsque les entreprises oligopolistiques susceptibles d'un contrôle possèdent des coûts de production trop différenciés du fait d'une taille et d'un poids sur un marché donné, l'étant également.

D. Une supériorité de l'action sur les revenus primaires par rapport au mécanisme de la redistribution ?

Il est possible de penser que les individus ont une préférence pour la limitation de leur revenu primaire par rapport à la limitation effectuée dans le cadre de la redistribution, renforçant ainsi le cadre d'analyse et méthodologique ci-dessus présenté (II. B et C) et l'efficacité de celui-ci en tant qu'outil permettant la diminution des inégalités économiques, dans la perspective d'un jeu économique s'effectuant partiellement à somme nulle. En effet, il est probable qu'une limitation des revenus consistant à reprendre *ex-post via* le système d'imposition des sommes déjà acquises, dans le cadre de la répartition primaire des revenus, est psychologiquement davantage difficile à accepter, *a fortiori* à mesure que les quantités reprises s'élèvent, qu'une limitation *ex-ante*, par le contrôle des prix et des revenus qui opère avant l'obtention des sommes considérées. Dans le second cas, il ne s'agit pas de récupérer des sommes dont un agent économique est devenu propriétaire, contrairement au premier cas, mais seulement de limiter les sommes qu'il peut obtenir. N'ayant pas encore possédés lesdites sommes, ce contrôle *ex-ante* semble plausiblement davantage acceptable pour les agents économiques qui ne peuvent ainsi pas développer le sentiment d'avoir été spoliés d'une partie des sommes dont ils avaient fait l'acquisition et dont ils étaient devenus propriétaires. Dès lors, le degré de limitation des inégalités économiques est probablement plus important, par le contrôle des prix que par le système d'imposition, car étant socialement et psychologiquement davantage acceptable. C'est une hypothèse psychologique que nous souhaitons introduire. Si cette perspective était constatée empiriquement, elle ouvrirait la voie à l'idée selon laquelle le contrôle des prix pourrait concourir, du fait d'une meilleure acceptabilité sociale, à une diminution davantage significative des inégalités économiques que ne pourrait le faire le système de l'imposition. Pour vérifier empiriquement cette hypothèse, il pourrait être menée une enquête quantitative posant, à un panel d'agents économiques représentatifs, notamment des actionnaires d'entreprises oligopolistiques, la question suivante :

Préférez-vous gagner 50000€ par mois :

- en obtenant 100000 euros à l'issue de la répartition primaire des revenus, sans contrôle des prix et des revenus, mais avec une taxation de 50% de cette rémunération, dans le cadre de la répartition secondaire des revenus.

Ou bien :

- en obtenant 62500 euros par mois, à l'issue d'une répartition primaire des revenus qui aurait vu vos revenus distribués limités par un contrôle des prix, associé à une taxation de 20% de ce revenu, dans le cadre de la répartition secondaire des revenus c'est-à-dire de la redistribution qui s'opère une fois les revenus primaires distribués ?

Dans les deux cas, l'agent économique se retrouve avec un revenu disponible c'est-à-dire un revenu final après redistribution, de 50000 euros. Toutefois, nous émettons l'hypothèse de départ selon laquelle à revenu constant (dans le cas présent 50000€) l'agent économique préfère la seconde solution, car la première implique de lui reprendre un argent déjà reçu, plus important que dans le second cas. Ce qui pourrait créer davantage de frustration et d'insatisfaction pour l'individu et un moindre consentement à la réduction des inégalités économiques *via* les divers outils de la politique économique. Cette étude pourrait par la suite être menée auprès de différents agents économiques en fonction de leur place dans le système de production, en distinguant les salariés, les actionnaires ou encore les professions libérales, par exemple.

Pour les chefs d'entreprise ou encore les actionnaires, cette étude pourrait également permettre de mesurer l'incitation au départ du pays, produite dans le premier cas comparativement au second cas. L'objectif serait ainsi de vérifier empiriquement cette hypothèse de manière à déterminer si le contrôle des prix et des revenus permet un niveau d'acceptabilité plus élevé de participation à la réduction des inégalités économiques, au sein de la population et des différentes composantes de celle-ci.

Nous renvoyons à de potentiels travaux ultérieurs la mise en œuvre empirique de cette étude, visant à valider ou infirmer l'hypothèse posée.

E. Le contrôle des prix : un usage renouvelé permettant, outre la réduction des inégalités économiques, d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique

Il apparaît qu'outre le contrôle des prix proposé dans le cadre du II.B et C, le contrôle des prix pourrait également, permettre d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique telles que la relance de l'économie en cas de crise (1.) ou encore l'amélioration de la compétitivité-prix d'un pays (2.). Il pourrait également servir d'outil aux autorités de la concurrence, afin de sanctionner les comportements jugés abusifs en la matière (3.). Il pourrait, enfin, être utilisé par l'Etat, *via* le recours à une discrimination par les prix étatique s'appuyant sur les techniques déjà existantes en la matière, dans le secteur privé, afin d'une part d'augmenter

structurellement le pouvoir d'achat des plus modestes, et conjoncturellement de limiter les effets de l'inflation sur ceux-ci (4.).

1. Le contrôle des prix : un usage renouvelé destiné à un nouveau type de relance de l'activité économique, sans endettement

Il est possible de penser que le contrôle des prix pourrait être utilisé comme un outil nouveau de relance de l'activité économique, en plus de la réduction des inégalités économiques et de l'augmentation du revenu réel des ménages modestes développées plus haut. Il convient, au plan théorique, d'indiquer par quels mécanismes il pourrait le faire, par le recours à un exemple. Considérons un agent économique salarié représentatif gagnant 1500 euros par mois. Supposons qu'il dépense la totalité de son revenu de 1500 euros, dans le cadre de dépenses contraintes⁸¹, tels que l'eau, l'alimentation, la fourniture d'énergie ou encore le logement et la téléphonie. Supposons maintenant qu'un dispositif de contrôle des prix dans ces secteurs soit mis en place, dans une société donnée. La part de son budget affectée aux dépenses contraintes passe alors à 1300 euros. Il gagne ainsi 200 euros de pouvoir d'achat. Considérons une propension marginale à consommer, de cet agent économique, de l'ordre de 0.8. Il est alors possible de constater que cet agent économique fictif va dépenser 160 euros supplémentaires, dans le système économique. Sa demande individuelle de consommation augmente. Elle peut ainsi relancer la production et l'emploi de l'économie nationale. Il pourrait être répondu à cette argumentation que, dans le cadre d'un jeu à somme nulle, le gain de pouvoir d'achat qu'il obtient est semblable à la perte de pouvoir d'achat des actionnaires de l'entreprise dont le prix a été contrôlé, d'une manière ou d'une autre, par la collectivité. Cependant, il est possible de penser qu'ayant une propension marginale à consommer plus élevée que les actionnaires de ladite entreprise, qui est, par ailleurs, dépendante de la demande agrégée soit la somme des demandes individuelles (Keynes, 1936) pour augmenter son niveau de production (et réinvestir la somme ponctionnée, par le contrôle des prix) alors le contrôle des prix peut jouer ce rôle de relance de l'activité économique. Il n'est plus alors, un outil complémentaire utilisé lors de relance de l'activité économique par des dépenses budgétaires pour juguler l'effet-prix issu de celle-ci, mais en devient le cœur, l'outil principal et unique qui engendre une augmentation de la demande effective nationale en redonnant du pouvoir d'achat aux consommateurs.

⁸¹ Entendues au sens large du terme.

Soit la formalisation traditionnelle de l'effet multiplicateur keynésien, dans laquelle la demande est composée de la consommation C, de l'investissement I et de la dépense publique G. Le niveau de production Y dépend de la demande agrégée totale, elle-même dépendante de la demande agrégée de consommation, de l'investissement et de la dépense publique.

$$Y = D = C + I + G$$

La thèse propose de substituer à G, GCP, c'est-à-dire le gain de pouvoir d'achat obtenu *via* un contrôle des prix.

$$Y = D = C + I + GCP$$

Ce gain produirait un effet multiplicateur classique. Le surplus d'unité de consommation dépensable par les individus⁸², du fait de la baisse du prix des produits achetés pourrait leur permettre d'acheter davantage de biens et services, relançant ainsi l'activité économique des secteurs concernés. Il pourrait être rétorqué, par des pourfendeurs éventuels d'une telle mesure, que la marge diminuée pourrait être récupérée par les actionnaires sur la part de l'EBE affectée au réinvestissement lors de la ventilation de l'excédent brut d'exploitation, *via* une diminution des sommes affectées à celui-ci, afin de maintenir constantes les sommes versées sous forme de dividendes aux actionnaires. Toutefois, ceci ne constituerait finalement qu'un effet d'éviction classique reproché à la relance keynésienne, par la dépense publique. Il en va de même concernant d'autres arguments classiquement mobilisés à l'encontre de la théorie keynésienne, telle que la théorie des anticipations rationnelles développée par Muth (1961). Il convient de noter, par ailleurs, que cette relance s'effectuerait sans endettement. Par conséquent, il est possible de penser que la baisse potentielle de l'investissement qui en résulterait pourrait être compensée par la baisse de l'effet d'éviction. Par ailleurs, ce type de relance pourrait avoir lieu lorsque l'économie ne souffre pas de sous-investissement. Il convient de noter également que le contrôle des prix pourrait ainsi redonner du pouvoir d'achat à des ménages à forte propension marginale à consommer, plus élevée que toute forme de propension marginale à investir ou à consommer des entreprises et actionnaires de celles-ci dont le prix a été contrôlé. Par ailleurs, la baisse des prix pourrait, à salaire constant, entraîner davantage de ventes de biens et services par les entreprises, produisant un effet quantité annulant l'effet-prix négatif engendré par le contrôle des prix. Elle permettrait également que les revenus distribués aux agents économiques ainsi récupérés, relancent

⁸² En généralisant l'exemple de l'individu précité à l'ensemble des consommateurs.

l'activité économique des secteurs dans lesquels ils dépensent relativement peu, habituellement, du fait de dépenses contraintes essentiellement dans les secteurs oligopolistiques de grande taille tels que la grande distribution, les assurances, le secteur bancaire, le secteur des communications ou encore l'habillement. Le reste à vivre ainsi obtenu augmentant, il pourrait stimuler l'activité des petites entreprises qui verraient la demande qui leur est adressée ainsi augmenter, entraînant des effets d'augmentation de la production et de l'emploi, dans ces secteurs. Un contrôle des prix qui serait envisagé comme un contrôle des taux de marge commerciale réalisés, là encore, afin de conserver la souplesse permise par ce mécanisme qui apparaît supérieur au blocage des prix, du fait de sa flexibilité par rapport à l'évolution des coûts de production.

2. Le contrôle des prix : un usage renouvelé au service de la compétitivité de l'économie nationale

Par ailleurs, le contrôle des prix, d'un point de vue de la politique économique, pourrait concilier deux types de politiques économiques, celle défendant une hausse du pouvoir d'achat ainsi que celle appelant à son maintien constant ou à sa baisse, afin de rester compétitif, dans une économie globalisée, soit tout à la fois les théories de la demande et les théories de l'offre. Le contrôle des prix pourrait ainsi permettre d'augmenter le salaire réel des salariés, sans augmentation de leur salaire nominal. Ainsi, il est possible de redonner du pouvoir d'achat, aux salariés, en abaissant le niveau des prix, sans augmentation de leur salaire. *A fortiori*, dans le cadre de l'économie française, le contrôle des prix, s'il était exercé, en s'appliquant principalement aux dépenses contraintes des ménages, serait appliqué à des secteurs essentiellement abrités non susceptibles de délocalisation, l'économie française étant, en réalité, comme le montrent Frocain et Giraud (2018) relativement peu exposée à la concurrence internationale. Il est dans ce cadre possible de penser que la perte occasionnée, pour les entreprises, par la diminution du taux de marge commerciale, serait compensée par un effet-volume venu de l'extérieur, les consommateurs de pays tiers accédant de manière davantage facilitée aux biens considérés, du fait d'une baisse des prix pratiqués.

Ainsi, il est possible de considérer que des taux de marge commerciale excessifs pénalisent la compétitivité-prix d'un pays et pas seulement le niveau des salaires et des charges sociales, comme on a coutume de le penser.

3. Le contrôle des prix : un outil renouvelé au service de la politique de la concurrence

Les autorités de la concurrence française et européenne ont une mission de régulation de la concurrence sur les territoires au sein desquelles elles disposent d'une prérogative en la

matière. Ayant pour mission de s'assurer que le fonctionnement des marchés s'effectue de manière concurrentielle, dans l'objectif de protéger le consommateur, elles sanctionnent les pratiques anticoncurrentielles. Ces pratiques sont principalement l'abus de position dominante, les prix prédateurs ou encore les ententes. Plus précisément, l'article L.420-1 du code du commerce dispose que « *Sont prohibées même par l'intermédiaire direct ou indirect d'une société du groupe implantée hors de France, lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché, les actions concertées, conventions, ententes expresses ou tacites ou coalitions, notamment lorsqu'elles tendent à :1° Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;2° Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;3° Limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;4° Répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.* »

Ces pratiques entraînent les sanctions prévues à l'article L.420-6 qui dispose que « *Est puni d'un emprisonnement de quatre ans et d'une amende de 75000 euros le fait, pour toute personne physique de prendre frauduleusement une part personnelle et déterminante dans la conception, l'organisation ou la mise en œuvre de pratiques visées aux articles L. 420-1, L. 420-2 et L. 420-2-2.*

Le tribunal peut ordonner que sa décision soit publiée intégralement ou par extraits dans les journaux qu'il désigne, aux frais du condamné.

Les actes interruptifs de la prescription devant l'Autorité de la concurrence en application du troisième alinéa de l'article L. 462-7 sont également interruptifs de la prescription de l'action publique. »

Il apparaît tout à fait possible d'ajouter un alinéa à cet article L.420-6 disposant que « *Lorsque la situation prévue par le 2° de l'article L.420-1 du code du commerce est constatée, les autorités de la concurrence, en concertation avec le ministère de l'économie, peuvent pour une durée déterminée, imposer un prix administrativement contrôlé, aux produits concernés par la pratique anticoncurrentielle constatée* ». Cet ajout permettrait ainsi à la puissance publique d'imposer un prix davantage conforme à ce qu'il aurait été en situation concurrentielle tout en s'assurant que la pratique visée cesse. La fixation et la mise en œuvre de ce contrôle des prix pourraient être déléguées à une autorité administrative indépendante telle que l'Autorité de la concurrence, à laquelle il pourrait être donné comme nouvel outil de lutte contre les pratiques anticoncurrentielles, celui de pouvoir contrôler les prix des

entreprises qui agissent, volontairement ou du fait de leur position sur un marché, de manière non conforme au respect de la concurrence. Cette prérogative s'ajouterait à son pouvoir de sanction ci-dessus mentionné et pourrait s'avérer tout aussi, voire plus, dissuasive. Ainsi, le contrôle des prix pourrait constituer un instrument supplémentaire au panel d'actions des autorités de la concurrence en situation de monopole ou d'oligopole. Cette sanction apparaîtrait naturelle au sens où la puissance publique pourrait substituer à un prix contrôlé de manière privée, au sens de Galbraith, un prix public davantage conforme aux standards attendus du marché considéré en situation de concurrence pure et parfaite. Par ailleurs, les autorités de la concurrence agissent, *in fine*, sur la base des postulats néoclassiques. Dans le cas où ces postulats, comme nous le montrerons dans la partie III, sont remis en cause voire que le contrôle des prix devient un outil au service de la théorie néoclassique, alors il apparaît tout à fait naturel que les autorités de la concurrence puissent agir directement sur le prix en cas de pratiques anticoncurrentielles. Ainsi, plutôt que de combattre les pratiques anticoncurrentielles en tant que telles, afin qu'elles ne produisent pas d'effet sur les prix lésant le consommateur, il apparaît possible d'agir directement sur la conséquence nocive combattue, c'est-à-dire l'augmentation du prix ayant dérivé de son équilibre de marché, du fait de ladite pratique. Et cela, sans avoir besoin d'introduire un hypothétique surcroît de concurrence sur le marché, afin d'obtenir cet effet, auquel le contrôle des prix peut directement permettre d'arriver. Il peut même potentiellement constituer un *optimum* par rapport à l'introduction d'un surcroît de concurrence, puisque permettant de concilier économies d'échelles supérieures obtenues par les entreprises en situation de concurrence imparfaite et prix semblable au prix pratiqué sur un marché concurrentiel.

4. La discrimination par les prix : une utilisation du mécanisme par la puissance publique

Le contrôle des prix semble également pouvoir être mis en œuvre par les pouvoirs publics afin de redonner du pouvoir d'achat aux plus modestes, *via* le recours à la discrimination par les prix, en surplus du plafonnement des taux de marge commerciale préconisé, afin de concourir à la réduction des inégalités économiques et à l'augmentation du revenu réel des ménages, dans les parties B et C de la deuxième partie.

Une discrimination par les prix déjà pratiquée

Les entreprises placées en situation de concurrence imparfaite ne se contentent pas seulement d'un contrôle des prix privé, au sens exposé par Galbraith, elles réalisent, parfois, sur un

produit unique plusieurs contrôles des prix privés, au sens où elles vont mettre en œuvre différents prix pour différentes catégories de la population. Cette discrimination a été mise en évidence en ces termes par Joan Robinson qui indique « *(qu') il est souvent possible et profitable pour un monopoliste de vendre un seul bien à différents prix et à différents acheteurs. Cela peut se produire lorsqu'il vend sur différents marchés séparés les uns des autres, de telle manière que les quantités vendues sur le marché le moins cher ne peuvent être achetées et revendues sur le marché le plus cher, et que les clients sur ce dernier ne peuvent se transférer sur le marché le moins cher pour bénéficier du prix plus faible.* »⁸³. Joan Robinson synthétise la pratique de manière davantage limpide en ces termes : « *L'acte de vendre le même article produit sous un même contrôle à différents prix suivant les acheteurs*" [1975, p.169]. »⁸⁴. Cette discrimination par les prix est ainsi déjà pratiquée, à titre d'exemple, de manière privée, par les cinémas, les musées, ou encore les parcs d'attraction qui proposent des prix différenciés à leurs clients en fonction de critères tels que l'âge ou encore le statut (étudiants, retraités, à titre d'exemple).

Une discrimination par les prix qui pourrait être imposée par la collectivité, pour certains biens et services pesant de manière significative sur le budget des ménages les plus modestes

Ce type de pratique pourrait tout à fait être imposé par la puissance publique aux entreprises privées, en concurrence imparfaite, réalisant des marges substantielles sur des produits et services pesant significativement sur le budget des ménages. Le contrôle des prix, entendu au sens d'un contrôle des taux de marge commerciale, par la puissance publique, dans cette perspective, ne serait pas un contrôle s'appliquant à l'ensemble des consommateurs mais seulement à une partie d'entre eux, en fonction du revenu desdits consommateurs. Dans ce cadre l'Etat pourrait octroyer une carte à certaines populations, telles que, à titre d'exemple, les travailleurs au SMIC, leur permettant, sur présentation de ladite carte qui serait scannée au moment du paiement des biens et services considérés dont les terminaux de paiement devraient alors se voir dotés de la technologie nécessaire à cet effet, d'obtenir une minoration du prix payé. Les entreprises devraient ainsi affecter un prix voire des prix supplémentaires aux biens considérés sur le code-barres de ceux-ci, de manière à appliquer le plafonnement du taux de marge commerciale édicté par la puissance publique, sur les produits considérés, lorsque les consommateurs visés procèderaient à l'achat des biens considérés, en ayant au

⁸³ Citée par Diemer Arnaud, « Discrimination par les prix et concurrence imparfaite, les apports de Joan Robinson », *Innovations*, 2001/2, n° 14, p. 55-65

⁸⁴ *Ibid.*

préalable scanné la carte ouvrant la voie à l'achat du bien considéré avec application d'un taux de marge commerciale diminué. Les autres consommateurs paieraient le prix correspondant au taux de marge librement fixé par les entreprises considérées.

Ce mécanisme aurait plusieurs avantages :

- Il augmenterait mécaniquement le pouvoir d'achat des populations concernées par la mesure et réduirait les inégalités d'accès aux biens et services de consommation finale.

- Il permettrait de diminuer le poids de la redistribution et, *in fine*, de l'imposition et des cotisations sociales visant à financer les revenus de transfert, dans l'économie française. En effet, une baisse des revenus de transfert pourrait alors être réalisée, avec maintien du pouvoir d'achat réel, lorsque le dispositif serait appliqué aux ménages bénéficiant de cette discrimination par les prix étatique. Le gain obtenu, pourrait alors être affecté à une réduction de l'imposition des citoyens ou à un financement plus significatif des services publics.

- Il permettrait également d'améliorer le pouvoir d'achat des salariés, sans augmentation de salaire et, dès lors, serait positif pour la compétitivité-prix du pays. Dans cette perspective, il améliorerait cette compétitivité en réduisant la part des cotisations sociales pesant sur les salaires. En effet, il apparaît possible, dans cette configuration, de diminuer le niveau des pensions de retraite et des allocations chômage, en maintenant constant le pouvoir d'achat des ménages retraités et allocataires concernés, par la réduction des prix obtenus sur les produits faisant l'objet de la mesure, en faisant bénéficier ces catégories de cette discrimination par les prix. Il conviendrait toutefois de calibrer cette discrimination par les prix imposée par la puissance publique de manière à ne pas créer une désincitation au travail, ni à rendre, comparativement, les revenus réels des travailleurs moins importants.

- Il pourrait favoriser la transition énergétique. En effet, cette transition bute notamment sur les problèmes sociaux engendrés par toute hausse du prix, dans les stations-services, des énergies fossiles⁸⁵. L'Etat, en imposant cette discrimination par les prix aux entreprises distributrices d'énergies fossiles, pourrait exempter les consommateurs les plus modestes, ou habitant dans les zones les plus rurales, de la hausse du prix de ces énergies, par la présentation d'une carte attestant de revenus, en dessous du seuil fixé par l'Etat, pour bénéficier de la réduction automatique de prix. Plus encore, dans le contexte récent

⁸⁵ Comme l'illustrent l'élément déclencheur du mouvement du gilet jaunes, ou plus anciennement la même problématique rencontrée par la mise en place de la taxe carbone, sous la présidence de Nicolas Sarkozy.

inflationniste et des mesures subséquentes mises en œuvre par le gouvernement, lors de l'année 2022, de réduction des prix à l'achat d'énergies fossiles dans les stations-services distributrices de celles-ci, le dispositif pourrait permettre à l'Etat de cibler les ménages aux plus faibles revenus, notamment ceux devant prendre leur automobile pour se rendre sur leur lieu de travail. Il permettrait ainsi que ce type de réductions, bénéficiant aujourd'hui à l'ensemble des consommateurs, soient réservées aux seuls agents économiques les plus modestes et ayant la nécessité d'utiliser cette énergie pour fonctionner dans le système économique. Dans cette perspective, le dispositif pourrait donc s'appliquer, soit par un contrôle des prix ciblé, réduisant les marges des offreurs, soit par un système de remises étatiques, pesant sur les finances publiques, car prises en charge, *in fine*, par la collectivité, mais dont bénéficieraient seulement les plus modestes, et non l'ensemble de la population, allégeant ainsi l'impact de telles mesures sur les finances publiques étatiques. Une prise en charge s'effectuant, dans ce cadre :

- soit par l'Etat indemnisant les entreprises mais de manière moindre qu'en cas de remises bénéficiant à l'ensemble des agents économiques du territoire, et parfois même aux frontaliers résidant à l'extérieur du territoire, comme cela a pu être constaté dans le cadre des mesures de remises appliquées en 2022, par le gouvernement.

- soit par lesdites entreprises elles-mêmes, sur lesquelles pèserait la perte, en ciblant du côté de la demande les ménages les plus modestes et du côté de l'offre les structures de grande taille, évoluant sur des marchés imparfaitement concurrentiels, en bonne santé économique et financière.

Le dispositif n'aurait vocation à s'appliquer que sur les biens et services essentiels aux ménages, comme l'alimentation, les produits d'hygiène et d'entretien, l'essence, ainsi que l'ensemble des produits technologiques indispensables à la vie moderne dans les relations des agents économiques avec l'administration et le monde du travail, comme par exemple, une imprimante, des cartouches d'encre, etc. Il ne s'appliquerait qu'aux entreprises qui répondent aux conditions énoncées ci-dessus et n'aurait nullement vocation à s'appliquer aux entreprises de petite taille. Il est toutefois possible d'envisager, concernant ces entreprises, une pratique du dispositif, au volontariat, contre réduction d'imposition sur les sociétés, par exemple.

Ce dispositif apparaît supérieur à un mécanisme de réduction des inégalités économiques par l'imposition et la redistribution au sens où cette réduction ne s'effectuerait pas sur les revenus perçus mais s'effectuerait sur le prix payé par le consommateur. Ainsi, elle n'engendrerait, *a*

priori, pas de phénomène de délocalisation visant à échapper à la mesure, comme cela est le cas avec le mécanisme de l'imposition.

Ce dispositif doit être articulé avec les niveaux de salaire, afin de ne pas réduire, en valeur relative, le pouvoir d'achat des salariés payés correctement, qui, en parité de pouvoir d'achat, pourraient comparativement être lésés et désincités à l'effort.

Quoi qu'il en soit, la mise en œuvre de ce contrôle des prix renouvelé, selon les modalités décrites dans cette section, est conditionnée à la déconstruction préalable des représentations traditionnellement forgées par la théorie néoclassique relatives au contrôle des prix. Il convient de montrer, désormais, dans ce cadre, que la proscription par la théorie néoclassique du contrôle des prix n'est pas scientifique. Plus encore, il sera montré, dans cette troisième partie, que le contrôle des prix, loin d'être un élément perturbateur déviant les prix de leur prix d'équilibre, peut au contraire servir à ramener ceux-ci vers ce point en situation de concurrence imparfaite qui constitue, en surplus, la norme de fonctionnement des économies modernes. Il est alors compatible, dans le cadre, et hors le cadre, du raisonnement néoclassique. Ce sera ainsi l'objet de la troisième partie.

III. Une reconceptualisation nécessitant au préalable une déconstruction de la critique néoclassique et des controverses relatives au contrôle des prix

Le contrôle des prix, dont le contrôle des taux de marge commerciale constitue un sous-ensemble, est un outil de politique économique figurant parmi les plus controversés, au point d'entraîner des débats parfois davantage axés sur la « passion »⁸⁶ que sur la raison. Les travaux de Laguérodié et Vergara (2008) montrent que les économistes classiques, dont Adam Smith, n'étaient pas systématiquement opposés à l'idée de mise en œuvre d'un contrôle des prix. Ainsi, Smith indique que l'Etat peut tout à fait mettre en œuvre des dispositifs visant à faire en sorte que l'éducation soit accessible à tous à un prix bas (Laguérodié et Vergara, 2008) ou encore mettre en œuvre des dispositifs visant à assurer un maximum légal au taux d'intérêt, dans le but de faciliter l'investissement (ibid., 2008). Cette notion a également pu être défendue par des auteurs néoclassiques comme Pigou qui considère, sur la base de l'expérience pratique au Royaume Uni en temps de guerre, que l'inflation peut être contenue par l'Etat, par la mise en place de prix plafond (ibid., 2008). Il ne peut alors être nécessairement considéré comme « (...) *ni condamné d'avance à l'échec ni nécessairement futile* »⁸⁷. Toutefois, malgré ces quelques éléments nuanciant les présupposés en la matière, les classiques peuvent être considérés, par essence, comme opposés au contrôle des prix. Leurs continuateurs, à savoir les économistes néoclassiques qui émergent sous l'impulsion de Walras (1874), Jevons (1871) et Menger (1871), s'inscrivent en opposition forte avec le contrôle des prix perçu comme une entrave au fonctionnement de la loi de l'offre et de la demande. Après avoir exposé les principales critiques au contrôle des prix émises par les économistes néoclassiques (A), seront exposées les critiques formulées à l'endroit du modèle de la concurrence pure et parfaite, cadre dans lequel raisonnent les économistes néoclassiques (B). En mobilisant celui-ci, nous verrons que la proscription néoclassique du contrôle des prix n'a pas de fondement scientifique (C). En effet, si la logique interne du modèle de la concurrence pure et parfaite, et ses postulats de départ, doivent conduire légitimement à une proscription du contrôle des prix, cette dernière est invalidée si les hypothèses et postulats théoriques du modèle ne correspondent pas au monde économique empiriquement observé. Toutefois, il apparaît également possible, d'inscrire ce contrôle dans le cadre des raisonnements néoclassiques, afin de susciter une adhésion plus large à celui-ci (D). Enfin, en

⁸⁶ Laguérodié, Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008

⁸⁷ Pigou, 1941, p. 118, cité par Laguérodié, Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008

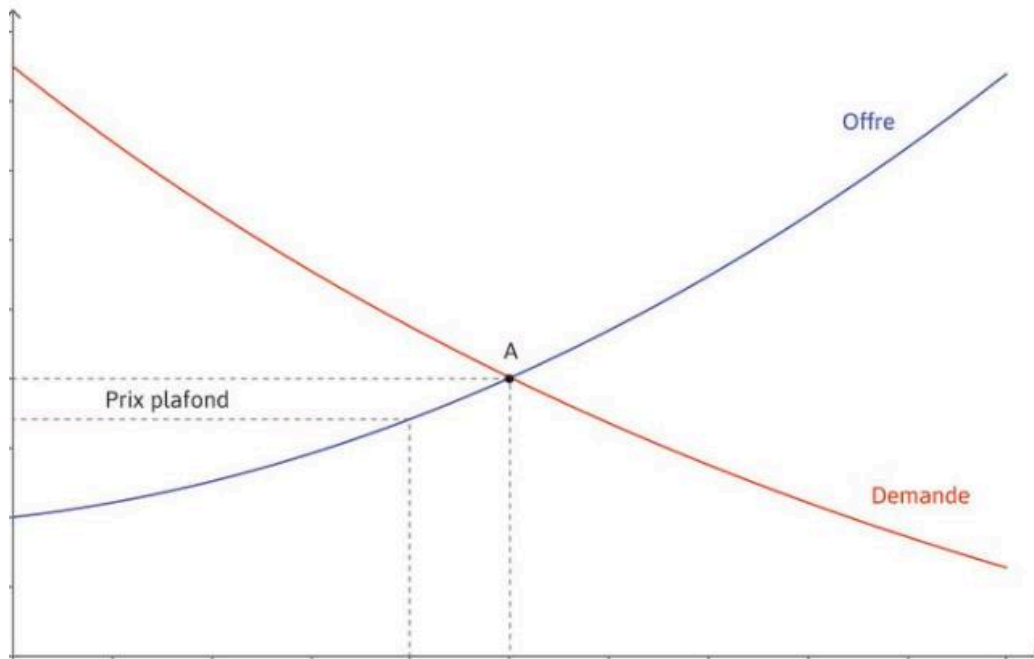
montrant que loin de constituer une exception rare dans l'économie française mais davantage une manière de fonctionner très développée, voire constituant la norme de fonctionnement dans la fixation des prix⁸⁸, il apparaît possible de montrer que les critiques adressées au contrôle des prix, pourtant pratiqué actuellement dans l'économie française, sont démenties par la pratique. Une analyse pratique qui s'inscrit dans un *continuum* avec celles qui ont été développées précédemment et qui renforce l'invalidité de la proscription du contrôle des prix et les critiques qui lui sont adressées (E).

A. La critique néoclassique du contrôle des prix

Les théoriciens néoclassiques proscrivent le contrôle des prix, en s'appuyant sur la représentation graphique de la loi de l'offre et de la demande. Dans ce modèle, l'offre est une fonction croissante du prix, et la demande est une fonction décroissante de celui-ci. La première découle directement, et est dérivée, de la forme de la fonction du producteur qui, dans le cadre de rendements décroissants, verra son coût marginal progressivement augmenter jusqu'à atteindre un point limite constituant le moment où l'entreprise doit cesser de produire, à savoir le moment où le coût marginal de production égalise la recette marginale. Les courbes se croisent en un point d'équilibre walrassien, égalisant les quantités produites et achetées. Ce prix d'équilibre est considéré comme Pareto-efficient. Dans ce cadre, toute mise en œuvre du contrôle des prix, que cela soit par le biais de prix planchers ou de prix plafonds entraîne un rationnement produisant un moindre bien-être social, comme le montrent les représentations graphiques ci-dessous.

⁸⁸ Si l'on considère que le principe de la taxe sur la valeur ajoutée, s'appliquant à tous les produits et services vendus déforme, par nature, la fixation d'un prix par le seul libre fonctionnement du marché.

Figure 11. Représentation graphique des conséquences d'un prix plafond, dans une approche néoclassique

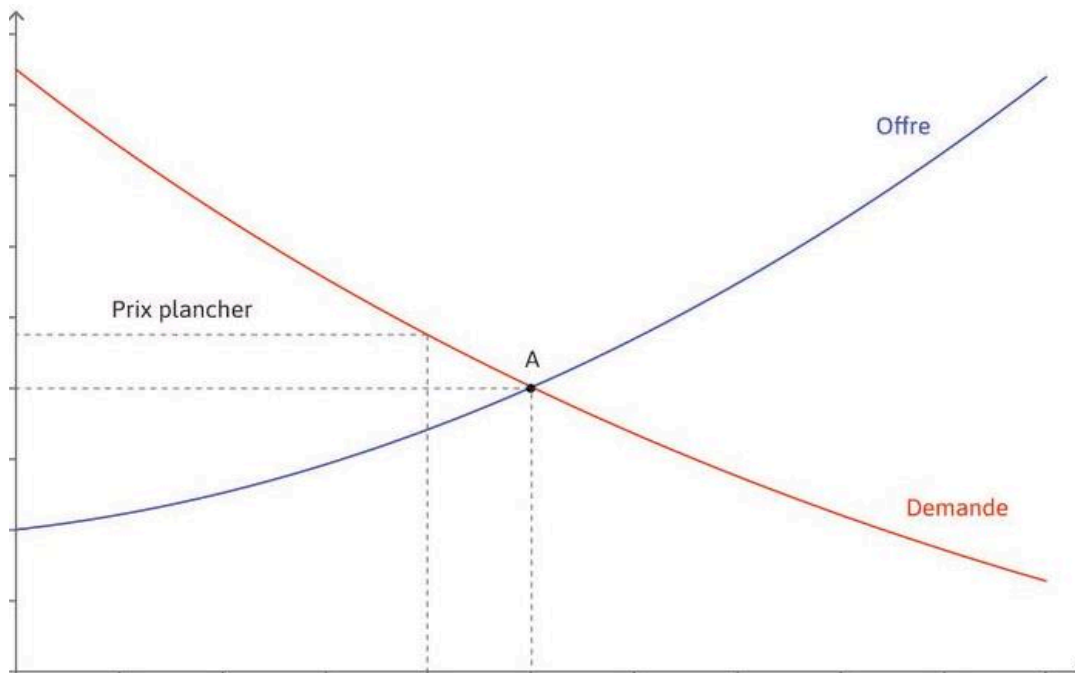


Note : En ordonnée, se trouvent les prix, en abscisse les quantités échangées.

Source : Adapté de *Sciencespo.fr*, département d'économie, econofides, Chapitre 1, « Comment un marché concurrentiel fonctionne-t-il ? », lui-même adapté de la Figure 8.9b de L'équipe Core, *L'Économie*, 2018. Paris : Eyrolles.

C'est ainsi que la mise en place d'un prix plafond c'est-à-dire d'un prix au-dessus duquel il est interdit par les autorités publiques de fixer un prix, le plus souvent de vente, entraîne dans une perspective néoclassique une diminution de l'offre de biens ou services offerts (Figure 11). En effet, pour ce niveau de prix, certains offreurs se retirent du marché. La quantité offerte est alors inférieure à la quantité demandée, en situation d'absence de contrôle des prix, c'est-à-dire en situation d'équilibre. La demande est alors rationnée, une part des quantités demandées au prix contrôlé n'est ainsi pas satisfaite, la demande étant, en effet, considérée comme supérieure à l'offre offerte au prix contrôlé.

Figure 12. Représentation graphique des conséquences d'un prix plancher, dans une approche néoclassique



Note : En ordonnée, se trouvent les prix, en abscisse les quantités échangées.

Source : Adapté de *Sciencespo.fr*, département d'économie, econofides, Chapitre 1, « Comment un marché concurrentiel fonctionne-t-il ? », lui-même adapté de la Figure 8.9b de L'équipe Core, *L'Économie*, 2018. Paris : Eyrolles.

Le même raisonnement s'applique en matière de prix planchers (Figure 12). Le prix plancher est souvent utilisé afin d'assurer un minimum de rémunération à des acteurs que la puissance publique considère comme insuffisamment rémunérés du fait d'un rapport de force économique leur étant défavorable. Il peut également être utilisé par la puissance publique afin de garantir un prix minimal à un fournisseur. Il consiste à interdire de fixer un prix en deçà d'un seuil déterminé par l'Etat. Dans la perspective néoclassique, le prix minimum fixé par les autorités, supérieur au prix d'équilibre, décourage certains demandeurs qui renoncent à faire l'acquisition du bien ou du service visé (en incluant l'achat du facteur travail, celui-ci étant considéré, par la théorie néoclassique comme une marchandise comme une autre). Les offreurs sont plus nombreux, mais une moindre quantité d'entre eux, par rapport à la situation d'équilibre, pourra trouver preneur, c'est-à-dire pourra trouver un demandeur prêt à acheter le bien ou service offert. Il y a alors rationnement et situation sous-optimale, par rapport à la situation d'équilibre.

La cohérence logique et interne du modèle est, à l'évidence, excellente. Cependant, elle s'appuie sur des postulats forts (flexibilité des prix, production des entreprises par égalisation

de la recette marginale et du coût marginal à l'origine de la courbe croissante de l'offre en fonction du prix, courbe de demande décroissante, existence d'un prix d'équilibre, atomicité, homogénéité des produits, liberté d'accès à un marché, transparence de l'information, mobilité parfaite des facteurs de production) qui n'apparaissent que peu vérifiés dans le monde réel si bien qu'il apparaît possible d'en remettre en cause les conclusions. C'est ce que se sont attelés à montrer les économistes hétérodoxes dont les postkeynésiens, axant leurs critiques sur le mécanisme des courbes d'offre, des courbes de demande et de la rencontre de celles-ci, telles que décrites par la théorie néoclassique. Il apparaît, toutefois que le courant hétérodoxe n'en ait guère tiré la conclusion qui semble en découler, concernant la validité de la proscription du contrôle des prix, arrêtant la critique en amont, sans analyser réellement son impact sur les représentations en matière de contrôle des prix. Notre propos vise ainsi à mettre en lumière ces critiques émises par le courant hétérodoxe, tout en y ajoutant la conclusion subséquente qui semble en découler, en matière de proscription de contrôle des prix par la théorie néoclassique, c'est-à-dire la remise en cause de ladite proscription.

B. La critique à la critique néoclassique

La théorie néoclassique et sa conception de l'offre et de la demande ont fait l'objet d'une remise en cause par de nombreux économistes. Cette remise en cause commence principalement, à partir des années 1930, dans le cadre de l'école de Cambridge avec les théoriciens de la concurrence imparfaite, puis s'est prolongée jusqu'à nos jours *via* des enrichissements successifs. Seront ici principalement exposées les critiques remettant en cause le fonctionnement de la loi de l'offre et de la demande sur un marché, la validité de cette dernière conditionnant la proscription du contrôle des prix préconisée par les auteurs néoclassiques.

1. La loi de la demande : approches critiques

Il semble que, pour de nombreux prix, *a fortiori* pesant de manière importante sur le budget d'un ménage moyen, la loi de la demande n'est pas une fonction décroissante du prix, contrairement aux postulats néoclassiques. Il en va notamment ainsi, en premier lieu, des biens dits de Giffen⁸⁹. Cet effet s'explique par la double conséquence que peut avoir, pour un

⁸⁹ Cité par Alfred Marshall, *Principles of Economics* Bk.III, Ch.VI.

individu et sur un marché donné, la baisse du prix d'un bien ou d'un service, à savoir un effet-prix mais aussi un effet-revenu (Keen, 2014). Ainsi, pour ce type de bien, on observe le fait qu'une hausse des prix peut entraîner, non pas une baisse de la demande, mais une hausse de celle-ci. En effet, la hausse des prix diminue, en valeur relative, les revenus d'un individu qui les consomme. En conséquence, elle peut pousser un individu à se rabattre sur le produit en question, car il n'a plus la possibilité d'acheter, du fait de cet effet-revenu négatif, d'autres produits. Symétriquement, la baisse du prix de biens ou services peut entraîner un effet-revenu positif, pour un individu, lui permettant d'abandonner en partie la consommation de biens de faible qualité, pour se tourner vers des produits de meilleure qualité à prix plus élevé. Dans ces configurations, le caractère décroissant de la demande est sérieusement remis en cause.

Une deuxième critique traditionnelle est issue des travaux de Thorstein Veblen (1899) qui montre que la consommation d'un individu n'est pas réalisée seulement en fonction d'une utilité purement matérielle. Elle a ainsi, également une dimension sociale, constituant en effet un signal, envers son prochain, de son niveau de richesses et subséquemment, dans ce cadre de raisonnement, de sa réussite personnelle. La dimension utilitaire d'un objet n'est ainsi pas seulement liée à un rapport entre son prix et l'utilité que procure l'essence même de cet objet. Elle s'inscrit également dans le cadre d'un rapport social, conférant une seconde utilité à un objet. Dans cette perspective, pour certains biens, la courbe de demande est une fonction, non plus décroissante (modèle standard) mais croissante du prix. Dès lors, plus un bien est cher, plus le signal social émis est positif, et plus le bien est demandé. Il en va ainsi, dans les milieux fortunés, mais aussi plus largement pour l'achat de biens de luxe, par toutes catégories de la population *via* le mimétisme observé dans le cadre de la consommation des ménages qui calquent leur idéal de consommation sur celui des plus aisés, dont la consommation apparaît ainsi, par construction sociale, comme étant la consommation légitime (Bourdieu, 1979). L'on peut également considérer que certains individus ne raisonnant pas dans ce cadre de pensée, hésiteront à acheter des biens si chers. On constate alors qu'il n'y pas une courbe de demande de marché d'un agent représentatif, mais autant de courbes de demande que de catégories sociales ainsi que de perspectives individuelles et personnelles de percevoir le monde, et son relationnel à l'autre, par le truchement des objets détenus.

Une troisième critique traditionnelle s'appuie sur les travaux d'Akerlof. On parle à cet égard d'effet Akerlof (1970). Cet effet remet en cause la courbe de demande néoclassique comme une fonction décroissante en fonction du prix, en montrant que de nombreux consommateurs

ont tendance à percevoir dans le prix d'un objet ou d'un service un signal de qualité, en situation d'imperfection de l'information (Akerlof, 1970). Dans cette perspective, les consommateurs ont tendance à demander davantage des objets ou services dépassant un certain seuil de prix qu'ils estiment comme la condition d'un accès à un bien de qualité. Loin d'être à la recherche du prix le plus bas, et d'augmenter leur consommation, lorsque le prix diminue, ils l'augmentent, au contraire, à partir d'un certain seuil jugé, par construction sociale, ou par l'expérience de consommateur accumulant de l'information sur la pratique des entreprises offreuses de produits, comme gage d'une qualité minimale. *A contrario*, un prix trop bas est perçu comme signe d'une moindre qualité. Cet effet est central, au sens où il aboutit à une forme de la courbe de demande relativement erratique (Keen, 2014), loin de la représentation néoclassique d'une courbe s'élevant de manière proportionnelle à l'augmentation du prix.

Enfin, il convient de citer les travaux de Sonnenschein (1972, 1973), Mantel (1974) et Debreu (1974) qui posent la question de l'agrégation des courbes de demandes individuelles en une courbe de demande agrégée. La conclusion de ces travaux est la non-possibilité d'agréger les demandes individuelles, même fonctionnant de manière décroissante du prix, pour en faire une demande nette additionnelle des demandes individuelles. En effet, selon les auteurs, la courbe de demande agrégée peut prendre n'importe quelle forme.

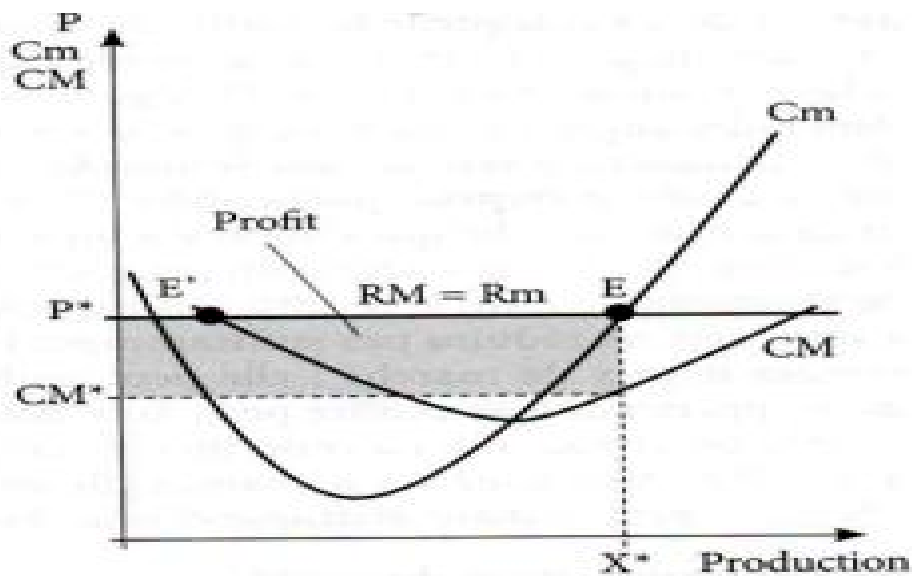
La déconstruction de la loi de la demande, telle que présentée dans le modèle standard de la théorie néoclassique, produite par la recherche académique, au cours du temps, dont les éléments cités n'en constituent pas la liste exhaustive, apparaît comme le premier fondement de la remise en cause de la proscription du contrôle des prix. L'étude de la loi de l'offre en constitue le deuxième.

2. La loi de l'offre : approches critiques

Un des aspects essentiels de la théorie néoclassique réside dans le fonctionnement de la loi de l'offre, qu'elle considère comme étant une fonction croissante du prix. Cette fonction de l'offre croissante du prix est déduite du raisonnement marginaliste qui induit que la forme des coûts marginaux d'une entreprise est, une fois les coûts fixes amortis, croissante en fonction du prix. Adhérant à la loi des rendements décroissants, les néoclassiques postulent ainsi que, dans l'industrie, comme dans l'agriculture, plus la production augmente, moins les rendements sont importants. Chaque unité supplémentaire produite, à partir d'un point bas de la courbe d'offre, conduit à une hausse du coût marginal de production. La production s'arrête

pour une entreprise, à partir du moment où la dernière unité produite à un coût supérieur à la recette marginale obtenue par l'entreprise, c'est-à-dire, à partir du moment où elle égalise le prix du marché sur lequel l'entreprise n'a aucune prise, en situation de concurrence pure et parfaite, étant preneuse de prix. Cette courbe d'offre (Figure 13) prend ainsi la forme suivante:

Figure 13. Représentation graphique de la courbe d'offre néoclassique



Source : Jacques Généreux, *Economie politique*, Hachette Supérieur, 2021, page 96.

Elle nécessite, dès lors, pour être tracée, que la loi des rendements décroissants soit valable empiriquement, et de manière subséquente celle de l'évolution du coût marginal de production. Or, les études empiriques menées auprès des entreprises montrent que celles-ci ne se reconnaissent pas, dans cette évolution des coûts. Ainsi, comme l'explique Steve Keen, « (...) 150 études empiriques ont été menées pour savoir comment fonctionnaient les coûts des entreprises réelles et, avec une rare unanimité, toutes ces études jusqu'à la dernière trouvèrent que la grande majorité des entreprises affirmaient qu'elles exhibaient des coûts fixes très importants, et des coûts marginaux soit constants, soit décroissants, de telle sorte que la moyenne des coûts de production chutait quand la production augmentait. »⁹⁰. Puis, poursuivant, en s'appuyant sur les travaux de Eiteman et Guthrie, synthétisés dans le document ci-dessous (Figure 14), issu de l'ouvrage de Keen (2014) : « L'une de ces études les plus intéressantes montra que sur les huit dessins de forme de courbes proposés par les

⁹⁰ Steve Keen, *L'imposture économique* [« Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned? »] (trad. de l'anglais), Ivry-sur-Seine, Éditions de l'Atelier, 2014, page 161

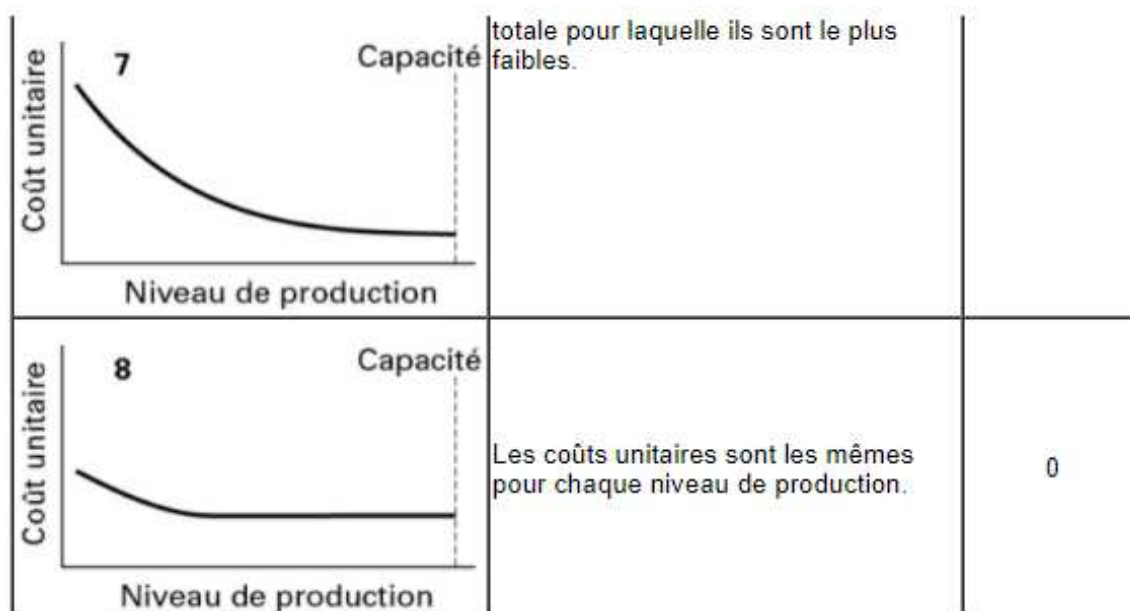
gérants d'usine, seuls trois véhiculaient une certaine ressemblance avec les dessins habituels des manuels d'économies. Quand on leur demanda de choisir lequel de ces dessins ressemblait le plus précisément à la relation entre niveaux de coût et de production de leur usine, un seul des 334 chefs d'entreprise choisit la courbe 3, celle qui ressemble le plus à la courbe dessinée dans tous les manuels de microéconomie néoclassique (...) tandis que 17 autres manager choisirent des courbes qui lui ressemblaient vaguement. 95% des managers choisirent des dessins qui ne se conforment pas au modèle standard des manuels mais qui présentent au contraire des coûts marginaux et constants »⁹¹. Ces résultats sont confortés par d'autres travaux empiriques, comme l'affirmait le vice-président de l'American Economic Association, Alan Blinder, par ailleurs vice-gouverneur de la FED, qui, toujours cité par Keen, indiquait que « De manière écrasante la mauvaise nouvelle ici (pour la théorie économique) est que, apparemment, seul 11% du PIB sont produits dans des conditions de coût marginal croissant (...). Les entreprises présentent des coûts fixes très élevés - en gros, 40% des coûts totaux en moyenne. Et des compagnies encore plus nombreuses déclarent avoir des courbes de coût marginal décroissantes, plutôt que croissantes. Bien qu'il y ait des raisons de s'interroger pour savoir si les enquêtés ont correctement interprétés ces questions au sujet des coûts, leur réponse dépeint une image de la structure de coût d'une entreprise typique qui est très différente de celle immortalisée dans les manuels. »⁹².

⁹¹ *Ibid.*, page 161.

⁹² Steve Keen, *L'imposture économique* [« Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned? »] (trad. de l'anglais), Ivry-sur-Seine, Éditions de l'Atelier, 2014, page 161.

Figure 14. Forme des coûts selon une enquête de Eiteman et Guthrie

Illustration	Explication	Choisi par
<p>1</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Votre coût le plus bas est au minimum de la production et les coûts unitaires augmentent rapidement, à un taux décroissant quand la production s'accroît.</p>	0
<p>2</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Votre coût le plus faible est au minimum de la production et les coûts unitaires augmentent à un taux croissant quand la production s'accroît.</p>	0
<p>3</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Les coûts unitaires sont élevés pour la production minimale, [...] ils déclinent rapidement vers un point de coût moindre, et ensuite [...] ils augmentent jusqu'à ce que la capacité totale de production soit atteinte.</p>	1
<p>4</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Les coûts unitaires sont élevés pour la production minimale [...] ils déclinent vers un niveau de coût inférieur, situé à peu près à mi-chemin entre la production minimale et maximale, puis augmentent.</p>	3
<p>5</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Les coûts unitaires sont élevés pour la production minimale [...] ils déclinent graduellement vers un niveau de coût inférieur proche de la capacité maximale, après lequel ils augmentent fortement.</p>	14
<p>6</p> <p>Coût unitaire</p> <p>Niveau de production</p> <p>Capacité</p>	<p>Les coûts unitaires sont élevés pour la production minimale, [...] ils déclinent graduellement vers un niveau de coût inférieur proche de la capacité maximale, après laquelle ils augmentent lentement.</p>	113
	<p>Les coûts unitaires sont élevés pour la production minimale [...] ils déclinent graduellement jusqu'à la capacité</p>	203



Source : Steve Keen, *L'imposture économique* [« Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned? »] (trad. de l'anglais), Ivry-sur-Seine, Éditions de l'Atelier, 2014, p 161-162.

Ces travaux viennent corroborer ceux réalisés par Hall et Hitch (1939). L'étude mise en œuvre par Hall et Hitch était empirique et consistait à réaliser des interviews auprès d'industriels, dans le but de définir leur manière de fixer les prix de leurs produits (Keppler, 2004). Sur 38 entrepreneurs interviewés dont 33 industriels, « *Presque tous les participants à cette enquête affirmaient fixer leurs prix selon le « principe du coût total » (Full cost principle) (...)»⁹³ en y ajoutant une certaine marge. Keppler poursuit en indiquant que « *Le choc consistait dans le fait que les entrepreneurs interviewés ne déterminaient pas leurs prix en égalisant la recette marginale avec le coût marginal. Pis la plupart professait une béate ignorance de l'idée même d'une recette marginale* »⁹⁴. Keppler cite ensuite Harrod en ces termes : « *Ce que la théorie de la concurrence imparfaite a fait...c'est de modifier les hypothèses, afin de les rapprocher plus de la réalité dans le domaine où la concurrence n'était pas parfaite...Ce que les interviews d'Oxford suggéraient, c'était que ces nouvelles hypothèses, sur lesquelles des grands espoirs avaient été bâtis, étaient toujours déplorablement loin de la réalité* » (Harrod [1952]).) »⁹⁵. Il y a là une claire remise en cause*

⁹³ Jan Horst Keppler, « La quête d'une théorie de la concurrence empiriquement pertinente, Les leçons de la révolution de la concurrence monopolistique », *Revue économique*, 2004/3 Vol.55, page 561.

⁹⁴ *Ibid.*

⁹⁵ cité par Jan Horst Keppler, In « La quête d'une théorie de la concurrence empiriquement pertinente, Les leçons de la révolution de la concurrence monopolistique », *Revue économique*, 2004/3 Vol.55, page 562.

de l'idée selon laquelle les entreprises sont preneuses de prix, même si d'un point de vue néoclassique, il est possible de souligner que Stackelberg a montré que « (...) *les forces du marché (...) peuvent « (...) sélectionner les entrepreneurs qui maximisent leur profit de fait (...) »*⁹⁶ rendant donc, dans cette perspective théorique à tout le moins, compatibles les données empiriquement constatées et l'égalisation de la recette marginale et du coût marginal.

Le deuxième levier sur lequel repose la proscription du contrôle des prix, à savoir la théorie néoclassique de l'offre, est ainsi également à son tour, par ces études, fortement remis en cause.

A fortiori, il convient désormais de montrer que même à supposer que le fonctionnement de l'offre et de la demande de la théorie néoclassique eût été vérifié, au plan théorique et empirique, un ensemble de difficultés dans les modalités de leur rencontre, et de son impact sur l'ajustement par les prix, a été également mis en lumière par les économistes postkeynésiens.

3. La critique du mécanisme néoclassique de fixation des prix

La rencontre entre l'offre et la demande, fonctionnant selon les raisonnements néoclassiques, aboutit à la mise en œuvre d'un prix d'équilibre, flexible, s'adaptant continuellement aux évolutions de l'offre et de la demande⁹⁷. Ce prix est essentiel à la validité des postulats néoclassiques et au fonctionnement optimal de la loi de l'offre et de la demande. Ce caractère flexible des prix et l'ajustement perpétuel et automatique des prix apparaissent, en réalité, invalidés par les observations empiriques et principalement par les travaux menés par les économistes postkeynésiens. En premier lieu, Lavoie (2004) insiste tout particulièrement sur l'écart entre la manière dont se fixent les prix, selon la théorie néoclassique, et la manière dont, dans le réel, les chefs d'entreprise affirment déterminer les prix qu'ils fixent. Ainsi, « *Tous les modèles postkeynésiens reposent sur le principe des prix fondés sur le calcul de coût (cost-plus pricing). Le département de l'entreprise chargé de la fixation des prix calcule un coût unitaire, auquel il superpose une marge bénéficiaire, pour obtenir le prix (Brunner, 1967) »*⁹⁸. Exit, dès lors, dans cette perspective, l'idée selon laquelle les entreprises évoluant dans un système de concurrence pure et parfaite n'ont aucune latitude dans la fixation de leurs

⁹⁶ *Ibid.*

⁹⁷ Il convient de noter que cette vision constitue déjà une version amendée de la théorie néoclassique walrasienne au sens où à l'origine cette fixation des prix était effectuée, par tâtonnement, par un commissaire-priseur, peu compatible avec l'idéal de fonctionnement d'une économie de marché.

⁹⁸ Lavoie Marc, *L'économie postkeynésienne*, La Découverte, « Repères », 2004, 128 p.

prix, et sont preneuses d'un prix fixé par la rencontre de l'offre et de la demande. Marc Lavoie poursuit en indiquant que « *Ce prix est toujours fixé à l'avance, il est « administré » avant que les biens à vendre ne parviennent sur le marché. Bien entendu, il existe une interdépendance : une entreprise qui fournit des biens intermédiaires pour un autre secteur va fixer un prix qui va devenir un coût pour cet autre secteur (cette interdépendance est cruciale pour les modèles sraffiens)* »⁹⁹. Lavoie (2004) énonce ensuite les principales méthodes de fixation des prix définies par l'école postkeynésienne. La première concerne la méthode dite du *mark-up*. Ainsi, Lavoie indique que « *C'est la plus ancienne méthode de fixation des prix et bien des PME utilisent encore cette méthode. La théorie du mark-up postule que les prix dépendent du coût unitaire direct (le coût moyen de fabrication). Une marge bénéficiaire brute (devant couvrir tous les frais généraux et les autres salaires, ainsi que le profit visé) est ensuite ajoutée au coût unitaire direct, pour finalement obtenir le prix. Puisque les coûts unitaires directs sont approximativement constants, quel que soit le niveau de production, du moins tant que celui-ci est inférieur à la pleine capacité, on comprend que la comptabilité requise par la méthode du mark-up soit la moins sophistiquée.* »¹⁰⁰. Il énonce également l'existence de deux méthodes supplémentaires à savoir la méthode du coût de revient normal ainsi que celle du taux de rendement cible. L'ensemble de ces méthodes tendent à montrer que les entreprises ne sont pas preneuses de prix, ne sont pas à la recherche du profit nul, *via* l'égalisation de la recette marginale et du coût marginal, et ne s'inscrivent pas dans le cadre postulé par la théorie de la concurrence pure et parfaite. Cette remise en cause est centrale, afin d'ouvrir la possibilité d'un contrôle des prix prenant la forme d'un contrôle des taux de marge commerciale, que la théorie néoclassique, dans le cadre de ses raisonnements et de la logique interne de ceux-ci, invalide logiquement. Une invalidation dont les implications sont d'importance majeure pour la manière dont le fonctionnement économique peut être analysé ainsi que la répartition de richesses produites au sein de celui-ci. En effet, comme le soulignait Kalecki, l'économie néoclassique tend à nier la réalité d'une marge d'autant plus fortement que la présence de celle-ci entraîne un questionnement sur la répartition de ce surplus généré par une marge réalisée¹⁰¹. Elle permet, en effet, l'entrée théorique des rapports de force, pose la question de la répartition de la valeur ajoutée, et donc la possibilité pour le vainqueur de ce rapport de cristalliser sa victoire, dans le droit, en faisant répartir, par celui-ci, la marge constituée, de manière conforme à sa volonté. La répartition de

⁹⁹ Lavoie Marc, *L'économie postkeynésienne*, La Découverte, « Repères », 2004, 128 p.

¹⁰⁰ *Ibid.*, p. 44-45.

¹⁰¹ Cité par Atkinson, *Inégalités*, Editions du Seuil, 2016.

la richesse et le niveau des prix deviennent alors des questions davantage politiques qu'économiques. La réalité de la fixation des prix par les entreprises observées empiriquement et qui corrobore les analyses de Galbraith et sa théorie d'un contrôle des prix privé déjà existant, auquel les postkeynésiens ajoutent l'idée d'une fixation des prix par l'application d'une marge souhaitée aux coûts de production, valide d'autant plus, économiquement, la mise en œuvre d'un contrôle des taux de marge commerciale réalisés. Ce contrôle privé existant déjà, il conviendrait seulement de lui substituer un contrôle des taux de marge commerciale public, *via* un *maxima* à ne pas dépasser, laissant aux entreprises privées, en deçà de celui-ci toute latitude pour fixer le taux de marge commerciale souhaité.

Il convient d'ajouter à ces éléments, que la théorie selon laquelle les entreprises sont *price-taker*, s'appuie sur un ensemble de postulats forts, peu compatibles avec la réalité observée. La première incompatibilité est liée à l'hypothèse d'information parfaite qui postule une forme d'omniscience et de don d'ubiquité, peu compatibles avec la réalité physique humaine faite de limitation des sens, de mobilité physique et de temps disponibles relativement réduits. Ce postulat est nécessaire à la théorie car étant la condition de la connaissance de l'ensemble des prix pratiqués à tout moment, par l'ensemble des offreurs, de sorte que si un offreur s'aventure à fixer un prix supérieur au prix d'équilibre du marché, ne serait-ce que d'un centime, il perd en toute logique l'ensemble de sa clientèle qui se déporte alors vers les autres offreurs pratiquant le prix d'équilibre du marché. Ce raisonnement s'appuie également sur quatre postulats, là encore, peu compatibles avec la réalité. Le premier est que les agents économiques n'ont pas de contrainte de temps. Par conséquent, dotés d'un don d'omniscience leur permettant de connaître l'ensemble des prix, en temps réel, ils sont prêts à aller chez un commerçant plus lointain, pratiquant le prix d'équilibre. Le deuxième est qu'ils n'ont pas d'*affects* : chaque commerçant est pour eux interchangeable et seul le prix pratiqué par ceux-ci compte. Il n'y a ainsi, dans ce modèle, par de relationnel clientèle ni de relationnel humain susceptibles de s'établir au fil du temps entre l'offreur et le demandeur, fidélisant ainsi le demandeur à l'offreur. Le troisième fait fi des habitudes, ce qui apparaît en contradiction avec les tendances naturelles humaines bien mises en évidence par les théories institutionnalistes. Le quatrième postulat est que les distances à parcourir n'ont pas de coûts associés à supporter. Le consommateur omniscient s'apercevant que son commerçant pratique un prix supérieur à celui du marché ne sera donc pas freiné par les frais engendrés pour se rendre chez celui pratiquant ce prix d'équilibre. Enfin, les agents sont purement rationnels, ce qui apparaît là encore en contradiction avec l'ensemble des apports opérés par les disciplines en sciences

humaines et sociales¹⁰². Par ailleurs, les quatre autres hypothèses nécessaires à cette fixation des prix par le marché que sont les hypothèses d'atomicité, d'homogénéité, de libre circulation des facteurs de production, la liberté d'entrée et de sortie sur un marché donné n'étant que très rarement réunies, rendent ce mode de fixation des prix inopérant en pratique et tendent à confirmer l'idée d'une fixation des prix par les entreprises elles-mêmes.

4. Le modèle de la concurrence pure et parfaite : un modèle fonctionnel qu'avec une parfaite flexibilité des prix

A supposer que les entreprises soient *price-taker* et non *price-maker* (une hypothèse dont il a été rappelé qu'elle n'est pas conforme au monde réel), une seconde problématique remettant en cause les fondements du modèle néoclassique s'incarne dans le principe de la flexibilité. En effet, la nouvelle économie keynésienne (NEK) a pu montrer que dans le monde réel les prix ne sont pas flexibles, mais sont, au contraire, dotés d'une rigidité importante. On parle, à cet égard, également de viscosité des prix (Mignon, 2010). Plusieurs facteurs expliquent cette viscosité des prix à laquelle sont confrontés les agents économiques. Deux d'entre eux seront évoqués ci-dessous :

- Un premier facteur est lié aux coûts de catalogue. Ces derniers sont principalement « (...) *les coûts liés à l'impression de nouveau prix (étiquettes) mais aussi aux réunions, coûts de téléphone, publicité, renégociation de contrats avec les clients et les fournisseurs (...)* »¹⁰³. Mignon (2010) mentionne, à ce propos, les travaux de Akerlof et Yellen (1985) et de Mankiw (1985) selon lesquels « (...) *Ce sont les entreprises qui fixent les prix (...) et (...) les changements de prix à la suite d'une modification des coûts moyens et marginaux ne sont effectués que s'ils sont suffisamment importants* »¹⁰⁴.

- Un deuxième facteur est lié à l'idée de prix contractualisés reprenant la distinction opérée par Okun entre marchés des enchères qui fonctionnent en concurrence pure et parfaite, et marché de clientèle. Selon cette théorie « *il existe un contrat implicite entre l'entreprise et le consommateur (...)* »¹⁰⁵ qui résiderait, d'une part, dans le postulat d'une certaine fiabilité des produits vendus et, d'autre part, dans la nécessité, pour les entreprises, d'avoir une certaine

¹⁰² Pour une synthèse des critiques adressées à la théorie du choix rationnel, voir Ferrière Mathieu, « Les principales critiques de la théorie du choix rationnel », *Idées économiques et sociales*, 2011/3, N° 165, p. 37-45.

¹⁰³ Valérie Mignon, *La macroéconomie après Keynes*, 2010, Repères, page 75.

¹⁰⁴ *Ibid.*

¹⁰⁵ *Ibid.*

constance dans les prix pratiqués, en étant prévisibles pour les consommateurs, dans le but de les fidéliser (Mignon, 2010).

Ce caractère visqueux des prix importe fort, dans le cadre du propos mené ici, au sens où l'une des critiques principales adressées au contrôle des prix réside dans l'entrave à la flexibilité des prix qu'il engendre. Or, cette flexibilité, si elle existe bel et bien, n'est absolument pas constante et est fort limitée, nécessitant des temps d'ajustements et la prise en considération d'autres facteurs que ceux émis par la théorie néoclassique et ne se limitant pas à l'examen de l'évolution des seuls coûts de production et des conditions d'offre et de demande sur un marché considéré. Plus encore, on constate que pour atteindre une sorte d'*optimum* économique, les entreprises doivent prendre en compte la psychologie des agents économiques, faire usage de techniques de marketing qui entrent en contradiction avec la vision purement économiciste des théoriciens néoclassiques.

Par ailleurs, s'ajoutent à ces critiques postkeynésiennes du principe de flexibilité parfaite des prix, les apports de l'économie institutionnaliste incarnée par les travaux de Galbraith.

5. Un système économique par nature imparfaitement concurrentiel qui engendre un contrôle des prix privé

L'apport principal de Galbraith à la théorie économique réside dans son analyse, appliquée au cas américain et au capitalisme industriel, des conséquences réelles de la concurrence imparfaite développée au Royaume Uni, *via* l'école de Cambridge. Ainsi, Galbraith soutenait le poids politique pris par les grandes entreprises, à l'époque contemporaine. Ses travaux montrent que « (...) *les grandes sociétés anonymes exercent sur l'ensemble du contexte politique, économique et social, une influence, ou plutôt une domination qui dépasse de loin les possibilités de l'entreprise patronale et qui est sans rapport avec les postulats de la théorie conventionnelle de la microéconomie. Outre le contrôle sur les prix, ce secteur économique s'assure celui des sources d'approvisionnement, donc la maîtrise des coûts de production, conditionne le comportement du consommateur, essentiellement au moyen de la publicité, et s'arrange pour obtenir de la puissance publique l'action et l'appui appropriés (...)* »¹⁰⁶. Ainsi, le pouvoir réel dont disposent ce type d'entreprises permet, selon Galbraith, à celles-ci de mettre en œuvre un contrôle des prix privé, dans le cadre de la concurrence imparfaite, sans aucune référence dans la fixation des prix aux fluctuations de l'offre et de la demande. Plus encore, selon Galbraith, une soumission à cette logique constituerait pour les

¹⁰⁶ Galbraith, Introduction II, *Le nouvel état industriel*, 1967.

entreprises, voire pour l'économie dans son ensemble, une source d'instabilité contraire à la stabilité de l'équilibre économique postulé par la théorie néoclassique. Pour fixer leurs prix, les entreprises procèdent, selon son observation, ainsi : « *Il faut éviter la concurrence sur les prix, avec les dangers qui s'y attachent. Les prix doivent être assez bas pour permettre de recruter une clientèle et faciliter l'expansion des ventes et en même temps être assez élevés afin d'assurer des bénéfices suffisants pour financer la croissance et satisfaire les actionnaires* »¹⁰⁷. Il convient, dès lors, selon lui, dans le cadre d'un capitalisme d'oligopole, pour les entreprises, de s'entendre de manière à ne pas faire baisser les prix inutilement, dans le cadre d'une guerre des prix, coûteuse et ruineuse pour l'ensemble des entreprises, en situation de concurrence sur un marché considéré. Il convient, d'autre part, de s'assurer d'une définition des prix permettant des profits significatifs en vue de satisfaire les capitaux investis dans l'entreprise, tout en maintenant un niveau de prix acceptable par la clientèle. Cette manière de raisonner qui semble en adéquation, avec les études scientifiques réalisées sur le sujet, évoquées plus haut, est en opposition avec l'idée que l'on se fait, dans le cadre de la théorie néoclassique, d'une fixation des prix en économie de marché. Ce que Galbraith énonce, en ces termes : « *Nous sommes tous conditionnés par la mythologie du marché. Par suite, rien ne nous paraît bon ou normal s'il ne s'accorde avec les exigences du marché. Un prix imposé ne nous paraît pas un juste prix. Ainsi nous faut-il faire un acte de volonté inhabituel pour voir dans la fixation des prix une opération normale et une fonction économique. Elle passe cependant pour usuelle dans toutes les sociétés industrielles avancées : les économies des pays non socialistes autres que les Etats-Unis y recourent journellement avec moins d'embarras et plus de franchise.* »¹⁰⁸. En effet, comme l'indique Galbraith : « *La fixation en bonne et due forme des prix par un cartel, ou en vertu de tout autre accord applicable aux membres d'une industrie, est monnaie courante dans le monde. Les communications directes entre firmes en vue de fixer les prix le sont aussi. Mais même dans des pays où l'on répugne par tradition à de telles ententes, comme au Canada et dans une certaine mesure en Angleterre, on retrouve ce contrôle tacite sur les prix qu'exerce l'oligopole aux Etats-Unis.* »¹⁰⁹. Ces ententes directes ou indirectes, dans le cas américain, ont également été mises en évidence par les travaux de Kirat et Marty (2021) qui montrent la manière dont les entreprises oligopolistiques parvenaient à contourner la législation américaine relative aux pratiques anticoncurrentielles au début du XX^e siècle, afin de

¹⁰⁷ Galbraith, Introduction II, *Le nouvel état industriel*, 1967, p.234.

¹⁰⁸ *Ibid.*

¹⁰⁹ Galbraith, Introduction II, *Le nouvel état industriel*, p. 236.

s'accorder sur les prix, en restant de façon habile à la lisière du droit, de manière tout à la fois à s'en affranchir partiellement dans l'esprit, sans toutefois franchir de manière objectivable la limite fixée par celui-ci.

Galbraith voyait, par ailleurs, dans ses observations la preuve que ce qu'il qualifia de « *fixation volontaire* » des prix peut être considérée comme une fixation des prix supérieure à celle qui résulterait d'une fixation par le marché, indiquant que cette pratique est généralisée, dans le pays qui honni le plus la planification économique et qui célèbre avec le plus d'ardeur les vertus du libre marché. Ainsi, il relève que « *Si le marché avait une efficacité exemplaire et que la fixation volontaire des prix se soit révélée particulièrement inefficace, les pays qui dédaignent les vertus du premier pour recourir à la seconde méthode aurait cruellement pâti dans leur développement. Rien ne l'indique. De ce fait, ils se bornent à appliquer, sous une forme plus explicite, une variante du contrôle des prix par l'industrie qui est en vigueur en Amérique.* »¹¹⁰. Galbraith souligne également un point développé plus tard par les économistes postkeynésiens, relatif à la viscosité des prix et à l'impossibilité dans le monde réel, d'une flexibilité et d'un ajustement permanents des prix, en fonction des évolutions de la loi de l'offre et de la demande. Ce point est important dans la perspective d'une légitimation du contrôle des prix entendu ici au sens d'un contrôle des taux de marge commerciale, au sens où l'un des arguments déterminants allant à son encontre serait sa rigidité et son incapacité à s'adapter à des évolutions des conditions de l'offre, et des coûts de production. Si cet argument peut être évincé dans le cadre d'un contrôle des prix qui serait réalisé par un taux de marge maximal plafond autorisé qui possède l'avantage de la flexibilité et de l'adaptation aux évolutions de coûts de production de manière facilitée, il apparaît, par ailleurs, également, comme contrecarré par l'analyse produite par Galbraith selon laquelle les prix dans l'industrie sont visqueux et fixes, pour des durées de temps significatives. Ainsi, expliquait Galbraith : « *Une fois établis, les prix industriels ont tendance à rester fixes pour des périodes de temps considérables. On n'imagine pas que les prix de l'acier, de l'aluminium, des automobiles, des conteneurs ou autres produits du système planificateur puissent être sensibles aux variations des coûts ou de la demande qui causent les constants réajustements de prix de bien tels que les produits non essentiels dont les producteurs sont encore soumis à la loi du marché* ». Plus encore, selon Galbraith, « (...) *la stabilité sert aussi les buts de la planification industrielle privée. Les prix une fois fixés, ils sont prévisibles pour une durée appréciable. Et puisque les prix d'une firme constituent les coûts d'une autre, les coûts sont également prévisibles. Ainsi,*

¹¹⁰ Galbraith, Introduction II, *Le nouvel état industriel*, 1967, p.236.

des prix stables facilitent le contrôle et minimisent le risque d'effondrement des prix susceptibles de compromettre les bénéfices et avec eux l'autonomie de la technostructure ; en cela, ils aident la technostructure à atteindre l'un de ses buts. En même temps, ils facilitent la tâche de planification de la firme en question et des entreprises auxquelles elle vend. »¹¹¹.

Les éléments mentionnés ci-dessus mettent à mal, une nouvelle fois, les postulats néoclassiques fondant, *in fine*, la proscription du contrôle des prix.

Il apparaît, par ailleurs, également possible de remettre en cause les fondements de la théorie néoclassique à l'origine de la proscription du contrôle des prix, en comprenant le cadre historique et scientifique dans lequel émerge cette théorie économique.

6. Un attachement à l'équilibre contraire à la réalité du monde économique

La proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique s'effectue, comme précédemment rappelé, essentiellement sur la base de la représentation graphique de la loi de l'offre et de la demande, dont le croisement en un point correspondant à un prix d'équilibre et à une quantité d'équilibre, aboutit à la condamnation de ce type de pratiques, du fait des rationnements de l'offre ou de la demande induits, par un prix supérieur voire inférieur, à ce prix d'équilibre, qui ne permettrait, dès lors, pas de maximiser les échanges. La notion d'équilibre est, dans ce cadre, au fondement même de la proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique. Dans cette perspective, si l'existence de l'équilibre est contestée ou remise en cause, alors c'est l'ensemble de l'édifice soutenant la proscription du contrôle des prix qui est à nouveau mis à mal. Or, il apparaît que l'équilibre, dans la théorie néoclassique, résulte moins d'un constat empirique qu'il n'est le produit de l'histoire des sciences. Pour le comprendre, il convient de remonter à la fin du XIX^{ème} siècle, lorsque les sciences humaines et sociales cherchaient, sur le modèle des sciences dures, à crédibiliser la scientificité de leurs disciplines. La science économique n'échappa pas à la règle, et celle-ci a été fortement influencée par les découvertes en sciences physiques et plus particulièrement, par la mécanique de la force gravitationnelle de Newton, comme principe moteur régissant le mouvement des astres, dans l'univers. Cette tentative de trouver un équivalent newtonien régissant une économie de marché, sans centralisateur, mais conservant une harmonie sans pour autant verser dans l'anomie au sens de Durkheim (1893), se retrouve déjà chez Adam Smith (1776), qui fait de l'intérêt personnel la force engendrant l'harmonie des décisions non concertées et décentralisées prises par les agents économiques. Plus tard, Alfred Marshall

¹¹¹ Galbraith, Introduction II, *Le nouvel état industriel*, p.239 et 240.

(1890), dans ses *Principes d'économie politique*, approfondira l'analyse de Smith. Le vocabulaire utilisé par Marshall montre clairement la volonté de calquer la science économique sur la science physique. Ainsi, Marshall énonce en ces termes le fonctionnement d'une économie de marché et du système autoéquilibrant des prix : « (...) lorsque la quantité produite (dans une unité de temps) est telle que le prix de demande est plus élevé que le prix d'offre, les vendeurs reçoivent plus qu'il n'est suffisant pour qu'il vaille la peine d'apporter des marchandises au marché jusqu'à la concurrence de cette quantité ; et alors se fait sentir également une force active qui tend à diminuer la quantité mise en vente. Lorsque le prix de demande est égal au prix d'offre, la quantité produite n'a tendance ni à être augmentée ni à être diminuée ; elle est en état d'équilibre (...). Un semblable équilibre est un équilibre stable, c'est-à-dire que le prix, s'il s'en écarte un tant soit peu, tend à y retourner, comme un pendule oscille autour de son point le plus bas (...). Lorsque l'offre et la demande sont dans une position d'équilibre stable, si quelque accident vient écarter le niveau de la production de sa position d'équilibre, immédiatement entreront en jeu des forces tendant à ramener ce niveau à cette position ; c'est ainsi que lorsqu'une pierre suspendue à une corde est écartée de sa position d'équilibre, la force de la pesanteur tendra à la ramener à cette position. »¹¹². Cette référence et ce mode de raisonnement, par analogie, qui ne fonctionnent, par ailleurs, nous le savons aujourd'hui, qu'à la condition que les cinq hypothèses de la concurrence pure et parfaite soient vérifiées, afin que les forces dont parle Marshall puissent agir et concourir au rétablissement de l'équilibre, apparaissent clairement dans cette citation. Pourtant, comme l'indique René Passet (1979, 2000, 2010) cette vision équilibrante, qui est par ailleurs très métaphorique et relativement peu empirique, apparaît déjà datée dès l'époque même de sa formulation. Ainsi, au moment où les économistes semblent redécouvrir la force équilibrante de la gravitation, les sciences dures sont quant à elles passées à la thermodynamique, ainsi qu'à la théorie de l'évolution darwinienne. Dans cette perspective, appliquée à l'économie, comme l'effectua Joseph Schumpeter, la concurrence, loin d'être une force équilibrante, devient déséquilibrante, dans le cadre du capitalisme, système étroitement lié aux évolutions technologiques et qui, par son principe moteur de la maximisation du gain, pousse les individus à l'innovation entraînant une destruction créatrice (Schumpeter, 1942), rompant de manière quasi ininterrompue avec l'équilibre de marché. C'est ce qu'exprime Schumpeter en ces termes : « Effectivement, la concurrence parfaite est et a toujours été temporairement suspendue - automatiquement et au moyen de mesure ad-hoc - chaque fois qu'une nouveauté

¹¹² Alfred Marshall, *Principes d'économie politique*, Livre V, chapitre 3, 1890.

*a été introduite, même si les conditions étaient, à tous autres égards, parfaitement concurrentiels (...) »*¹¹³. Le raisonnement néoclassique est alors le produit d'un paradigme déjà obsolète, lors de son développement initial, au sens de Thomas Samuel Kuhn (1962).

Nous soutenons toutefois que la notion d'équilibre peut être, malgré tout, mobilisée, afin d'éviter que la force innovatrice produise un écart au prix d'équilibre trop marqué, par les situations de concurrence imparfaite qu'elle engendre. Une concurrence imparfaite qui apparaît à son *maxima* lors des situations d'innovation du fait du monopole temporaire subséquent qui est, par ailleurs, le plus souvent prolongé par voie légale dans le cadre du droit de la propriété intellectuelle, induit par ladite innovation. Le contrôle des prix peut, dans cette perspective, réduire la déviation au prix d'équilibre qui est observée, lorsque la force de la destruction créatrice aboutit à un monopole temporaire donnant une latitude importante, à la hausse, dans la fixation des prix, pour les entreprises considérées, au détriment du consommateur¹¹⁴. Bien entendu, il s'agit ici de trouver un juste milieu entre nécessité de profit fort incitant à l'innovation et nécessité de prix ne dépassant pas un certain stade afin de ne pas annihiler le revenu réel du consommateur dont la demande est contrainte de s'adapter à ces innovations car la création de produits nouveaux aboutit à la disparition des produits anciens qui ne sont plus disponibles sur le marché. Ce dépassement lésant le consommateur et permettant, par ailleurs, aux entreprises innovatrices, en situation de monopole temporaire d'engranger des sommes si importantes qu'elles permettent à celles-ci de racheter des parts d'entreprises dans l'ensemble des secteurs de l'économie, aboutit à une concentration toujours plus marquée de l'actionnariat derrière l'apparence de diversité des entreprises juridiquement distinctes et derrière l'apparente atomicité d'entreprises dont l'enseigne est différente, mais dont l'actionnariat est le même. Une concentration qui aboutit, par ces mécanismes, à renforcer l'aspiration du pouvoir d'achat des consommateurs, dont les moins aisés d'entre eux, vers une fraction minoritaire d'actionnaires, et qui est, à l'origine d'une part significative des inégalités économiques observées et de leur hausse depuis les années 1980.

¹¹³ Schumpeter, 1942, *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.

C. La proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique n'est pas scientifique

La théorie néoclassique postule que le contrôle des prix n'est pas souhaitable. Nous souhaitons montrer, en nous appuyant sur l'analyse précédemment développée, que sa proscription par la théorie néoclassique n'est pas scientifique. Cela ne veut pas pour autant dire que les analyses relatives à la proscription du contrôle des prix soient toutes infondées. Ainsi, il apparaît logique de penser que le contrôle des prix, s'il est pratiqué de manière trop bureaucratique, et sans prise en compte de l'évolution du coût de production, peut entraîner une faillite des entreprises soumises à ce contrôle. A titre d'exemple, considérons une entreprise E, dont les coûts de production sont initialement de 30 euros par produit, et contrainte de vendre à 40 euros du fait d'un contrôle des prix, dont le coût de production augmente, suite à une augmentation des prix des matières premières, et passe à 50 euros, sans réajustement ou avec réajustement tardif par la puissance publique du prix bloqué. A l'évidence, dans une économie où les prix sont ainsi contrôlés, cette entreprise est susceptible de faire faillite et le contrôle des prix devient alors irrationnel.

Pour autant, le contrôle des prix pouvant prendre des formes diverses, tel ne sera pas le cas, en situation de contrôle des taux de marge commerciale où le réajustement des prix peut s'opérer en une telle situation, en application du taux de marge commerciale maximal autorisé aux nouveaux coûts de production ayant fait l'objet d'une augmentation. Une augmentation qui n'est guère plus contraignante que la réévaluation qu'aurait, de toutes les manières, réalisée l'entreprise, même en l'absence de taux de marge commerciale plafond, afin d'ajuster son prix aux évolutions de ses coûts de production. Plus encore, en régime de plafonnement du taux de marge commerciale, la hausse des coûts de production ne réduit pas la marge des entreprises, comme c'est le cas en régime de blocage des prix. En effet, la base sur laquelle s'opère le taux de marge commerciale plafond augmentant, lorsque les coûts de production augmentent, alors la marge, en valeur absolue, réalisée par l'entreprise augmente également.

Plus encore, et c'est en ce sens que la scientificité du phénomène peut être remise en question, la représentation commune que se font les économistes de la proscription du contrôle des prix se base sur les courbes d'offre et de demande de type néoclassiques. Ainsi, dans le cadre de la théorie néoclassique, la fixation des prix est fondée sur la rencontre de la courbe d'offre et de demande. De cette rencontre émerge un prix d'équilibre. Il convient toutefois de préciser qu'initialement, dans la théorie proposée par Walras, il existe un commissaire-priseur annonçant les différents prix auquel les échanges seront effectués. On peut ainsi déjà y voir à

la fois un contrôle du prix du marché, et plus encore du moment de l'échange, ceux-ci ne pouvant avoir lieu qu'une fois ce prix déterminé, rendant la proscription du contrôle des prix, par la théorie d'autant plus contestable en soi. En tout état de cause, la rencontre des courbes d'offre et de la demande est basée sur la loi d'évolution de la demande, fonction décroissante des prix, et la loi de l'évolution de l'offre fonction croissante du prix. Or, celles-ci n'ont pas de fondement scientifique comme exposé plus haut. Plus encore les cinq hypothèses de base nécessaires au fonctionnement de marchés concurrentiels telles que mentionnées par Debreu et Arrow (1954), ne sont que très rarement voire jamais réunies attestant ainsi de l'irréalisme pratique des hypothèses nécessaires à l'établissement d'un prix d'équilibre de marché fonctionnant en concurrence pure et parfaite. Ainsi, l'une comme l'autre relèvent de l'économie pure au sens de Walras, c'est-à-dire d'une économie idéale et abstraite, n'ayant pas de consistance réelle. Si de nombreux économistes possiblement non mécontents des conclusions libérales au sens économique du terme qu'ils pouvaient en tirer, semblent faire fi de ce point de départ de la théorie et le paradigme de raisonnement de son auteur, les théories de la concurrence imparfaite, et plus largement les approches économiques hétérodoxes auraient pourtant pu les ramener à l'évidence. Ainsi, si l'on s'en tient à l'épistémologie des sciences et à la manière dont celles-ci doivent se construire sur la base du critère de la réfutabilité de Karl Popper (1934, 1963, 1983), la théorie aurait dû faire, tôt, l'objet d'une réfutation. En effet, lorsque la science fonctionne, et surtout lorsqu'un champ scientifique se dote d'institutions, légitimes et relativement centralisées, éloignées de toute idéologie, ce qui ne semble, il convient de l'admettre, que peu répondre à la situation actuelle de la science économique, alors une théorie tant de fois remises en cause, devrait être réfutée, à plus forte raison lorsqu'un paradigme de substitution cohérent, à savoir celui des postkeynésiens, caractérise de manière probablement plus solide le fonctionnement réel économique et est ainsi susceptible de remplacer le paradigme anciennement en vigueur. Cela ne veut pas dire que cette théorie ait été non utile et non avenue mais simplement que « *La science ne souscrit à une loi ou une théorie qu'à l'essai, ce qui signifie que toutes les lois et les théories sont des conjectures ou des hypothèses provisoires.* »¹¹⁵. Ce que résume d'ailleurs, en collant parfaitement au jugement que l'on pourrait se faire de la théorie néoclassique, Bernard Dantier en ces termes : « *Les sciences sociales, comme toute autre science, s'efforcent de produire des connaissances sur le monde en s'intéressant à la composante humaine de ce monde. Contrairement à ce qu'on peut supposer, le principe essentiel de cette démarche*

¹¹⁵ Karl Popper, *Conjectures et réfutation*, 1963.

scientifique réside, avant toute observation, dans la nécessité d'une conception antérieure d'une théorie provisoire et directrice sur ce monde, autrement dit d'une hypothèse créée par l'imagination intellectuelle, théorie ou hypothèse qu'il s'agit ensuite de confronter à la réalité observable, réalité qui n'apporte d'enseignement et n'est même observable qu'à partir de l'hypothèse qui s'y intéresse »¹¹⁶. Dans cette perspective, par ailleurs, nous soutenons qu'il convient d'abandonner totalement, en économie, les raisonnements relatifs à la proscription du contrôle des prix, sur la base des courbes d'offre et de demande néoclassiques. Ils ne sont, en effet, pas scientifiques. Il est toujours possible, cependant, comme évoqué plus haut, d'apporter une critique du contrôle des prix, sur une autre base, davantage axée sur des principes de bonne gestion d'une entreprise, qui cherche à réaliser un profit, sur la base d'une marge appliquée à un coût de production et pourrait dans ce cadre être entravée par un contrôle des prix prenant la forme d'un blocage des prix, risquant ainsi de la mettre en difficulté du fait de sa rigidité, en cas d'évolution des coûts de production. La critique serait alors davantage postkeynésienne, car empêchant le *mark-up* de se réaliser. En tout état de cause, la réalisation de cet abandon serait un caillou significatif enlevé de la chaussure du contrôle des prix entendu au sens large du terme, du fait du caractère large de la proscription qui ne semble pas se limiter au seul blocage des prix. Cet abandon serait conforme à l'esprit de la science au sens de Popper, devant le constat des erreurs réitérées de la théorie néoclassique. Ce que Popper, dans un cadre plus général, exprimait, en effet, en ces termes : « *Ou, pour exprimer cela dans les termes de la méthode des essais et erreurs, l'essai doit venir avant l'erreur; et (...) la théorie ou hypothèse, qui est toujours avancée à titre de tentative, fait partie de l'essai, tandis que l'observation ou l'expérimentation nous aident à éliminer les théories en montrant en quoi elles sont erronées.(...) la fonction de l'observation et de l'expérimentation est, plus modestement, de nous aider à tester nos théories et à éliminer celles qui ne résistent pas aux tests; et cela, bien qu'on doive même admettre que ce processus d'élimination ne met pas seulement la spéculation théorique en échec, mais aussi la stimule à essayer encore - et souvent à se fourvoyer encore, et à être réfutée encore, par des observations et des expérimentations nouvelles.* »¹¹⁷.

En ce sens, de l'ensemble des éléments développés, il est possible d'affirmer rationnellement que le contrôle des prix est un outil que les économistes ont mis de côté de manière non

¹¹⁶ Bernard Dantier, *Les théories et leur priorité sur l'observation et l'expérimentation*, 5 mai 2004.

¹¹⁷ Karl Popper, *Misère de l'historicisme*, Paris, Éditions Plon, collection Agora.

judicieuse et infondée scientifiquement¹¹⁸. Dans ce cadre, comme Galbraith l'indiquait, il apparaît ainsi « (...) imprudent de décider d'avance que le contrôle des prix ne doit pas être utilisé...c'est une erreur d'exclure a priori une arme de notre arsenal qui pourrait s'avérer indispensable »¹¹⁹ afin de gérer différentes problématiques sur lesquelles les économistes s'accordent à considérer que « (...) lorsque le libre mouvement des prix risque de produire des conséquences désastreuses (lors de la mobilisation pour une guerre ou lors de l'apparition d'une bulle spéculative présentant un danger systémique) ou lorsqu'il rend impossible ou très difficile d'atteindre un important objectif national (comme le plein emploi ou l'accès à une santé pour tous) il est légitime de surveiller les prix et éventuellement de faire quelque chose »¹²⁰.

Notre travail souscrit à cette analyse, en l'étendant, via la reconceptualisation du contrôle des prix énoncée dans la partie II, à d'autres objectifs économiques que l'inflation visée par Galbraith, auxquels le contrôle des prix pourrait concourir, à savoir la réduction des inégalités économiques et l'amélioration du pouvoir d'achat des ménages aux revenus modestes¹²¹, la mise en œuvre d'une politique de relance sans endettement, voire à l'amélioration de la compétitivité prix d'un pays, face à la concurrence internationale, la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles ainsi que la mise en œuvre de pratiques de discrimination par les prix étatiques.

¹¹⁸ Sa proscription relève ainsi davantage de l'opinion que de la science comme en attestent les jugements opposés par les économistes, sur le sujet. Ainsi, à titre d'exemple, alors que Murray Rothbard avance en 1995, au sujet du contrôle des prix lors de la première et seconde guerre mondiale que « *Le contrôle des prix n'a pas fonctionné pendant la Première Guerre mondiale lorsqu'il était « sélectif » ; il n'a pas marché non plus, pendant la Deuxième Guerre mondiale, lorsqu'il a été « généralisé »...les contrôles des prix n'ont jamais fonctionné* », Galbraith indique, au contraire, en 1980 que « *Pendant la Deuxième Guerre mondiale... nous avons contrôlé ou essayé de contrôler tous les prix, la Loi générale sur les prix maximaux est entrée en vigueur en avril 1942 et ça a marché* ». Les deux citations sont issues de Laguérodié, Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008.

¹¹⁹ Galbraith, 1951, p.15 cité par Laguérodié, Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008

¹²⁰ Laguérodié, Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008.

¹²¹ Entendu ici au sens large du terme, comme mentionné en introduction, à savoir en dessous du salaire médian pour le cas français.

D. Une remise en cause de la proscription du contrôle des prix qui peut, malgré tout, s'effectuer tout à la fois hors et dans le cadre de raisonnement néoclassique

Malgré ces éléments, nous considérons que la fiction du fonctionnement de l'économie de marché telle que mise en évidence par la théorie néoclassique peut être conservée, en première approche de manière paradoxale, afin de légitimer la mise en œuvre du contrôle des prix proposé. Ainsi, le contrôle des prix peut être envisagé hors du cadre néoclassique, par remise en cause de ses fondements, mais également en conservant ce cadre d'analyse, tout en modifiant la manière dont le contrôle des prix est envisagé, par ledit cadre. Le contrôle des prix peut alors venir en soutien de la théorie néoclassique et non pas en opposition à celle-ci comme considéré traditionnellement par ladite théorie.

Schématiquement, il est ainsi possible de remettre en cause la proscription du contrôle des prix de deux manières :

1. En premier lieu, il est possible d'être critique de la proscription du contrôle des prix par les néoclassiques en montrant, comme effectué ci-dessus, que le fonctionnement de la loi de l'offre, de la loi de la demande, de la loi de l'offre et de la demande, de l'ajustement perpétuel et automatique des prix aux évolutions des conditions d'un marché donné, ainsi que la notion de point d'équilibre des quantités demandées et offertes, n'existent pas dans le monde réel et sont ainsi dépourvus de fondement scientifique entraînant subséquentement l'invalidité des raisonnements proscrivant le contrôle des prix sur la base des fondements de la théorie néoclassique. Dans ce cas, le raisonnement s'inscrit en opposition aux thèses néoclassiques et de son cadre de raisonnement. Ainsi, s'il est démontré que la loi de la demande et la loi de l'offre, tant dans leurs composantes individuelles que agrégées, ne fonctionnent pas telles que le décrit le modèle standard, alors c'est toute la critique néoclassique du contrôle des prix, et plus précisément de la proscription des prix planchers et plafonds, qui s'effondre. En effet, en l'absence d'un caractère croissant, en fonction des prix, de l'offre et d'un caractère décroissant, en fonction des prix, de la demande, la possibilité d'une rencontre entre les deux courbes, en un point d'équilibre, est sérieusement mise à mal. Dans le même mouvement s'effondre le raisonnement graphique néoclassique de proscription du contrôle des prix, par rationnement des quantités offertes et demandées, par rapport à la quantité d'équilibre.

2. En second lieu, il semble possible, malgré cette déconstruction opérée de réhabiliter le contrôle des prix, en maintenant la fiction du raisonnement néoclassique comme valable afin d'en conclure que même dans le cadre d'un raisonnement néoclassique, la proscription de

celui-ci n'est pas valide. Ainsi, le prenant comme modèle de référence, il est possible de considérer que, dans le monde réel, les situations de concurrence pure et parfaite sont rares, les structures de marché correspondant davantage à des situations de concurrence imparfaite. Sur cette base, utilisant la critique du monopole des théoriciens de la concurrence pure et parfaite (qui considèrent que l'entreprise est alors *price-maker* et peut fixer un prix supérieur à celui d'équilibre de concurrence pure et parfaite, lésant le consommateur) et de l'oligopole (en cas d'entente manifeste mais non prouvée aboutissant aux mêmes effets), il apparaît possible de défendre la légitimité de la réintroduction d'un contrôle des prix par la collectivité. Ici, le contrôle des prix est donc réintroduit non pas en critique à la théorie néoclassique, mais en s'appuyant sur celle-ci, et en poussant son propre raisonnement. En effet, puisque le monopole entraîne des prix supérieurs au prix d'équilibre de la concurrence pure et parfaite, alors le contrôle des prix est légitime pour rapprocher le prix pratiqué d'un prix de concurrence pure et parfaite, afin de diminuer le surplus du producteur qui s'effectue au détriment du consommateur et provoque un rationnement. Dans cette perspective, le contrôle des prix, loin d'être un ennemi des marchés concurrentiels tel que l'a toujours conceptualisé la théorie néoclassique, devient, au contraire, l'un de ses alliés : il est alors un outil au service de la concurrence et du marché, en rapprochant le prix du monopoleur du prix d'équilibre de concurrence pure et parfaite.

Cette réhabilitation du contrôle des prix peut également être réalisée, de manière davantage empirique, au-delà de la dimension théorique précédemment décrite, en mettant en évidence le fait que malgré la critique effectuée par les économistes néoclassiques à son endroit qui a structuré le plus souvent une représentation collective erronée en la matière, selon laquelle le contrôle des prix aurait été définitivement banni du fonctionnement économique, il est possible de constater que dans le monde réel, celui-ci est abondamment utilisé, comme cela sera montré ci-dessous. Cette sous-partie aura ainsi vocation à renforcer l'analyse théorique de la partie, ci-dessus développée, visant à légitimer l'utilisation du contrôle des prix, en faisant la démonstration que, dans les économies modernes, et plus précisément dans l'économie française, le contrôle des prix est utilisé de manière significative, dans de nombreux secteurs, sans que ceux-ci n'aient jamais eu à déplorer, à notre connaissance, le moindre rationnement de l'offre voire de la demande, tel que postulé par la théorie néoclassique, et qui apparaît, pourtant, au cœur de la critique qu'elle effectue à son endroit.

E. Un instrument controversé mais toujours pratiqué, sans difficulté apparente

Après avoir brossé un historique de l'utilisation du contrôle des prix, appliqué au cas de l'économie française¹²² (1), nous montrerons que le contrôle des prix, même s'il constitue juridiquement l'exception dans l'économie française moderne, est toutefois autorisé à titre dérogatoire au principe de la liberté des prix et fait l'objet d'une utilisation pratique significative. Et cela sans que n'ait été à déplorer de situation de rationnement par les agents économiques évoluant dans les secteurs concernés (2). Par ailleurs, nous chercherons à montrer que le contrôle des prix est également utilisé de manière indirecte, *via* différents mécanismes par lesquels l'Etat cherche à agir sur les prix fixés par les entreprises (3). L'objectif final sera ainsi de montrer que la mise en œuvre d'un contrôle des prix reconceptualisé ne constituerait pas une aventure dans un monde économique incertain, mais davantage le développement d'une situation préexistante, qui serait étendue. Par ailleurs, l'exposé de ces prix contrôlés permettra également, lorsque cela est possible, d'en tirer quelques remarques et conclusions, à l'issue de leurs exposés respectifs, afin de souligner les faiblesses ou les points forts mis en évidence, par le recensement d'une partie de ces prix contrôlés, de manière à en tirer les enseignements plausiblement utiles à la réflexion sur la manière dont le contrôle des prix reconceptualisé pourrait s'appliquer.

1. Historique et émergence d'un outil de politique économique

Bien que le contrôle des prix ait pu connaître, lors d'une période antérieure, notamment à la Révolution française, un début de mise en œuvre, nous nous attarderons sur l'émergence de celui-ci à partir de 1936, qui apparaît comme étant la période, en France, où il prend une consistance structurelle et durable dans le temps. Par ailleurs, le contrôle des prix connu avant cette période s'inscrit dans le cadre d'une organisation économique différente relativement éloignée de l'organisation de nos sociétés industrialisées modernes et relève ainsi d'un cadre d'analyse différent. Enfin, cette période historique postérieure à 1936 permet de donner des indications sur les résultats empiriques observés du contrôle des prix, notamment en termes de rationnement de l'offre et de les comparer aux postulats néoclassiques en la matière. Il convient également de noter que le contrôle des prix ayant pu être exercé, dans le cadre de l'économie de guerre, en France et dans d'autres pays occidentaux n'est pas abordé ici, au

¹²² Pour un historique de l'utilisation du contrôle des prix, dans d'autres pays, notamment aux Etats-Unis et en Angleterre, il apparaît possible de se référer aux travaux de Galbraith cités plus haut ainsi qu'à ceux de Laguérodié et Vergara (2008), Laguérodié (2012) et Chirat (2022) portant sur ses travaux.

sens où il relève d'une organisation de l'économie spécifique s'inscrivant au sein d'une économie de guerre, qui ne constitue pas le cadre dans lequel s'inscrit notre propos¹²³.

a. De l'année 1936 à 1945 : Emergence d'un nouvel outil de régulation de l'économie française

Pour comprendre l'histoire du contrôle des prix en France à partir de 1936, il est possible de s'appuyer sur les travaux du haut fonctionnaire français Olivier Moreau-Néret (1941).

Olivier Moreau-Néret montre dans son ouvrage, d'une part, qu'« *Au moment de la déclaration de guerre, une législation générale relative aux prix était en vigueur et des textes particuliers réglaient les prix de certains produits.* »¹²⁴ et, d'autre part, que « *Cette législation avait remplacé le code pénal (art 419, 420, 421) modifié par la loi du 3 décembre 1926 d'après lequel « la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées ou marchandises » n'était punissable que si elle résultait de manœuvres frauduleuses, ou d'une action sur le marché, « dans le but de se procurer un gain qui ne serait pas le résultat du jeu naturel de la loi de l'offre et de la demande »*¹²⁵.

En somme, nulle trace d'une quelconque forme de contrôle des prix substantielle dans la législation antérieure à l'année 1936, malgré des dispositions relatives au prix, entraînant non pas un encadrement des prix, mais des sanctions pénales, relatives à certaines pratiques jugées frauduleuses. La loi du 19 août 1936 introduit une modification à la législation, alors en vigueur, en visant à sanctionner toute hausse non justifiée des prix (Moreau-Néret, 1941) et cela « *même en l'absence de toute coalition, de toute manœuvre frauduleuse* »¹²⁶. Cette législation peut être considérée comme mettant réellement en place, à la nuance près mentionnée plus haut, pour la première fois, un contrôle des prix, en France. Moreau-Néret montre toutefois que l'objet de la loi et sa portée n'étaient que limités car le contrôle visait alors les « *denrées, objets et marchandises de première nécessité* »¹²⁷. La procédure suivie pour faire appliquer le contrôle des prix était la suivante : « *Un comité national de surveillance des prix établissait pour la vente en gros de ces produits des « prix normaux » périodiquement révisés, d'après le prix d'achat payé aux producteurs par les commerçants en gros, les frais de transports, les frais généraux et « un bénéfice légitime » des industriels et des intermédiaires. Des comités départementaux étudiaient les prix de vente en demi-gros et*

¹²³ Les travaux de Galbraith et Taussig menés sur le sujet n'en restent pas moins riches d'enseignements en la matière.

¹²⁴ Olivier Moreau-Néret, *Le contrôle des prix*, 1941.

¹²⁵ *Ibid.*

¹²⁶ *Ibid.*

¹²⁷ *Ibid.*

en détail des produits de première nécessité dans le département. Des pénalités étaient prévues pour les industriels et commerçants qui, après un avertissement, auraient effectué des ventes « à un prix non justifié » c'est-à-dire à des prix supérieurs à ceux pratiqués par des commerçants similaires ou pratiqués antérieurement par eux-mêmes, sans que cette majoration soit justifiée. Un comité de contrôle des prix, émanation du comité national fut constitué par arrêté du 19 octobre 1936 pour assurer l'application des directives et décisions prises par ce dernier. »¹²⁸. Puis vint, « Le décret du 1er juillet 1937, qui abrogea la loi du 19 août 1936, édicta le « blocage des prix » à la date du 28 juin 1937 pour tous les prix de gros, demi-gros et détail de marchandises et denrées, ainsi que pour tous les tarifs appliqués par les entreprises industrielles et commerciales »¹²⁹.

Plus largement, dans son chapitre IV, intitulé « politique des prix », Olivier Moreau-Néret énonce les principes directeurs d'une politique de contrôle des prix. Il indique que le but général d'une telle politique est d'« assurer la stabilité des produits agricoles et des objets fabriqués, sans que la production s'en trouve ralentie(...) »¹³⁰. Selon lui, il est nécessaire d'opérer « une distinction entre les articles de luxe et les produits indispensables à l'alimentation et à l'entretien de la population ». Ainsi, « Pour ces derniers tout doit être mis en œuvre afin de maintenir des prix stables ; car ce sont eux qui sont les éléments essentiels du budget ouvrier ».¹³¹ Dans ce cadre, il indique qu'il faut chercher à analyser les raisons d'une variation d'un prix donné, afin d'agir sur celle-ci et éventuellement d'en neutraliser les effets. Reproduisant les principaux postes de dépenses d'une famille ouvrière moyenne, en septembre 1939, il précise que cette politique doit « (...) avoir constamment devant les yeux le tableau des dépenses fondamentales d'une famille ouvrière de quatre personnes qui sert de base à la Statistique générale de la France, pour l'établissement de l'indice du coût de la vie ». Ces postes de dépenses, selon lui, ne connaissent que de faibles variations, en temps habituel, mais peuvent toutefois augmenter significativement, en cas de « disette ».

En ce cas, le contrôle des prix devient plus complexe car « alors qu'en temps normal l'on pourrait presque se borner à maintenir les prix de quelques grands produits de consommation courante, l'insuffisance de la quantité de ces produits mise à la disposition de la population ouvrière incite celle-ci à reporter sur d'autres denrées le pouvoir d'achat qu'elle n'a pas pu utiliser à ses achats habituels. De la sorte des produits qui n'entraient pas normalement dans le budget ouvrier y prennent une place de plus en plus importante. Cette

¹²⁸ *Ibid.*, page 10-11.

¹²⁹ *Ibid.*, page 10-11.

¹³⁰ *Ibid.*, pages 10-11.

¹³¹ *Ibid.*, page 317.

loi de substitution entraîne la nécessité de surveiller, dans les mêmes conditions que les denrées de premières nécessité, un nombre de plus en plus grand de produits dans le dessein d'en empêcher ou d'en contrecarrer la hausse. »¹³². Concernant « les produits de luxe ou de demi-luxe, la majoration de leurs prix n'a pas la même incidence ; ils sont achetés normalement par ceux qui disposent de moyens pécuniaires importants, et ceux-ci peuvent mettre, sans inconvénients, des sommes plus considérables à l'acquisition du superflu. En principe on pourrait fort bien concevoir que leurs prix demeurent libres, ce qui permettrait de demander un abaissement du prix de vente, pour les produits courants à ceux qui fabriquent à la fois les deux catégories de produits ou qui en font commerce, puisque ce sacrifice serait compensé par une marge de bénéfices très larges sur les produits de luxe ».¹³³

Cette distinction opérée par Olivier Moreau-Néret pourrait s'avérer pertinente en termes d'application, dans l'économie contemporaine et dans le cadre de notre travail, au sens où comme évoqué dans la partie II, derrière une apparente diversité d'enseignes, de nombreuses entreprises sont possédées par un nombre réduit d'actionnaires. Dans ce cadre, des marges libres dans les secteurs de produits jugés superflus pourraient effectivement faciliter la mise en œuvre de marges plus faibles dans les secteurs qui correspondent à des produits de base essentiels aux ménages, pour fonctionner, *a minima*, sans faste, dans le système économique, ce qui n'est à l'heure actuelle pas le cas, *a fortiori* pour les travailleurs à revenus modestes. Il est ainsi possible de penser, à titre d'exemple, à un célèbre milliardaire français¹³⁴ possédant des actions tout à la fois, dans le domaine du luxe, et de la grande distribution, afin de considérer que les marges réalisées au sein des entreprises liées à la grande distribution qu'il possède, en partie, pourraient d'autant plus être limitées qu'une liberté totale serait préservée, dans la fixation des prix, dans le secteur du luxe au sein duquel il opère, dans un domaine où le transfert de sommes d'argent importantes du consommateur vers les entreprises n'apparaît pas illégitime ni socialement et économiquement problématiques, car étant essentiellement souhaité, par les consommateurs, à titre de distinction au sens de Bourdieu (1979) et non pas subi par eux-mêmes, comme c'est le cas dans le cadre des biens et services de consommations courantes.

¹³² *Ibid.*, page 319.

¹³³ *Ibid.*

¹³⁴ Il convient de noter que ledit milliardaire est sorti depuis du secteur de la grande distribution, en 2021. L'illustration semble toutefois garder de sa pertinence, ces situations pouvant se reproduire dans le cadre du capitalisme contemporain dans lequel un nombre réduit d'actionnaires possède une part significative des principales entreprises de taille importante.

Quoi qu'il en soit, ce contrôle des prix, mis en place à partir de 1936, doit être analysé et compris, dans un premier temps, comme un moyen destiné à éviter que les entreprises répercutent à la hausse leur prix afin d'annihiler les augmentations de salaires mises en œuvre, par le Front populaire, à son arrivée au pouvoir, en 1936, puis, dans un second temps, par les nécessités induites par la guerre à partir de 1939.

b. A partir de 1945 : Une généralisation de la politique du contrôle des prix, via l'ordonnance du 30 juin 1945

La deuxième phase de contrôle des prix est différente, et peut s'analyser davantage comme s'inscrivant dans le cadre du « compromis fordiste » décrit par la théorie de la régulation, la seconde guerre mondiale ayant été interprétée par de nombreux économistes et hauts fonctionnaires (Beveridge [1942], Keynes [1936], Polanyi [1944],), en Occident comme, pour partie, imputable à la crise de 1929, elle-même perçue comme résultante des politiques de libéralisme économique et de la croyance en une auto-régulation des marchés, présentes dans l'entre-deux-guerres. Les conceptions néoclassique et autrichienne (Hayek, 1929 ; 1939 ; 1944), en matière d'intervention de l'Etat, et plus spécifiquement de contrôle des prix, sont ainsi alors totalement ignorées, comme l'atteste la législation mise en œuvre, le 30 juin 1945, via une ordonnance relative à l'intervention de l'Etat dans la fixation des prix. Se met ainsi en place, au sortir de la seconde guerre mondiale, par le biais de l'ordonnance du 30 juin 1945 relative aux prix, une législation générale visant à autoriser, par le gouvernement, un contrôle des prix, très large, comme en disposent les deux premiers articles de l'ordonnance qui indiquent que les décisions relatives aux prix de tous les produits et services sont prises soit par arrêtés interministériels (Article 1, alinéa 1) pour les produits listés par un décret, soit par arrêtés du ministre de l'économie pour les autres produits et services (Article 1, alinéa 2) soit, sur délégation du ministre de l'économie nationale, par le commissaire régional de la République, lui-même pouvant déléguer cette compétence au préfet, soit par des organismes agréés par le ministre de l'économie nationale.¹³⁵

Le texte précise, en son article 2, les modalités pratiques de cette mise en œuvre du contrôle des prix par les autorités publiques, ci-dessus mentionnées. Les modalités retenues sont extrêmement larges, tant du point de vue du champ d'application, puisque l'article énonce que le contrôle des prix peut être effectué « (...) à tous les stades de la distribution », que de par ses modalités, puisqu'il est prévu le recours à trois moyens principaux à savoir soit « la détermination du prix lui-même » soit « l'établissement d'une majoration ou d'une

¹³⁵ Ordonnance n°45-1483 du 30 juin 1945 relative aux prix - Légifrance (legifrance.gouv.fr)

diminution » soit la « *fixation d'une marge bénéficiaire ou d'un taux de marque* ». Le texte va plus loin et mentionne la possibilité d'un contrôle, *in fine*, « *par tout autre moyen approprié* ». On constate, dès lors, que le contrôle des prix, au plan du droit, sur la période 1945-1986 est un contrôle extrêmement vaste et étendu, incluant le contrôle des taux de marge commerciale que nous suggérons, sans limite réelle en matière de produits et de services sur lesquels il pourrait s'appliquer. Il ne semble pas être opéré, en revanche, de contrôle des prix, en matière de rémunération du travail¹³⁶ et du capital (dont notre travail montrera en cinquième partie qu'il apparaît probablement comme un complément essentiel à ce type de politiques) à l'exception toutefois, des services financiers et de la rémunération des prêts bancaires. Il est intéressant de noter que le contrôle des prix a été largement utilisé, dans le cadre juridique ci-dessus présenté, au cours des Trente Glorieuses (Jean Fourastié, 1979) qui correspond à la période historique la plus faste de l'économie française, bien que les facteurs y ayant concouru aient été multiples, et n'a nullement occasionné, malgré le caractère extrêmement large de son utilisation, les dégâts économiques prévus par la théorie néoclassique. A l'inverse, la libéralisation des prix au cours des années 1980 correspond, là encore avec des cofacteurs larges et complexes, à une période beaucoup moins faste d'un point de vue de la croissance économique et des autres paramètres fondamentaux à l'aune desquels l'efficacité d'une économie est analysée¹³⁷.

c. Des motivations théoriques diverses à l'origine du contrôle des prix

Les objectifs généraux de ce contrôle des prix ont résulté de motivations diverses, au cours du temps. Ces objectifs sont synthétisés par Nouguez et Benoît (2017) en ces termes « *Historiquement, le contrôle des prix par l'État a constitué un moyen d'intervention direct (...), en incorporant aux prix des conceptions de l'intérêt général et en les « imposant » à un marché dont le « fonctionnement naturel ou spontané » était perçu comme « injuste ».* Si l'on suit Hervé Dumez et Alain Jeunemaître (1989), le contrôle des prix a principalement concerné des biens que l'État jugeait « *vitaux pour la population* » ou relevant du « *domaine régalién* », tels que le blé ou le pain, les médicaments, le logement, l'énergie ou les transports, et dont il entendait contrôler la (re)distribution. Le contrôle des prix a également constitué un instrument permettant de protéger des populations « *fragiles* » contre les effets

¹³⁶ Hors législation relative au salaire minimum.

¹³⁷ Sans pour autant que le propos ci-présent aille jusqu'à y percevoir une relation causale, bien qu'elle ne puisse être exclue, pour une partie des effets considérés.

*perçus comme délétères du marché sur la valuation, comme dans les cas de la transplantation d'organes (Steiner, 2010) ou de l'adoption (Roux, 2015).*¹³⁸

Assurer la protection des plus fragiles ainsi que l'accès aux biens vitaux, au sens large du terme, ont donc été les deux *leitmotiv* de l'action de l'Etat, en matière de contrôle des prix. Les auteurs mentionnent également le rôle joué historiquement par le contrôle des prix, afin de réguler les imperfections de la concurrence dont il est désormais acquis, par ailleurs, aujourd'hui, qu'elles constituent la règle, la seule exception reconnue par les économistes, en termes de marché concurrentiel fonctionnant selon le modèle néoclassique, étant principalement le marché des enchères. Ainsi Nouguez et Benoît, s'appuyant sur les travaux de Finez (2014) et Yon (2014) évoquent :

- Les monopoles publics, pour lesquels l'Etat a mis en place un contrôle des prix visant à : « (...) à *optimiser le bien-être social, en annulant le rapport de force inhérent au marché et en redistribuant les rentes entre les producteurs et les consommateurs (Finez, 2014 ; Yon, 2014)* ». ¹³⁹

- La grande distribution, cible importante de l'interdiction, en droit français, d'effectuer des revente à perte, sauf exceptions¹⁴⁰, afin d'« *empêcher ces entreprises d'abuser de leur position de monopsonne (ou d'oligopsonne) pour fixer un prix faible qui menacerait la rentabilité des producteurs (Barrey, 2006)* »¹⁴¹.

La politique des prix peut également influencer sur la répartition du prix entre les producteurs et les intermédiaires, notamment lorsque l'on considère que la concurrence imparfaite donne lieu à une fixation des prix fonction des rapports de force entre producteurs et intermédiaires. Dans ce cadre d'analyse, Moreau-Néret énonçait, avant la mise en œuvre de l'ordonnance de 1945, soit quatre ans auparavant, que : « *pour chaque produit la politique économique doit veiller à ce que, dans le prix payé par le consommateur, la plus grande part aille au producteur. En effet sans méconnaître l'utilité sociale des intermédiaires qui transportent le produit du lieu de production aux lieux de consommation et lui donnent la présentation qui convient à la clientèle, il faut bien penser que leur intervention ne peut avoir lieu que si le produit existe ; la distribution augmente la valeur d'une denrée et crée par la même de la*

¹³⁸ Nouguez Étienne, Benoît Cyril, « Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, 2017/3 (Vol. 58), p. 402-403.

¹³⁹ *Ibid.*, p.403.

¹⁴⁰ Les sept principales exceptions sont mentionnées ici : « Revente à perte : Quelles sont les obligations du vendeur ? », *economie.gouv.fr*.

¹⁴¹ Nouguez Étienne, Benoît Cyril, « Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, 2017/3 (Vol. 58), p. 403.

richesse mais il lui faut partir d'une richesse déjà créée ; c'est donc essentiellement le producteur qu'il faut encourager ; il faut lui réserver le maximum. D'autre part, une des fonctions des intermédiaires consiste à rechercher la clientèle, à lui faire connaître les qualités de tels ou tels produits dans une époque de disette, toute marchandise trouve preneur, la réclame devient inutile »¹⁴².

Les raisons historiques du contrôle des prix peuvent également être explicitées d'une manière différente, mentionnée par Nouguez et Benoît, en ces termes, s'appuyant sur les travaux de Dubuisson-Quellier (2016) qui « (...) définit ce gouvernement des conduites comme le moyen pour l'État de contrôler les populations en ne passant ni par la loi ni par la discipline, mais par « une annulation progressive des phénomènes par les phénomènes eux-mêmes. Il s'agit en quelque sorte de les délimiter dans des bornes acceptables plutôt que de leur imposer une loi qui leur dit non »¹⁴³. Les auteurs indiquent ainsi qu' « En agissant directement (contrôle, encadrement) ou indirectement (taxation, subvention) sur les prix, l'État a de fait cherché à « diriger l'économie » (Dumez et Jeunemaître, 1989), qu'il s'agisse de contrer les comportements » spéculatifs » sur certains biens jugés primordiaux (comme le blé pendant les crises frumentaires ou les loyers en cas de pénurie de logements), d'orienter les choix de consommation et d'investissement (Finez, 2014 ; Yon, 2014), ou encore de juguler l'inflation ou la volatilité des prix (Reverdy, 2015). »¹⁴⁴.

Les modalités de mise en œuvre, au-delà des objectifs précités, du contrôle des prix ont été multiples, comme le montrent Moreau-Néret (1941), l'ordonnance de 1945, ainsi que Laguérodié et Vergara (2008) qui énoncent que : « (...) par 'contrôle des prix', les auteurs comme Galbraith n'entendaient pas nécessairement l'imposition d'un prix précis auquel les marchandises doivent obligatoirement être achetées et vendues. Ce n'est là qu'une option parmi d'autres. Par contrôle des prix, ils entendaient un large éventail de politiques par lesquels les prix du marché qui créent des problèmes peuvent être modifiés ou influencés ; une palette d'outils parmi lesquels l'État peut choisir en fonction du problème particulier qu'il souhaite résoudre ou atténuer. Dans certains cas, il s'agira d'un maximum légal (comme celui proposé par Smith pour le taux d'intérêt) ; dans d'autres il pourra s'agir d'un minimum légal (comme le salaire minimum) ; parfois d'un prix minimum auquel l'administration promet d'acheter et un prix maximum auquel elle promet de vendre (comme

¹⁴² Olivier Moreau-Néret, *Le contrôle des prix en France*, 1941, pages 320-321.

¹⁴³ Citée par les auteurs, citant elle-même Foucault, 2004, p. 68, dans Dubuisson-Quellier, 2016, p. 23

¹⁴⁴ Nouguez Étienne, Benoît Cyril, « Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, 2017/3 (Vol. 58), p. 404.

pour certains produits agricoles) ; parfois d'un gel temporaire des prix (pour bloquer une spirale inflationniste, par exemple), etc. C'est probablement pour cette raison que le pluriel price controls est souvent utilisé en anglais. »¹⁴⁵. Ils citent également Galbraith selon lequel, il convenait de parler, plutôt que d'un contrôle des prix, d'une politique des prix et des revenus. « J'ai utilisé le mot 'contrôle' dans le passé (pendant la guerre), pour que personne ne puisse penser que l'Etat pouvait se dérober de ses responsabilités. Aujourd'hui je propose qu'on utilise une autre expression et que nous parlions de ... politique des prix et des revenus » (Galbraith, 1978, p. 109).¹⁴⁶

Derrière ces précisions sémantiques, on peut observer la difficulté pour les économistes, mais aussi les pouvoirs publics, d'évoquer la notion de contrôle des prix, fortement connotée négativement, et la volonté de s'échapper de cette connotation négativement chargée de la notion, en inventant un vocabulaire nouveau. Il en va de même, par exemple, à l'époque contemporaine où les partisans du protectionnisme évitent soigneusement d'utiliser cette terminologie et la remplace par des termes comme « juste échange ». Les auteurs vont, d'ailleurs en ce sens en indiquant, qu'à ce jour, l'appellation politique des prix et des revenus a « (...) elle-même acquis quelques connotations négatives. On peut donc utiliser d'autres expressions comme « encadrement » ou « pilotage » ou encore moins controversée comme « surveillance » (le mot anglais monitoring est particulièrement heureux). »¹⁴⁷

Ces ajustements et contournements sémantiques sont intéressants, au sens où ils démontrent que les validations ou proscriptions de telles ou telles politiques économiques résultent aussi, partiellement, d'une construction sociale. En effet, un même type de politique, cachée derrière une dénomination nouvelle, ne suscitera pas les mêmes réactions de la part des économistes, et plus largement de la collectivité. La rationalité économique et la scientificité des condamnations relatives au contrôle des prix semblent s'en trouver ainsi, là encore, malmenées.

d. De 1986 à aujourd'hui : la législation en vigueur en matière de contrôle des prix

Préalablement à l'étude d'une partie des prix administrés, en France, à l'époque contemporaine, il convient de rappeler que ces prix administrés constituent une dérogation au principe de base fixé par la loi en la matière, en son article L.410-2 du code de commerce qui

¹⁴⁵ Laguérodié et Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008.

¹⁴⁶ Laguérodié et Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008.

¹⁴⁷ *Ibid.*

dispose que « *Les prix des biens, produits et services [...] sont librement déterminés par le jeu de la concurrence* ». En somme, le principe de base d'une économie de marché, ou disons à tout le moins d'une économie mixte, comme la France, dans sa composante de marché, est la liberté pour chaque acteur économique de fixer les prix qu'il souhaite, aux biens et services fabriqués et vendus, en tout domaine. Cependant, comme le mentionne plus loin le Code de commerce, en ses alinéas 2 et 3 du même article, il existe des exceptions à ce principe, et les prix peuvent être encadrés, *via* une intervention de l'Etat, dans le cadre fixé par la loi. Ainsi, précise l'article L.410-2 du Code de commerce, le contrôle des prix « *dans les secteurs ou les zones où la concurrence par les prix est limitée en raison soit de situations de monopole ou de difficultés durables d'approvisionnement, soit de dispositions législatives ou réglementaires, un décret en Conseil d'Etat peut réglementer les prix après consultation de l'Autorité de la concurrence.* ». Par ailleurs, l'article indique que : « *Les dispositions des deux premiers alinéas ne font pas obstacle à ce que le Gouvernement arrête, par décret en Conseil d'Etat, contre des hausses ou des baisses excessives de prix, des mesures temporaires motivées par une situation de crise, des circonstances exceptionnelles, une calamité publique ou une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé. Le décret est pris après consultation du Conseil national de la consommation*¹⁴⁸. *Il précise sa durée de validité qui ne peut excéder six mois.* ». Ces dispositions résultent de l'ordonnance numéro 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence dont les objectifs furent clairement annoncés en son article 1^{er} qui dispose que « *L'ordonnance n° 45-1483 du 30 juin 1945 est abrogée. Les prix des biens, produits et services relevant antérieurement de ladite ordonnance sont librement déterminés par le jeu de la concurrence* ».

Il est ainsi possible de constater, de ces différents éléments, et du contenu de cette ordonnance et du droit positif qu'une extension du contrôle des prix ne poserait à l'heure actuelle aucun problème juridique, le droit positif actuellement en vigueur ayant déjà consacré cette possibilité évoquant tout à la fois les situations de « *monopole* » ainsi qu' « *une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé* ». Cette dernière terminologie permet aisément d'inscrire le contrôle des prix reconceptualisé dans le cadre d'analyse et la méthodologie développés en partie II afin de réduire les inégalités économiques, par l'action sur le taux de marge commerciale, dans les secteurs évoluant en situation de concurrence

¹⁴⁸ Un conseil national de la consommation qui pourrait, par ailleurs, jouer un rôle dans le cadre des commissions de parties prenantes évoquées dans la partie II du propos, en tant que représentant de la puissance publique.

imparfaite, dans le cadre du droit positif. Il convient toutefois de noter qu'une modification de cet article pourrait favoriser cette mise en œuvre. Cette modification pourrait passer soit par la suppression du terme « *temporaires* » de l'article L.410-2, ci-dessus cité, soit par l'ajout suite à la mention « *une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé* » d'un alinéa indiquant « *dans ce dernier cas, les dispositions peuvent avoir un caractère durable* ». En effet, le contrôle des taux de marge commerciale que nous préconisons aurait vocation à s'appliquer dans le cadre d'une politique économique structurelle et durable.

Les questionnements relatifs à la compatibilité d'un tel contrôle avec le droit de l'Union européenne sont donc subséquemment, *a priori*, à la nuance ci-dessus mentionnée, à écarter puisqu'en vertu de la hiérarchie des normes élaborée par le juriste Hans Kelsen (1934), qui fait référence dans le monde occidental, les traités européens ont une valeur supérieure à la loi¹⁴⁹. La simple présence dans le droit positif d'une telle législation, au vu de son importance, apparaît comme un gage significatif de compatibilité avec le droit qui lui est normativement supérieur de l'Union Européenne. *A fortiori*, depuis l'arrêt Costa contre ENEL du 15 juillet 1964, rendu par le Conseil d'Etat, le droit européen prime sur le droit national qui ne peut ainsi s'opposer au droit européen comme en attestent les motifs de l'arrêt qui dispose que « (...) *cette intégration au droit de chaque pays membres, de dispositions qui proviennent de source communautaire, et plus généralement les termes et l'esprit du traité, ont pour corollaire l'impossibilité pour les États membres de faire prévaloir contre un ordre juridique, accepté par eux sur une base de réciprocité, une mesure unilatérale ultérieure qui ne saurait lui être opposable* ». La loi du 1er décembre 1986 qui fixe le cadre juridique du contrôle des prix en France étant postérieure à la date de l'arrêt qui évoque le droit national ultérieur, il est possible d'en conclure que le contrôle des prix que nous proposons ne rencontrerait pas de difficultés juridiques au niveau de sa compatibilité avec le droit européen.

Il convient de noter également que l'article 420-5 prohibe des prix jugés trop bas, ou abusivement bas lorsqu'ils entraînent des effets négatifs sur la concurrence et ont pour objet ou pour effet d'éliminer les concurrents du marché. Comment est déterminé le caractère abusivement bas d'un prix ? Toujours de la même manière, à savoir relativement à son coût de production, de transformation et de commercialisation selon des fondements davantage postkeynésiens que néoclassiques. Ici, il est intéressant de constater que le pouvoir exécutif

¹⁴⁹ Ce que confirme l'article 55 de la constitution du 4 octobre 1958.

¹⁵⁰, prônant en 1986, le développement du libéralisme économique de manière affichée et claire, utilise, consciemment ou non, une référence davantage postkeynésienne que néoclassique, dans la manière d'interpréter la façon dont les prix se fixent, et *in fine* un vocable davantage régulationniste que libéral. Ici, en effet, nulle trace de la théorie néoclassique, mais une référence implicite à la fixation des prix par la méthode du mark-up.

2. La situation actuelle en France : un contrôle des prix déjà présent en pratique.

Il est frappant, pour celui qui se penche sur la question du contrôle des prix, de saisir la distorsion entre les représentations collectives en la matière, notamment chez les économistes et le monde réel. Tout semble en effet laisser à penser que nous croyons fermement vivre dans une économie de marché, dans laquelle les prix se fixent librement, selon le jeu de la loi de l'offre et de la demande. Or, non seulement le droit français autorise le contrôle des prix par l'Etat, *via* les dérogations accordées par l'ordonnance de 1986, mais de surcroît cette possibilité théorique connaît de multiples applications pratiques. Ainsi, de nombreuses professions et la vente de nombreux biens et services sont soumises à un contrôle des prix, avec des prix plafonds à ne pas dépasser voire parfois des prix planchers, comme c'est le cas pour la grande distribution. Plus encore, l'idée selon laquelle les mécanismes de fixation de prix se feraient, en France, selon les lois du marché, concernant les biens et services non soumis à réglementation, apparaît là encore constitutive d'une représentation erronée du réel. A titre d'exemple, il convient de citer le cas de la taxe sur la valeur ajoutée qui atteste qu'aucun prix en France, n'est fixé selon les modalités de fixation des prix, par le marché, de fait, puisque cette taxe majore les prix pratiqués, de 2,1 à 20%. Ainsi, c'est l'ensemble des prix qui sont déjà partiellement administrés dont une part significative pour 1/5^{ème} du prix fixé, le principal taux de TVA appliqué étant de 20%.

Il est, à cet égard, intéressant de constater qu'une large part des Français, probablement non conditionnés et formatés par la théorie néoclassique, enseignée en économie, dans le secondaire et le supérieur, essentiellement aux seuls élèves et étudiants en faisant le choix, présentent, à cet égard, un biais cognitif bien moindre et s'approchant beaucoup plus que l'économiste standard, de la réalité des pratiques économiques, en la matière. Ce constat s'appuie sur une étude du Credoc menée en 2008. Ainsi, celle-ci montre que seuls moins d'1/3 des français n'accordent, en effet, aucun rôle à l'Etat, dans la manière dont les prix sont

¹⁵⁰ Les ordonnances sont adoptées par le pouvoir exécutif, avant loi de ratification, conformément aux dispositions de l'article 38 de la constitution du 4 octobre 1958.

déterminés (29,3%) et, dès lors, *a contrario*, pensent que ceux-ci se fixent par le seul jeu de la loi de l'offre et de la demande (Figure 15).

Figure 15. Manière de percevoir les modalités de fixation des prix, par les Français

Tableau N°2 : "Selon vous, de manière générale, le prix est déterminé..." (en %)

	Beaucoup	Un peu	Pas du tout	NSP	Total
Par l'équilibre entre l'offre et la demande	41,8	39,7	16,1	2,4	100
Par le montant maximum que la majorité des clients est prête à payer	29,8	43,0	25,3	2,0	100
Par la quantité de travail nécessaire à la fabrication du produit	34,5	41,1	22,9	1,5	100
Par l'Etat	37,0	31,9	29,3	1,9	100
Par l'intensité de la concurrence entre les entreprises	57,8	34,6	6,7	1,0	100
Par le total des coûts de fabrication, de commercialisation, etc., auxquels s'ajoutent les revenus des producteurs et des distributeurs	56,9	36,3	5,7	1,1	100

Source : Corcos, Moati, « La perception des prix par les Français », *CREDOC*, Septembre 2008.

Cette perception par les Français apparaît en cohérence avec les pratiques observées en la matière. Dans cette perspective, il sera montré que le contrôle des prix, en France, loin de constituer une exception est pratiqué de manière importante, de manière directe (a) et indirecte (b).

a. Un contrôle des prix direct qui continue d'exister très largement

Dans cette sous-section, nous évoquerons une partie des prix actuellement contrôlés, en France, afin de montrer, d'une part, que les représentations en la matière apparaissent erronées au sens où le contrôle direct des prix est bien plus présent que l'on peut le penser généralement, en première approche. D'autre part, la mise en évidence de ces nombreux prix contrôlés permet de montrer que dans les secteurs dans lesquels celui-ci est pratiqué, il n'existe nulle trace de critiques des acteurs relative à une quelconque forme de rationnement

qui serait engendrée par la présence de ces prix contrôlés, malgré les postulats néoclassiques en la matière.

La liste développée ci-dessous n'a nullement vocation à être exhaustive. Elle est toutefois développée à titre illustratif, afin de renforcer la démonstration souhaitée selon laquelle, en surplus des erreurs théoriques de la théorie néoclassique à l'endroit du contrôle des prix, le rationnement de l'offre voire de la demande qu'elle postule, ne semblent jamais avoir été constatés dans les domaines considérés. Les rationnements observés, en France, dans certains secteurs, relevant de considérations différentes tels que le *numerus clausus* concernant les médecins, posant la problématique des barrières à l'entrée, et non du contrôle des prix ou encore l'achat de licence pour les taxis qui relève de la même problématique.

Le plafonnement des frais bancaires.

Il existe un contrôle sur les prix, en France, dans le domaine bancaire, notamment en matière de frais d'incidents bancaires relatifs aux clients qui sont, comme l'indique le portail du site *economie.gouv*, les plus financièrement fragiles. Ce plafond est entré en vigueur en 2019. Il dispose que, pour ce type de client, les frais d'incidents bancaires sont plafonnés à 25 euros/mois quelle que soit la nature de ces frais. Il est également de 20 euros/mois et de 200 euros par an, pour les clients « ayant souscrit à l'offre spécifique, au plus tard le 30 juin 2019 ».

Il est à noter que la discrimination par les prix étatique proposée dans la partie II, afin d'augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes, est déjà mise en pratique, de fait, dans le cadre d'un fonctionnement différent, à la lecture de cette réglementation étatique. Il s'agirait dès lors, seulement, de la généraliser davantage, par le recours aux modalités techniques qui ont été évoquées.

Est en vigueur, également, un plafond de prix qui est relatif aux frais pour dépassement de découvert autorisé, qui a été mis en place dans le cadre de la loi de séparation et de régulation des activités bancaires du 26 juillet 2013, en son article 52, et qui est entrée en vigueur le premier jour de l'année 2014. Le texte vise les personnes physiques qui n'agissent pas pour des besoins professionnels. Un décret du 17 octobre 2013 précise le texte et fixe ce montant maximal à 8 euros par opération et à 80 euros par mois, ainsi qu'à 4 euros par opération et 20

euros mensuels pour les personnes détenteurs d'une offre spécifique¹⁵¹ car en situation de fragilité financière. Il n'apparaît pas à notre connaissance que ce contrôle des prix ait réduit ou rationné l'offre en la matière. Pas plus que les frais pour rejet de chèque ou de prélèvement qui, depuis un décret du 15 novembre 2007, sont plafonnés (à l'article D131-25 du code monétaire et financier pour les chèques et à l'article D133-6 pour les autres moyens de paiement). Le montant maximal autorisé est ainsi de 30 euros pour un rejet de chèque inférieur à 50 euros, et de 50 euros pour les chèques rejetés supérieurs à 50 euros. Les incidents dus à un autre moyen de paiement, comme un prélèvement ou un virement sont, quant à eux, plafonnés à 20 euros. Le portail du ministère indique que « *Ces deux articles précisent que les frais perçus "comprennent l'ensemble des sommes facturées" au titulaire du compte, "quelles que soient la dénomination et la justification de ces sommes" »*. L'article inclut dans ces frais la facturation de l'envoi d'une lettre d'information. Il est également à noter que depuis un décret du 10 décembre 2018 les frais bancaires d'avis à tiers détenteur sont plafonnés à 10 % du montant dû, dans la limite de 100 €, au 1er janvier 2019.

Par ailleurs, l'Etat agit également, de manière indirecte, sur les prix pratiqués par les banques, par le biais d'obligations de transparence obligeant, depuis la loi du 3 juillet 2008 (article 24) à transmettre à leur client un récapitulatif détaillé des divers frais perçus par la banque dans le cadre de la gestion du compte de dépôt (L.314-7 du code monétaire et financier). Ces frais doivent également, depuis la loi du 26 juillet 2013, dont cette partie du texte est entrée en vigueur en 2016, être notifiés dans le relevé mensuel des frais perçus au titre des irrégularités et des incidents.

Le plafonnement des taux d'intérêt à travers la notion de taux d'usure.

Le contrôle des prix s'exerce également dans le cadre du taux d'usure, qui correspond à un maximum appliqué aux taux que les banques peuvent mettre en œuvre légalement, lorsqu'elles effectuent une opération commerciale de prêt d'argent, c'est-à-dire un crédit. Ce taux est fixé par la Banque de France et est publié au Journal officiel. Sa fixation est effectuée chaque trimestre pour le trimestre suivant. Le législateur a ainsi défini comme relevant de

¹⁵¹ L'offre spécifique dont bénéficient les personnes en situation de fragilité financière est issue de la loi du 26 juillet 2013, qui oblige les établissements de crédit à faire une proposition d'offre spécifique à ce type de public, qui comprend notamment une limitation des frais à payer en cas d'incident de paiement (voir pour plus de détails les articles L312-1 et R312-4-3 du code monétaire et financier).

l'usure, dans l'article 314-6 du Code de la consommation « (...) *tout prêt conventionnel consenti à un taux effectif global qui excède, au moment où il est consenti, de plus du tiers, le taux effectif moyen pratiqué au cours du trimestre précédent par les établissements de crédit et les sociétés de financement pour des opérations de même nature comportant des risques analogues »*.

Ce taux effectif moyen global, dont l'acronyme couramment utilisé est le TAEG, comprend le taux d'intérêt nominal, auquel sont ajoutés les frais, commissions, et rémunérations diverses tels que les frais d'inscription, les frais de dossier, ainsi que les primes d'assurance dans la double hypothèse où celle-ci est obligatoire et est souscrite auprès de l'organisme prêteur ou encore les frais payés à des intermédiaires intervenus dans l'octroi du prêt. En bref, l'ensemble des frais associés d'une manière ou d'une autre aux crédits effectués et même ceux d'utilisation du prêt, pour des paiements.

Le législateur prend au sérieux ce contrôle puisqu'il y associe une qualification de délit ainsi qu'une sanction pénale significative, à savoir 2 ans d'emprisonnement et 300.000 euros d'amende conformément aux dispositions de l'article L.341-50 du Code de la consommation. Il n'existe pas un taux mais plusieurs taux en fonction des différents types de crédit, du montant emprunté et de la durée du prêt (Figure 16). Une disposition semblable à celle de l'article L.314-6 du Code de la consommation existe dans le Code monétaire et financier à l'article L.313-5-1 qui dispose que « *Pour les découverts en compte, constitue un prêt usuraire à une personne physique agissant pour ses besoins professionnels ou à une personne morale se livrant à une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale tout prêt conventionnel consenti à un taux effectif global qui excède, au moment où il est accordé, de plus du tiers, le taux effectif moyen pratiqué (...) »*. Dans les deux cas, le législateur renvoie la mise en œuvre des conditions « *de calcul et de publicité des taux effectifs moyens (...) »*¹⁵² considérés à un décret.

¹⁵² Terminologie utilisée tant dans l'article L.314-6 du code de la consommation que dans l'article L.313-5 du code monétaire et financier.

Figure 16. Taux d'usure et taux effectifs moyens pratiqués par les établissements de crédit et les sociétés de financement

Catégorie	Taux effectif moyen pratiqué au 4ème trimestre 2022	Taux d'usure applicable au 1er janvier 2023
CREDITS DE TRESORERIE Crédits de trésorerie aux ménages et prêts pour travaux d'un montant inférieur ou égal à 75 000 euros (1)	Series	Series
Prêts d'un montant inférieur ou égal à 3 000 €	15.78	21.04
Prêts d'un montant supérieur à 3 000 € et inférieur ou égal à 6 000 €	7.91	10.55
Prêts d'un montant supérieur à 6 000 €	4.34	5.79
CREDITS IMMOBILIERS Crédits immobiliers et prêts pour travaux d'un montant supérieur à 75 000 euros (2)	Series	Series
Prêts à taux fixe d'une durée inférieure à 10 ans	2.56	3.41
Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 10 ans et moins de 20 ans	2.65	3.53
Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus	2.68	3.57
Prêts à taux variable	2.61	3.35
Prêts relais	2.62	3.76
Prêts aux personnes morales n'ayant pas d'activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale	Series	Series
Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 2 ans et moins de 10 ans	3.19	4.25
Prêts à taux fixe d'une durée comprise entre 10 ans et moins 20 ans	3.18	4.24
Prêts à taux fixe d'une durée de 20 ans et plus	3.23	4.31
Prêts à taux variable d'une durée initiale supérieure à 2 ans (3)	3.36	4.48
Découverts en compte	12.35	16.47
Autres prêts d'une durée initiale inférieure ou égale à 2 ans	3.08	4.11
Prêts aux personnes physiques agissant pour leurs besoins professionnels et aux personnes morales ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou professionnelle non commerciale	Series	Series
Découverts en compte	12.35	16.47

Source : Banque de France, site internet, « Taux d'usure », 2023 T1, mis en ligne le 28.12.2022.

Ce taux d'usure est justifié par les pouvoirs publics en ces termes sur le portail du ministère de l'économie : « *La fixation d'un taux de l'usure permet de protéger l'emprunteur contre des taux excessifs qui lui seraient proposés. Des taux d'intérêt trop élevés pourraient placer l'emprunteur dans une situation financière difficile, et, à plus grande échelle, déstabiliser l'économie globale. Le taux de l'usure joue donc un rôle de régulateur.* »¹⁵³

Là encore, on constate qu'un certain nombre d'obligations écrites, de transparence, permettent aux pouvoirs publics d'exercer un contrôle ou à tout le moins une contrainte sur les prix fixés par les établissements de crédits.

Enfin, il convient de noter que le taux d'usure peut être assimilé, au moins partiellement eu égard aux spécificités du secteur bancaire et du prêt de sommes d'argent, à un contrôle des taux de marge commerciale réalisés, en limitant le taux d'intérêt appliqué à la somme d'argent prêtée, par le secteur bancaire. Là encore, loin d'introduire un inexistant, la méthodologie et le cadre d'analyse suggérés peuvent être considérés comme une extension de ce type de pratiques à d'autres secteurs économiques.

Le contrôle des prix du médicament.

Comme le montrent Nouguez et Benoît (2017), l'Etat occupe une place significative historiquement, voire parfois prépondérante, dans la fixation du prix des médicaments. Ainsi, les auteurs montrent que « *De 1948 aux années 1980, ces prix étaient administrés unilatéralement par l'État qui entendait faire de la santé publique un enjeu régalien dans un contexte de reconstruction économique et de développement de la Sécurité sociale, et réguler un marché perçu à l'époque comme monopolistique et fortement inflationniste.* »¹⁵⁴ Ils poursuivent en indiquant qu'un changement a eu lieu, depuis le milieu des années 1990, via un recul volontairement consenti de l'Etat, dans la fixation du prix des médicaments, « *(...) au profit de négociations conventionnelles entre un Comité interministériel, le Comité économique des produits de santé (...) et les entreprises du médicament, avec comme souci principal de permettre une « meilleure appréciation » des innovations thérapeutiques – sans sacrifier l'objectif d'équilibre des dépenses de Sécurité sociale.* »¹⁵⁵. Toutefois, précisent les auteurs, les prix du médicament sont aujourd'hui parfois qualifiables d'injustes par « *(...) une*

¹⁵³ Portail du ministère de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique, Bercy Infos, « Crédits à quoi sert le taux d'usure », 22.01.23.

¹⁵⁴ Nouguez Étienne, Benoît Cyril, « Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, 2017/3 (Vol. 58), p. 400.

¹⁵⁵ *Ibid.*, p. 400.

*partie des observateurs (...) »*¹⁵⁶ en raison d'un « (...) « désajustement » des rapports de force entre le Comité et les industriels »¹⁵⁷. Ainsi, précise l'article, dans une formulation qui entre pleinement dans le cadre de notre travail qui vise à examiner de quelles manières les inégalités peuvent être réduites, *via* un mécanisme de contrôle des prix, « La « fortune » des industriels, fondée sur des prix exorbitants, ne serait que l'envers de la « faillite » de l'action publique, incapable de tarifier ces médicaments à leur « juste prix »¹⁵⁸. La manière dont sont fixés les prix dans le secteur est intéressante par deux aspects. Le premier réside dans le fait que, comme développé plus haut, différents acteurs concourent à son élaboration dans le cadre de ce qui pourrait être apparenté à des commissions de parties prenantes suggérées par notre travail, *via* un contrôle des prix reconceptualisé. Le second réside dans la mention par les auteurs de « rapports de force », entre ces acteurs, mal calibrés qui engendrent des prix qui n'apparaissent pas justes au sens de prix satisfaisants pour l'ensemble des parties. Ce point serait à prendre en compte dans le cadre des commissions de parties prenantes, en s'appuyant sur cette expérience empirique de commissions pouvant s'apparenter à celles proposées.

Le contrôle des tarifs pratiqués par les médecins

L'activité de médecin exerçant à titre libéral est réalisée dans le cadre d'honoraires réglementés. Les médecins généralistes sont très attachés à l'exercice libéral de leur activité et au non-paiement direct par la sécurité sociale de leurs prestations, hors patient bénéficiant de la couverture médicale universelle. En effet, un paiement direct tendrait à fonctionnariser le métier et à rendre la médecine générale davantage tributaire des administrations de santé. Quoi qu'il en soit, il n'en demeure pas moins qu'une large part de la rémunération des médecins généralistes est, par transitivité, une rémunération provenant de fonds publics. Il apparaît, dans ce cadre, légitime que la pratique médicale libérale soit soumise, du fait des remboursements de frais par la sécurité sociale, à un encadrement des prix. La fixation des prix dans ce secteur d'activité, loin d'être soumise à la loi de l'offre et de la demande, s'effectue ainsi selon une grille de prix très détaillée. Selon le site *ameli.fr*, au 1^{er} juin 2020, le tarif de base d'une consultation est de 23 euros, pour une consultation en cabinet, majoré de deux euros en y ajoutant la « majoration pour le médecin généraliste ». Les médecins ont aussi la possibilité, concernant les dépassements d'honoraires de signer un contrat intitulé Optam ou Optam Co, visant à plafonner ceux-ci au montant de 30 euros. La téléconsultation

¹⁵⁶ *Ibid.*, p.400.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p.400.

¹⁵⁸ *Ibid.*, p.400.

voit également son tarif plafonné à 25 euros. Sont également fixés les prix des visites à domicile (de 23 à 60 euros, en fonction de la complexité et de la durée de l'intervention), tout comme les majorations de déplacement pour visite à domicile justifiée, dont le tarif de base est de 10 euros et est susceptible de connaître des majorations en fonction de l'heure de déplacement lorsque celui-ci est effectué de nuit. Au sein de la nuit, des majorations existent pour la tranche horaire 00h00 à 06h00 qui sont supérieures à la majoration sur les créneaux allant de 20h00 à 00h00 et de 06h00 à 8h00. Pareillement, des majorations dont le niveau est fixé administrativement existent en ce qui concerne les visites à domicile des dimanches et jours fériés. Il en va de même en ce qui concerne les indemnités kilométriques qui vont jusqu'à connaître des distinctions, en fonction de la manière dont le déplacement a été effectué. Ainsi, un déplacement en montagne entraîne une indemnité kilométrique de 30 centimes supérieure à un déplacement en plaine (0,91 euro contre 0,61 euro). L'indemnité kilométrique bondit si le déplacement a été effectué à pied ou à ski, passant alors à 4,57 euros. Il existe également tout un panel tarifé qui va de l'acte de téléexpertise d'un médecin sollicité par un autre médecin à la consultation pour les examens obligatoires dans les 8 jours qui suivent la naissance. En ce qui concerne les médecins spécialistes, la tarification des actes de base est semblable à celle des médecins généralistes. Une majoration supplémentaire est ajoutée en fonction de la spécialité. A titre d'exemple, la consultation pour un cardiologue donne lieu à une majoration de 47,73 euros, celle des psychiatres, neuropsychiatres et neurologues est de 39 euros. Il existe là encore un ensemble très large et détaillé des tarifs pratiqués, en fonction des circonstances, et actes à réaliser. Ainsi, à titre d'exemple, la consultation psychiatrique réalisée au cabinet à la demande du médecin traitant dans les deux jours ouvrables suivant cette demande est de 58,50 euros. La réglementation des prix est poussée jusqu'aux avis ponctuels des professeurs des universités-praticiens hospitaliers qui est de 69 euros lorsqu'ils sont en activité.

Ces détails apparaissent intéressants au sens où les craintes selon lesquelles un contrôle des prix trop poussé, dans une économie donnée, pourrait aboutir à tout un ensemble d'effets pervers et désincitatifs, aboutissant à la création d'une usine à gaz perturbant voire paralysant le fonctionnement d'une activité donnée, semble à relativiser au vu du caractère extrêmement poussé du contrôle des prix de certaines activités dont celle de la médecine, sans pour autant que les effets négatifs prévus par la théorie néoclassique n'aient été constatés. En effet, s'il existe, en France, un certain rationnement de l'offre, actuellement, en la matière, le consensus quant à l'attribution d'une cause à celle-ci résulte du rationnement de l'offre volontaire créée

par l'Etat, dans le cadre du *numerus clausus*. En effet, les médecins gardent toutefois la possibilité de fixer des tarifs librement lorsqu'ils sont tout à la fois conventionnés du secteur 2 et non adhérents à l'Optam ainsi que lorsqu'ils relèvent du secteur non conventionné du secteur 3¹⁵⁹. Dans une perspective néoclassique, ces derniers devraient ainsi s'installer, dans les zones où l'offre est la plus faible et où les gains seraient ainsi les plus substantiels, ce qui n'est pourtant pas le cas. Dès lors, on constate ici que les problèmes d'offre résultent bien du *numerus clausus* et non de la réglementation des prix. En effet, un *numerus clausus* moins strict pourrait, en augmentant l'offre, obliger, du fait du surcroît de concurrence engendrée, une partie significative des médecins à ne pas se localiser dans les seules grandes villes et à rejoindre les déserts médicaux où la concurrence serait moindre, leur permettant ainsi d'avoir une clientèle, en quantité, plus importante.

Le contrôle des prix dans le secteur de l'immobilier

Le contrôle des prix a été instauré, dans la période récente, dans le secteur de l'immobilier, par le biais de la loi dite « ALUR », lors de l'année 2014, par le ministère de l'égalité des territoires et du logement. Les objectifs de cette loi sont précisés dès les premières lignes du projet de loi, enregistré le 26 juin 2013 par la présidence de l'Assemblée Nationale, dans les termes suivants : « *Face à la dégradation des conditions d'accès au logement et l'exacerbation des tensions sur les marchés immobiliers, le présent projet de loi vise à mettre en œuvre une stratégie globale, cohérente et de grande ampleur destinée à réguler les dysfonctionnements du marché, à protéger les propriétaires et les locataires, et à permettre l'accroissement de l'offre de logements dans des conditions respectueuses des équilibres des territoires.(...) Le logement est un bien de première nécessité et le droit à un logement décent est un objectif protégé par la Constitution.* »

Le texte s'inscrit dans un cadre de régulation des marchés jugés porteurs de dérives, notamment en matière de prix. Le déterminant de cette action « *volontariste* » de l'Etat réside dans la nécessité de réguler ce que le projet de loi nomme « *les excès du parc privé* ». Notre travail s'inscrit au demeurant pleinement dans la problématique posée par ce texte. Ainsi, toujours dans les premières lignes du projet de loi est mentionnée la formule suivante : « *Les dégâts causés par la dérive des prix de l'immobilier ont largement entamé le pouvoir d'achat des ménages et éloigné du logement les plus fragiles d'entre eux* ». Le texte dénonce ainsi des

¹⁵⁹ Quels sont les tarifs d'un médecin (conventionné ou non) ? *Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre)*, 22.04.22.

loyers exorbitants, des « *tarifs injustifiés et excessifs* », ou encore « *des coûts de transactions trop élevés. Pour atteindre son objectif, le projet de loi souhaitait s'appuyer principalement sur cinq instruments dont deux ont traités plus spécifiquement à un contrôle des prix pratiqués* ».

- Le premier avait pour objectif de lutter explicitement contre les inégalités *via* la régulation du marché locatif privé. Ainsi, le texte indique que « *constatant que les inégalités d'accès au logement se sont particulièrement accrues ces dernières années sous le double effet de l'accroissement des loyers dans les zones les plus chères, et de la modération de la progression des revenus des locataires comparés aux revenus moyens des ménages, le projet de loi réforme en profondeur la loi du 6 juillet 1989 régissant les rapports locatifs (...)* ». La modalité choisie est l'encadrement des loyers, c'est-à-dire un contrôle des prix de ceux-ci.

- Le second a pour objet d'encadrer davantage les pratiques d'exercice des professions immobilières, *via* notamment la transparence sur les prix et les prestations pratiquées. Pour ce faire, la loi a mis en place des observatoires locaux des loyers, sous la forme d'associations ou de GIP afin de collecter des données relativement aux loyers pratiqués dans une zone considérée. Ces données collectées servent ensuite de base au calcul, notamment dans les zones dites tendues, d'un loyer médian de référence servant de base à son tour à un prix plafond de 20% supérieur à cette médiane, au-delà duquel aucun propriétaire ne peut fixer un prix de loyer supérieur et un prix plancher, inférieur de 30% à la médiane pouvant permettre à un propriétaire ayant manifestement sous-loué, en termes de prix, un logement, d'en demander le réajustement.

La loi a également mis en place des dispositifs plafonds concernant les tarifs pratiqués par les agences immobilières, relativement aux honoraires de location. Toutefois, un rapport d'information évaluatif produit par les députés Daniel Goldberg et Jean-Marie Tétart, publié en 2017, montre que malgré des effets concrets, positifs, matérialisés et identifiables produits par la loi, la question des honoraires reste problématique, notamment du fait d'un manque de contrôle effectué sur les agences. Cette problématique nous renvoie à la nécessité pour un Etat souhaitant se doter d'une politique de contrôle des prix, de se doter d'une administration assurant son effectivité comme le montrent les travaux de Moreau-Néret (1941) précités.

En outre, la loi a été partiellement vidée de sa substance, par la décision du premier ministre Manuel Valls, en 2014, de laisser les municipalités décider librement de la mise en œuvre ou non de la politique d'encadrement des loyers. Ainsi, le rapport recense une mise en œuvre,

seulement à Paris et à Lille. Il est ainsi constaté que cette mise en œuvre est fortement dépendante des orientations politiques des maires, la mesure étant appliquée dans deux villes dont les maires, respectivement Madame Hidalgo et Madame Aubry sont des élues classées politiquement à gauche. Par ailleurs, les tribunaux administratifs sont venus apporter la dernière offensive contre la mesure. Ainsi, le tribunal administratif de Lille, dans une décision datant du 17 octobre 2017, a annulé le dispositif à Lille, jugeant son application à la seule ville de Lille comme non conforme au droit, au motif qu'il aurait dû pour être valable être étendu à l'ensemble de l'agglomération lilloise et non pas à la seule commune de Lille. Une décision semblable a été prise en 2017, par le tribunal administratif de Paris, sur la base des mêmes motifs.

Il convient de souligner, toutefois, qu'un contrôle sur les prix reste présent, en tout état de cause, dont l'application, elle, ne souffre pas de contestation, dans le cadre de la loi du 6 juillet 1989 qui plafonne dans les villes de plus de 50000 habitants le montant maximum d'évolution des loyers des logements vacants et des contrats renouvelés. Le texte dispose ainsi que « *Pour chacune des zones d'urbanisation continue de plus de 50 000 habitants où il existe un déséquilibre marqué entre l'offre et la demande de logements, entraînant des difficultés sérieuses d'accès au logement sur l'ensemble du parc résidentiel existant qui se caractérisent notamment par le niveau élevé des loyers, le niveau élevé des prix d'acquisition des logements anciens ou le nombre élevé de demandes de logement par rapport au nombre d'emménagements annuels dans le parc locatif social, un décret en Conseil d'Etat, pris après avis de la Commission nationale de concertation¹⁶⁰, fixe annuellement le montant maximum d'évolution des loyers des logements vacants et des contrats renouvelés.* »

Ce texte, qui a été modifié par la loi de 2014, comporte cependant une zone grise non réglementée, que la loi ALUR assemble-t-il voulu combler, qui concerne la question de l'encadrement de la fixation initiale des loyers pour les logements non vacants. Une réflexion sera menée dans la partie IV relativement à d'autres dispositifs possibles de contrôle des prix dans le secteur, s'inscrivant dans le cadre d'analyse et méthodologique développé.

En ce qui concerne le plafonnement des honoraires pratiqués par les agences, lors de la location de biens, relatifs à la visite desdits biens, à la constitution du dossier, ou encore à la rédaction du contrat de bail, et à l'état des lieux, ceux-ci doivent être partagés entre le

¹⁶⁰ Commission qui pourrait jouer le rôle de représentant de la puissance publique en matière immobilière, dans le cadre des commissions de parties prenantes que nous suggérons en partie II.

locataire et le propriétaire, comme le dispose la loi ALUR, constituant ainsi une première forme de plafonnement pour les locataires.

L'ensemble des éléments précités apparaissent intéressants par quatre aspects :

- En premier lieu, d'un point de vue technique au sens où il semble que le législateur ait voulu compter sur la loi de l'offre et de la demande pour fixer le prix juste, sur le marché considéré. Il fait, en effet, référence à la médiane des prix pratiqués, comme base de départ à l'encadrement. C'est seulement en référence à ce prix déterminé par le marché, dans un premier temps, que la réglementation est actionnée, dans un second temps, afin de limiter les écarts à cette médiane. Cette limitation a pour fonction principalement d'éviter les écarts à la hausse à ladite médiane *via* la mise en œuvre d'un taux plafond ayant pour base d'application la médiane des prix pratiqués, afin de protéger les locataires. Elle protège toutefois également les propriétaires, *via* la détermination d'un taux plancher ayant également pour base cette médiane, afin que les propriétaires ayant loué à des conditions nettement inférieures à celles du prix médian déterminé par le marché, aient la possibilité de réajuster le loyer fixé en l'augmentant.

- En deuxième lieu, car il apparaît que les observatoires des loyers mis en place, *via* des associations et des GIP, ou encore la commission nationale de concertation précitée, peuvent constituer une base de départ à la constitution des commissions des parties prenantes suggérée.

- En troisième lieu, de par la méthodologie utilisée qui relève, là encore, de la théorie du *mark-up* de fixation des prix davantage que de l'approche néoclassique, quoi qu'il puisse être considéré qu'un mixte des deux ait été effectué, comme mentionné ci-haut. Ainsi, précise le rapport, « *la fixation de ces plafonds s'est faite en concertation avec les principales organisations de bailleurs, des professionnels de l'immobilier et de locataires à partir de l'identification du coût de production des différentes prestations et des honoraires pratiqués jusqu'alors* ». C'est, dès lors, le coût de production qui sert, en partie, de base à la fixation de ces prix partiellement administrés.

- En quatrième lieu, la décision rendue par le tribunal administratif de Lille, le 17 octobre 2017, relativement au champ d'application du contrôle des loyers mis en œuvre par la ville de Lille permet de comprendre, qu'à droit constant, un dispositif de contrôle des prix doit, probablement, s'appliquer à l'ensemble d'un territoire géographique donné, dans un secteur

donné, sous peine de se voir invalidé par les tribunaux administratifs. Cette possibilité n'est cependant ouverte que si ledit contrôle ne passe pas par la loi, même si dans cette perspective, le Conseil constitutionnel pourrait également faire annuler la mesure en s'appuyant sur le même type de motifs.

L'encadrement du prix du livre.

Il existe également une politique de contrôle des prix, dans le domaine de la vente de livres depuis la loi du 10 août 1981. Afin de protéger les auteurs ainsi que favoriser les pratiques de lecture, le texte édicte que « *toute personne physique ou morale qui édite ou importe des livres est tenue de fixer, pour les livres qu'elle édite ou importe, un prix de vente au public* ». Ainsi, obligation est faite aux éditeurs d'inscrire le prix du livre sur le livre lui-même.

Ce prix est porté à la connaissance du public. Un décret précise, notamment, les conditions dans lesquelles le prix sera indiqué sur le livre et détermine également les obligations de l'éditeur ou de l'importateur en ce qui concerne les mentions permettant l'identification du livre et le calcul des délais prévus par la présente loi. Ainsi, la loi dispose que « *Les détaillants doivent pratiquer un prix effectif de vente au public compris entre 95 % et 100 % du prix fixé par l'éditeur ou l'importateur* ». Dans ce cadre, un revendeur n'a la possibilité d'afficher un prix inférieur à celui annoncé sur le livre, que d'un pourcentage fixé par la loi, de 5% constituant ainsi une entorse claire et assumée, au principe de la liberté de fixation des prix, au nom de la politique culturelle. Lorsque le livre est expédié à l'acheteur et n'est pas retiré dans un commerce de vente au détail de livres, le prix de vente est celui fixé par l'éditeur ou l'importateur. Considérée initialement comme étant une possible mesure portant atteinte au droit européen en étant une mesure d'effet équivalent à une restriction quantitative, la mesure a été validée par la Cour de justice des communautés européennes, dans un arrêt du 10 janvier 1985, qui limite l'application de la loi du 10 août 1981 au seul territoire national.

Cet élément renforce la compatibilité mentionnée plus haut du contrôle des prix avec la réglementation européenne par référence à l'arrêt COSTA c/ ENEL de 1964 ainsi qu'au principe de la hiérarchie des normes développé par le juriste Hans Kelsen.

La réglementation du prix des courses en taxi.

La profession des taxis, à distinguer des chauffeurs VTC, est une profession très réglementée, à l'image des licences à acquérir, à prix fort coûteux, pour exercer ladite profession. Ces tarifs, selon le site *servicepublic.fr* du gouvernement sont fixés annuellement par arrêté

préfectoral au niveau départemental. Le tarif n'est pas défini en tant que tel par l'administration, en revanche est déterminé et appliqué un « *tarif maximal* » soit un prix plafond qui ne dit pas son nom. Ainsi, le site gouvernemental indique que : « *Les tarifs des taxis sont réglementés et fixés chaque année par arrêté préfectoral dans chaque département. Il ne s'agit pas d'un tarif imposé, mais d'un tarif maximal : le tarif de la course est composé d'un prix maximum du kilomètre parcouru, avec des majorations possibles, et d'un prix maximum de prise en charge, avec éventuellement des suppléments, également encadrés. Le prix de la course doit être calculé selon la distance parcourue, ou le temps passé si la vitesse est moindre.* ». L'administration a ainsi fixé le prix minimum d'une course, à 7,10 euros. Les éléments pouvant faire l'objet d'une tarification sont aussi paramétrés et limités administrativement, et comprennent la prise en charge, l'indemnité kilométrique ainsi que les heures dites d'attente, ou de « *marche lente* ». Il existe par ailleurs une distinction tarifaire effectuée à Paris et en province. Toutefois, de manière générale, les tarifs sont plafonnés, selon le portail du site du gouvernement de la manière suivante : 4,10 euros pour la prise en charge, 1,10 euro pour chaque kilomètre effectué (nommé indemnité kilométrique) et 36,73 euros concernant la période d'attente ou de marche lente effectuée par le taxi, en cas de réservation par le client, pour la période d'attente. Ladite période est également définie de manière précise par les autorités publiques, s'assimilant ainsi, indirectement, à un contrôle des tarifs pratiqués supplémentaire. Enfin, il convient de noter que des pratiques de majorations sont accordées, mais également strictement définies par les autorités, de 50% concernant les courses de nuits, ou encore pour des courses effectuées sur route enneigée ou verglacée lorsque, précise le texte, des pneus hivernaux sont utilisés, ou encore aux heures de pointe, à titre d'exemple.¹⁶¹

L'encadrement de la tarification des huissiers : des émoluments et honoraires contrôlés.

Le portail gouvernemental, nommé *service public*, indique que « *La rémunération d'un huissier est réglementée.* ». Cette réglementation porte d'abord sur les émoluments qui « *(...) correspondent à la rémunération des actes d'information prévus par la loi et des actes d'exécution.* » Ces émoluments résultent de l'addition de différents droits exposés par le portail du site de la manière suivante :

¹⁶¹ *Service-public.fr*, vos droits, F22127, Consulté le 13.07.19.

Encadré 2. Les différents types d'émoluments de la profession d'huissiers

- de droits fixes codifiés : les tarifs dépendent de l'acte effectué et sont multipliés par un coefficient en cas d'*obligation pécuniaire* (0,5 pour les droits compris entre 0 € et 128 €, 1 pour les droits compris entre 128 € et 1280 € et 2 pour les droits au-delà de 1280 €),
- de droits proportionnels appelés aussi droits de recouvrement ou d'encaissement, qui instituent une forme d'intéressement sur les sommes recouvrées (entre 4,29 € et 550,00 € pour le *débiteur*, et entre 21,45 € et 5 540 € pour le *créancier*),
- de droits d'engagement des poursuites, perçus à l'occasion du 1^{er} acte d'une procédure de recouvrement de dette et variant entre 4,29 € et 268,13 €, suivant l'importance des sommes en jeu
- et de frais de gestion du dossier ne pouvant pas dépasser 33,00 € pour une même affaire¹⁶².

La rémunération de l'huissier obéit également à la liberté économique en ce qui concerne les honoraires qui « *correspondent à la rémunération des conseils, des sommations interpellatives et des constats (autres que les états des lieux locatifs, qui font l'objet d'émoluments)*. ». Sont, à l'inverse, également encadrés par la loi les frais de déplacement. Ainsi, « *L'huissier de justice perçoit pour chaque acte signifié une indemnité pour frais de transport fixée à 7,67 €.* » ou encore les actes réalisés par voie électronique dont la tarification est fixée par les pouvoirs publics à 8,80 euros.

L'encadrement du prix des péages autoroutiers

Longtemps exploités par l'Etat, les péages autoroutiers font désormais l'objet d'une concession associée à une pratique de contrôle des prix. En effet, comme explicité par la Cour des comptes dans son rapport de 2013 portant sur les relations entre l'Etat et les concessionnaires en matière d'autoroute, « *L'article 1 du décret n° 95-81 du 24 janvier 1995 relatif aux péages autoroutiers indique que « le cahier des charges de la société concessionnaire (...) définit les règles de fixation des tarifs des péages, notamment les modalités de calcul d'un tarif kilométrique moyen servant de base aux tarifs de péages et qui*

¹⁶² *Service-public.fr*, vos droits, F2158, consulté le 13.07.19

*tient compte de la structure du réseau, des charges d'exploitation et des charges financières de la société, ainsi que les possibilités de modulation de ce tarif kilométrique moyen ».*¹⁶³

Concernant les réévaluations de prix, la Cour indique que « Conformément à l'article 3 de ce décret, la hausse minimale à laquelle le concessionnaire a droit au titre du contrat de concession, est de 70 % de l'inflation, mesurée par l'indice des prix à la consommation (hors tabac). ». Elle indique ainsi que « Les règles relatives aux contrats de plan ne sont pas définies par les textes. L'article 1 du décret de 1995 susmentionné se contente d'indiquer que « le contrat de plan, conclu pour une durée maximale de cinq années renouvelables entre l'État et la société concessionnaire, fixe les modalités d'évolution des tarifs de péages pendant la période considérée. » En pratique, le contrat de plan est un accord quinquennal entre l'État et la société concessionnaire qui permet, en contrepartie d'une loi tarifaire plus avantageuse (80 ou 85 % de l'inflation à quoi s'ajoute une constante) définie pour cinq ans, de faire réaliser des investissements supplémentaires, non prévus à l'origine dans le contrat de concession. Les investissements pouvant faire l'objet d'une compensation, c'est-à-dire d'une hausse supplémentaire de tarifs et les modalités de cette compensation ne sont pas définis a priori. En l'absence de contrat de plan, les tarifs des péages sont fixés par arrêté conjoint du ministre chargé de l'économie (DGCCRF) et du ministre chargé de l'équipement, après consultation de la société concessionnaire (art. 3). Cette situation est toutefois assez rare car les contrats de plan s'enchaînent généralement sans discontinuité. Les hausses de tarifs interviennent au 1er février, ce qui n'a pas été toujours le cas pour les groupes APRR et SANEF »¹⁶⁴

La Cour des comptes dénonce, par ailleurs, une hausse des tarifs supérieure à l'inflation et son président Migaud en commission rappelle que les énormes profits réalisés par Vinci, APRR et Sanef « (...) n'ont pas vocation à être réinvestis ou à conduire à une baisse des tarifs »¹⁶⁵. Ces prix font l'objet d'une contestation importante. Ainsi, comme le rapporte Europe 1, dans un article datant du 1er février 2019, le sénateur centriste de l'Eure, Hervé Maurey dénonce la hausse ayant eu lieu, en date du 1er février, d'un pourcentage de 1,8 à 1,9. Ainsi, il indique que « Les sociétés d'autoroute font des profits absolument colossaux et se versent des

¹⁶³ Cour des comptes, « Les relations entre l'Etat et les sociétés concessionnaires d'autoroutes », 24.07.2013.

¹⁶⁴ Ibid.

¹⁶⁵ cité par *le figaro.fr*, « Autoroutes : la fixation des tarifs de péages mise en cause », 24.07.2013.

dividendes de grande ampleur sur le dos des automobilistes »¹⁶⁶. Plus encore, l'article indique que le sénateur auteur d'un rapport sur le sujet dénonce le fait que « L'activité autoroutière représente 15% des activités de Vinci, mais 60% de leur profit. Le chiffre d'affaires des sociétés d'autoroute est de 10 milliards d'euros, et elles dégagent une marge brute de 73%. (...) »¹⁶⁷. Selon le sénateur, toujours cité par Europe 1, ces chiffres sont la résultante d'accords, ayant été conclus entre l'Etat et les entreprises privées gestionnaires des autoroutes, fortement déséquilibrés en faveur des secondes. S'il n'appelle pas à un contrôle des prix renforcé au sens strict du terme, il précise, dans des propos rapportés, que « Juridiquement, les choses sont blindées en faveur des sociétés d'autoroute. Mais on voit que quand l'Etat fait pression on obtient des résultats. De surcroît, les sociétés d'autoroute demandent l'attribution de certaines portions non concédées. Cela pourrait avoir un intérêt pour renégocier avec les sociétés, pour qu'en échange de nouvelles concessions elles acceptent un contrôle plus grand et des marges moins conséquentes »¹⁶⁸. Le journal Sud-Ouest indiquait quant à lui, dans un article en date du 2 février 2017, qu'en « En 10 ans, le tarif des péages a augmenté de 20%. Désormais, pour faire un Bordeaux-Toulouse, vous devrez payer 19,60 euros ou encore 24,10 euros pour un Langon-Pau, l'un des tronçons les plus onéreux en rapport kilomètre / prix. Depuis la privatisation des sociétés autoroutières en 2006, le 1er février est synonyme d'augmentation des tarifs des péages et les usagers en font les frais chaque année. »¹⁶⁹

De ces différents éléments peuvent être tirés les enseignements suivants :

- En premier lieu, la rédaction de l'article 1 du décret n° 95-81 du 24 janvier 1995 relatif aux péages autoroutiers apparaît intéressante au sens où elle montre qu'il est tout à fait possible, étant déjà réalisé dans ce secteur, en parvenant à réunir l'information nécessaire, d'appliquer un taux de marge commerciale à l'activité d'une entreprise privée, de manière viable et rationnelle, en prenant en compte les différents paramètres précités à plus forte raison lorsque le nombre d'acteurs, faibles sur un marché comme celui-ci, facilite la collecte des informations relatives au taux de marge d'exploitation et à son utilisation par les entreprises évoluant sur le marché considéré.

¹⁶⁶ cité par *Europe 1*, Ricotta Julien, Péages : « Les sociétés d'autoroute font des profits colossaux sur le dos des automobilistes », 01.02.19.

¹⁶⁷ *Ibid.*

¹⁶⁸ *Ibid.*

¹⁶⁹ *Sud-Ouest.fr*, Vincent Audy, « Pourquoi les prix des péages d'autoroutes ne cessent d'augmenter ? », 02.02.2017.

- En second lieu, si le contrôle des prix, opéré à l'occasion de la concession semble s'effectuer au détriment de la collectivité, il n'apparaît pas moins qu'un contrôle effectif est réalisé dans le cadre de cette gestion des autoroutes, semblant montrer ainsi le caractère pratique et opérationnel de la méthodologie et du cadre d'analyse exposés en partie II.

Le permis de conduire : un contrat type assimilable à un contrôle des prix

Le ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, a annoncé, au cours du mois de février 2020, la mise en œuvre d'un nouveau contrat type pour la passation du permis de conduire. Le dispositif universel est applicable à l'ensemble des auto-écoles et est entré en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2021. La mesure peut être assimilée à un contrôle des prix qui n'en prend pas le nom. L'objectif affiché du ministre est une baisse de 30% du prix de la passation du permis de conduire, dont on sait aujourd'hui qu'il constitue un vecteur discriminant fort, de fait, dans l'accès à l'emploi. Selon Ouest-France, le ministre motive cette réforme par une volonté de mettre fin aux pratiques de « (...) *certaines professionnels d'introduire des frais interdits ou dissimulés* ». ¹⁷⁰

Prix des artisans intervenant à domicile

L'arrêté du 24 janvier 2017, entré en vigueur le 1^{er} avril 2017, a pour objet, non pas un contrôle des prix direct, mais une obligation d'information et de publication pour, indique le texte, « *tout professionnel intervenant, à quelque titre que ce soit, dans le cadre des prestations dans les secteurs du bâtiment et de l'équipement de la maison au domicile des particuliers* ».

Entré en vigueur le 1^{er} avril 2017, le texte vise les professionnels du dépannage, de la réparation et l'entretien fournissant des services dans le domaine du bâtiment et de l'équipement de la maison. Il vise à compléter la réglementation existante sur le sujet, en imposant aux professionnels, d'une part de publier sur leur site internet un barème de prix relatifs aux principales prestations qu'ils proposent, et d'autre part, en obligeant, en application des articles L.112-1 et L.112-3 du code de la consommation, de manière préalable à la conclusion du contrat, et à l'exécution de la prestation, le taux horaire de la prestation fournie, les prix TTC des différentes prestations fournies, le prix des frais de déplacement, le caractère payant ou non du devis, et plus largement, « *tout autre condition de rémunération* » (article 2 de l'arrêté).

¹⁷⁰ *Ouest-France.fr*, « Permis de conduire : bientôt moins cher et plus rapide à obtenir ? », 19.02.20.

Ces obligations n'induisent pas un contrôle des prix au sens strict, mais un droit d'information préalable pour le consommateur constituant, de fait, une action sur les prix, et pouvant servir de prémices à une réflexion en la matière, pour les entreprises du secteur, au-delà d'un seuil de revenus ou de chiffre d'affaires, tant les prix importants pratiqués, en la matière, pèsent de manière significative sur le budget des ménages dont le reste à vivre, une fois les dépenses contraintes payées, est faible et rend difficile le quotidien, lorsque le recours à ces prestations est rendu obligatoire, pour la gestion du domicile. Ce qui est le cas, à titre d'exemple, pour des interventions portant sur la plomberie ou encore l'électricité d'un logement.

Les exemples exposés ci-dessus n'ont pas vocation à l'exhaustivité mais simplement à illustrer la pratique de contrôle des prix, réelle et significative, dans l'économie française à l'époque contemporaine. De nombreux autres prix sont directement réglementés, en France, au-delà de ceux développés ci-haut. Il convient désormais de montrer que le contrôle des prix, de manière indirecte, par l'Etat, est également, à l'heure actuelle, très développé voire généralisé si l'on considère que la taxe sur la valeur ajoutée entraîne, de fait, la fixation d'un prix qui diffère d'un prix fixé par le mécanisme de la loi de l'offre et de la demande.

b. Un contrôle indirect *via* différents mécanismes de l'action publique

Le contrôle des prix par l'Etat est également effectué de manière davantage indirecte. Celui-ci utilise en effet dans le cadre de son action publique différents leviers juridiques et économiques non assimilés à un contrôle des prix tout en relevant de procédés, y étant, de fait, assimilables. Ainsi, Laguérodié et Vergara (2008), dans leur article consacré à Galbraith, font remarquer que ces politiques « (...) *sont beaucoup plus fréquentes qu'on ne le croit d'habitude, bien qu'elles ne soient pas toujours perçues comme des contrôles des prix.* »¹⁷¹. Ils citent, à cet égard, les politiques *d'open-market* menées par les banques centrales, comme relevant de politiques de contrôle des prix, puisqu'elles visent « (...) *à modifier le taux d'intérêt qui résulte du libre jeu des forces du marché* »¹⁷². Il convient de noter que l'action sur les taux directeurs et les réserves obligatoires peut également être assimilée à ce contrôle des prix indirect mentionné par les auteurs et à la volonté d'agir sur les prix fixés par le secteur bancaire. Les auteurs citent également le cas des disjoncteurs mis en œuvre dans des situations de baisse massive des cours boursiers entraînant une réaction des autorités publiques *via* une interdiction provisoire des transactions financières à Wall Street, plus précisément lorsque les cours du Dow Jones, l'indice boursier américain, connaissent une

¹⁷¹ Laguérodié et Vergara, « La théorie du contrôle des prix », *Review of Political Economy*, 2008

¹⁷² *Ibid.*

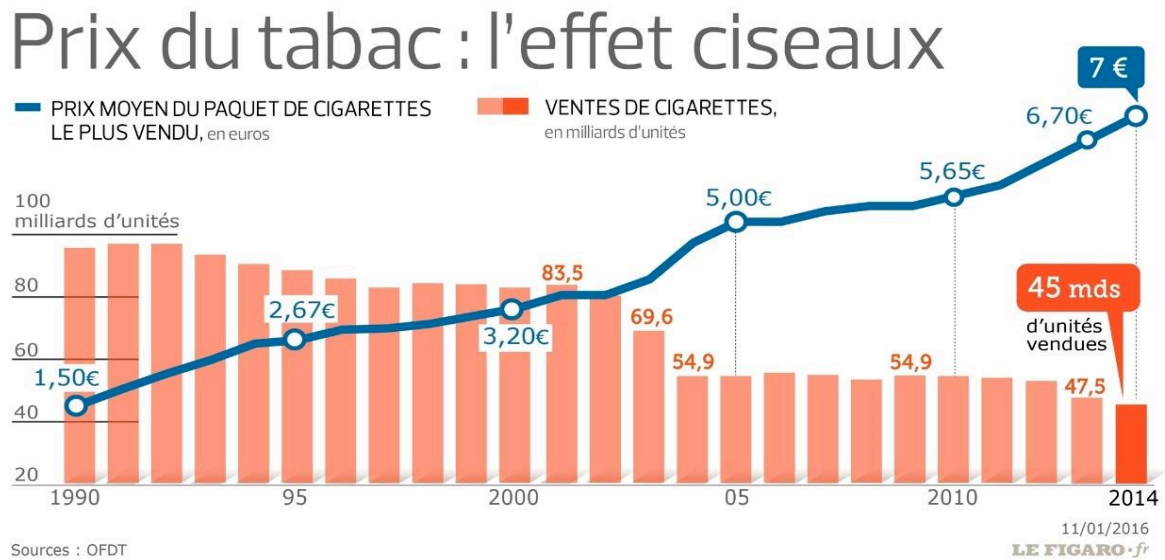
chute dépassant 10% susceptible d'entraîner des comportements mimétiques (Keynes, 1936 ; Akerlof et Shiller, 2018) de nature à engendrer une crise financière, ainsi que ce qu'ils nomment les « *limites des prix* » « (...) *qui interdisent les transactions à des prix inférieurs à un niveau donné, lors d'une baisse des cours (...)* »¹⁷³. Les auteurs réalisent également une analogie avec les politiques de la concurrence, en indiquant que « (...) *Afin de ralentir le mouvement de certains prix qu'ils trouvent préoccupants, les gouvernements se servent aussi parfois des outils créés pour assurer la concurrence. Ils menacent ainsi les entreprises avec des enquêtes, des procédures judiciaires, des dénonciations devant l'opinion publique, des amendes et éventuellement même le démantèlement* ». ¹⁷⁴

Par ailleurs, l'outil de la taxation mis en place par les pouvoirs publics, par exemple en matière environnementale et en matière sanitaire, ou plus largement dans le cadre des niches fiscales ouvrant la voie à des réductions ou à des crédits d'impôt, est également une action implicite sur les prix destinée à obtenir un comportement donné des agents économiques, que la collectivité considère comme souhaitable. C'est, en ce qui concerne le champ sanitaire, à l'aide des concepts d'élasticité-prix de la demande que les pouvoirs publics peuvent chercher à déterminer dans quelle mesure il faudrait augmenter le prix d'un produit pour que la quantité consommée s'en trouve réduite. On constate que ce type d'action a une réelle incidence sur les comportements des agents économiques, comme en atteste, à titre d'exemple, l'évolution de la consommation de tabac, en France. La hausse des prix pratiqués, *via* l'ajout régulier d'une taxe supplémentaire sur le prix des paquets de cigarettes, est corrélée, de manière significative à la baisse de la consommation de ce produit, au point que l'on puisse qualifier la corrélation négative observée, sans trop risquer d'être démenti par l'existence d'une causalité tierce, comme constitutive d'une relation causale. La hausse des prix du tabac apparaît ainsi, sur la période considérée, dans le diagramme ci-dessous (Figure 17), comme ayant engendré un net recul de la consommation du produit considéré.

¹⁷³ *Ibid.*

¹⁷⁴ *Ibid.*

Figure 17. Illustration d'un contrôle des prix exercé par l'Etat, indirectement, via la taxation des produits, afin d'orienter les comportements des consommateurs



Source : OFDT, *Le Figaro*, 2016.

De ces différentes pratiques de contrôle des prix indirect, peuvent être tirés les enseignements suivants :

- En premier lieu, il est, dès lors, possible de penser que les économistes ou encore les fonctionnaires des ministères concernés pourraient, à l'aide de l'outil constitué par l'élasticité-prix, déterminer dans quelle mesure un contrôle sur les taux de marge commerciale, pour les différents biens visés, serait de nature à permettre de redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs et notamment aux ménages les plus modestes, sans risquer un rationnement de l'offre. Il semble que nous disposons ainsi des outils techniques au sein des ministères qui permettent d'effectuer ce type de calcul, rendant ainsi la pratique du contrôle des prix direct de consommation finale davantage efficiente, si elle venait à être mise en œuvre. Cette mesure de l'élasticité apparaît comme trop ambitieuse dans le cadre du propos ci-présent. Elle n'est donc seulement qu'évoquée, ici, comme une piste possible permettant d'accompagner les propositions de contrôle sur les taux de marge commerciale et comme un outil possiblement mobilisable par les commissions de parties prenantes suggérées dans le cadre d'analyse et méthodologique développé en partie II.

- En second lieu, ces différentes pratiques tendent à montrer que le contrôle des prix est présent sous différentes formes, autres qu'un contrôle des prix direct, et pouvant prendre la forme d'une réglementation non directement axée sur les prix, d'une intervention d'une

institution publique, d'une taxation voire une menace de poursuites judiciaires et d'amendes, dans le cadre des politiques de la concurrence. Autant de mesures qui, *in fine*, conduisent à agir indirectement sur les prix et à modérer ceux-ci.

Un contrôle exercé spontanément par les juridictions judiciaires

Le contrôle des prix est également, parfois, l'œuvre du pouvoir judiciaire. En effet, suite à une question prioritaire de constitutionnalité, la Cour de cassation a confirmé que « *le Conseil constitutionnel estime que l'interprétation par la Cour de cassation dans sa décision Le Galec de l'article L. 442-6, I, 2° C. com. ne méconnaît ni le principe de légalité des délits et des peines, ni la liberté d'entreprendre et la liberté contractuelle.* ». Elle confirme donc la décision Le Galec, qui faisait suite à un « *contrôle effectué par la DGCCRF portant sur les contrats conclus entre Le Galec (groupement d'achats des centres Leclerc) et ses fournisseurs, le ministre de l'économie avait assigné la première devant le tribunal de commerce de Paris sur le fondement de l'article L.442-6,I,2 du code de commerce. Il estimait notamment que Le Galec avait imposé aux fournisseurs des ristournes de fin d'année (...) moyennant une contrepartie fictive ou sans contrepartie, ce qui constituait un déséquilibre significatif prohibé* ». ¹⁷⁵

Comme l'explique Cyril Grimaldi, dans son article, une seconde affaire significative s'ajoute à celle ci-dessus mentionnée et oppose le ministre de l'Économie à des sociétés du groupe *Carrefour* dans laquelle le premier reprochait aux seconds d'avoir exigé de leurs fournisseurs une ristourne comme condition d'ouverture de nouvelles négociations, associée à des mesures, en cas de refus, de rétorsion. Saisie de l'affaire suite à un pourvoi en cassation, la Cour de cassation a préféré sursoir à statuer afin de poser une question préjudicielle de constitutionnalité au Conseil constitutionnel. Il ressort de ces deux affaires que le juge peut réviser le prix fixé dans un contrat commercial, sur la base de l'article 442-6, I, 2 du code de commerce qui interdit « *de soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties* ». Ces deux affaires posent la question de savoir, comme le titre de l'article de l'auteur y invite, si « *Le contrôle des prix dans les contrats de distribution (...)* » est un « *contrôle de l'évolution ou du niveau des prix ?* ». Un flottement a été observé quant à l'interprétation de cette décision, et il apparaît, en l'état, malgré l'inquiétude manifestée, comme l'indique Grimaldi, que le contrôle des prix peut être opéré sur la base de l'article L.442-6 I 2, lorsqu'il

¹⁷⁵ Cyril Grimaldi, « Le contrôle du prix dans les contrats de distribution : Contrôle de l'évolution ou du niveau des prix ? », février 2019, *Concurrences*, N° 1-2019, Art. N° 88882, p. 238.

existe un déséquilibre significatif. Cependant, il semble que celui-ci reste cantonné à la seule « *convention récapitulative* » prise dans le cadre de l'article L.441-7 du code de commerce et ne concernerait pas, selon l'auteur « (...) *le prix dans tout contrat conclue entre partenaire commerciaux en général* »¹⁷⁶. Toutefois, l'incertitude reste existante et pourrait peut-être, le cas échéant, ouvrir la voie à une extension du rôle du juge en la matière, dans le cadre d'analyse du propos ci-présent, malgré le fait que le Conseil constitutionnel, dans son commentaire, cité par Grimaldi, mentionne le fait que « *l'arrêt de la cour de cassation du 25 janvier 2017 n'a nullement pour effet de conférer au juge le pouvoir de fixer lui-même, en toute hypothèse, le « juste prix » des biens ou prestations en cause* ».¹⁷⁷

L'examen de différents prix contrôlés directement, et indirectement, par l'Etat, apparaissait ici essentiel au sens où permettant de mettre en lumière le fait que peu de prix, aujourd'hui, échappent à une réglementation des prix, totale ou partielle (*via* la taxe sur la valeur ajoutée), par l'Etat. Cet examen est ainsi de nature à montrer que le contrôle des prix, loin d'être l'exception, constitue une sorte de norme dans l'économie française que cela soit de manière directe ou indirecte, *a fortiori* si l'on prend en compte le fait que tous les prix de consommation finale sont, *a minima*, soumis à la taxe sur la valeur ajoutée qui éloigne, de fait, les prix fixés de ceux fixés dans un cadre purement concurrentiel, au plan théorique. Ce qui est de nature à minorer les craintes que pourraient avoir les économistes relativement à l'extension du contrôle des prix proposée par la thèse. Cet examen permet également de mettre en évidence l'absence de rationnement dans les secteurs considérés, à la connaissance du propos, tant il n'apparaît pas que les professionnels des secteurs concernés aient une quelconque fois plaidés pour l'arrêt du contrôle des prix, au motif qu'il entraînerait un rationnement de l'offre proposée. Il est ainsi possible de considérer que cette donnée constitue une forme de fait stylisé démentant les prédictions néoclassiques en la matière.

¹⁷⁶ *Ibid.*, p.142.

¹⁷⁷ *Ibid.*

IV. Le contrôle des prix comme instrument visant à réduire les inégalités économiques et à augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes : esquisse d'application

L'objectif de cette partie est d'appliquer la démarche méthodologique mise en évidence dans le cadre de la partie II, en l'appliquant principalement à deux secteurs pesant significativement sur le budget des ménages, à savoir le logement (B) et les services financiers dont principalement les services bancaires (C). D'autres secteurs seront également évoqués de manière brève. Le propos ci-présent n'a pas vocation à définir un contrôle chiffré précis, qui est renvoyé à une mise en œuvre par les parties prenantes, comme énoncé plus haut dans la partie II. Quelques considérations générales précéderont cette étude (A).

A. Considérations générales préalables

Cette partie a vocation à prolonger le propos déjà développé au sein de la partie II qui propose une reconceptualisation du contrôle des prix. Cette deuxième partie visait à examiner de quelle manière ce dernier pourrait permettre de concourir à une diminution des inégalités économiques *via* une augmentation du pouvoir d'achat des ménages les moins aisés, en effectuant un transfert de richesse des plus aisés vers les premiers cités. Un transfert qui s'opère par le truchement d'un contrôle des taux de marge commerciale des entreprises en situation de concurrence imparfaite, qui absorbent une part significative du pouvoir d'achat des ménages du fait de la situation imparfaitement concurrentielle dont elles bénéficient. Ainsi, à salaire constant, une baisse de ce taux de marge permettrait aux ménages d'obtenir un pouvoir d'achat supérieur améliorant leur bien-être, *via* un raisonnement considérant que l'économie fonctionne, pour partie, dans le cadre d'un jeu à somme nulle dans lequel la réduction des gains des uns augmente ceux des autres. Comme mentionné dans la partie II, la méthodologie de travail nécessite, en premier lieu, de caractériser les postes de dépenses pesant le plus significativement sur le budget des ménages. Ces postes de dépenses ont été précédemment indiqués dans la partie I. Les enquêtes Budget de famille de l'*INSEE* mettent en effet notamment en évidence les secteurs suivants : Le logement, les transports, l'alimentation, les équipements du logement, ou encore les télécommunications et les biens et services divers. Tous ne seront pas ici étudiés. Seront ainsi étudiés le logement et les services financiers, principalement à travers le secteur bancaire, afin de mettre en évidence les mécanismes par lesquels un contrôle des prix peut être exercé dans les secteurs considérés. Initialement, le propos souhaitait examiner le secteur de l'alimentation, poste pesant de manière significative sur le budget des ménages. L'étude approfondie de ce secteur a,

finalement, été laissée de côté, eu égard aux faibles marges réalisées dans la grande distribution, mais aussi à la complexité des chaînes d'approvisionnement, ce qui nécessiterait un travail de recherche spécifiquement dédié au sujet. Il convient toutefois de noter, de manière brève, que le secteur de l'alimentation semble s'inscrire pleinement dans le cadre d'un contrôle des prix renouvelé, au sens où le secteur est très concentré, et fait face à une atomicité d'acteurs que cela soit en *aval* ou en *amont* de la distribution. La grande distribution, pour sa part, réalise certes de faibles marges mais sur un volume vendu très important du fait de la concentration du secteur. Plus encore, de nombreux acteurs du secteur sont de grandes fortunes (Bernard Arnault¹⁷⁸, Famille Mulliez, par exemple) ouvrant la voie à une limitation des prix qu'ils pratiquent, concourant à l'objectif de limitation des inégalités économiques. Une limitation qui apparaît d'autant plus facilitée que la grande distribution est un secteur, d'une part, par nature non délocalisable, d'autre part, facilement gérable par une entreprise publique à laquelle l'Etat déléguerait une mission de service public, dans l'hypothèse où le contrôle des prix aboutirait à un retrait des acteurs privés du secteur considéré¹⁷⁹. Enfin, sur la question de l'alimentation, il convient de noter qu'un système de plafonnement des marges est déjà existant. Ce plafonnement des marges a été mis en place par l'Etat. De manière étonnante, à tout le moins, en première approche, il s'agit d'une marge minimale, c'est-à-dire un contrôle des prix plancher, à respecter obligatoirement, de 10%, mise en place par le législateur en 2018. Cette marge est, d'ailleurs, dénoncée par un grand acteur du secteur, à savoir Michel-Edouard Leclerc, dirigeant de l'entreprise de grande distribution¹⁸⁰. De manière générale, il convient de considérer que c'est par l'addition de plafond des taux de marge commerciale réduisant les prix pratiqués par les entreprises, dans l'ensemble des secteurs qui font l'objet d'une consommation significative par les ménages, tels que le logement, l'alimentation, les transports, les services financiers, les télécommunications, l'habillement, qu'il apparaît possible de réduire les inégalités économiques et d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages les plus modestes, dans le cadre d'un contrôle des prix qui se substituerait partiellement au système d'imposition dont nous

¹⁷⁸ Qui a toutefois quitté depuis le secteur, en 2021.

¹⁷⁹ Il convient de noter que ce serait alors un échec de la mise en œuvre de ce contrôle, au sens où sa mise en œuvre se veut concertée. Toutefois, ce type de moyen de pression quant à la bonne volonté des propriétaires de la grande distribution, dans le cadre des commissions de parties prenantes, n'étant pas à exclure, la possibilité d'une telle substitution, réalisée avec aisance, plaide en faveur d'un contrôle des prix d'autant plus rationnel que tous les acteurs sont incités à y concourir.

¹⁸⁰ Déclaration effectuée par le dirigeant de Leclerc, sur BFM Business, le 27 avril. Reprise par *la Dépêche*, dans un article en ligne datant du 27 avril 2022 intitulé « Hausse des prix : Leclerc réclame que les supermarchés puissent baisser leur marge obligatoire pour « vendre moins cher » ».

avons mis en évidence les limites. Le propos ci-dessous développe le cadre d'analyse et la méthodologie à mettre en place pour ce faire, *via* son application au secteur du logement et des services financiers. Il convient de considérer ce travail comme une tentative d'application de premiers jalons, appelant à être développés et améliorés. Le propos vise ainsi à donner quelques éléments et pistes de réflexion qui pourraient faire l'objet de discussions dans le cadre des commissions de parties prenantes. Pour rappel, la méthode proposée est, en substance, de déterminer les secteurs pesant le plus sur le budget des ménages, de rechercher ensuite s'ils fonctionnent en concurrence imparfaite et à quel degré d'intensité. Le cas échéant, comme montré dans la partie III déconstruisant les postulats néoclassiques en la matière, nous considérons que les prix s'éloignent nécessairement de leur prix d'équilibre de marché. L'objectif est de réduire la déviation à ce prix, en cherchant à examiner si les secteurs pourraient réduire ces prix, ce que l'on peut caractériser lorsque l'on observe un taux de marge d'exploitation élevé, non justifié par les investissements nécessaires propres au secteur, ou une rentabilité économique élevée voire des bénéfices très conséquents. En ces circonstances, un plafonnement des taux de marge commerciale peut être réalisé, afin de diminuer les trois premiers éléments cités, et permettre par répercussion la baisse des prix de consommation finale, produisant une baisse des inégalités économiques et une augmentation du pouvoir d'achat des ménages.

B. Eléments d'application au secteur du logement

L'analyse du secteur prendra appui sur la méthodologie précédemment évoquée. Dans un premier temps, nous analyserons le poids du logement sur le budget des ménages et notamment, sur les moins aisés d'entre eux (1). Dans un deuxième temps, nous étudierons la dimension imparfaite de la concurrence à l'œuvre dans le secteur (2). Enfin, dans un troisième temps, nous évoquerons les modalités possibles d'un contrôle des prix, et plus précisément des taux de marges réalisés, dans le secteur du logement (3). Le logement a été retenu car présentant pour caractéristiques et propriétés intéressantes, outre son poids sur le budget des ménages, d'inclure une multitude d'acteurs évoluant dans des secteurs variés, constituant autant de biens et services de consommation finale payés par les consommateurs du secteur, ces acteurs ayant leur propre autonomie de fonctionnement et n'étant que rarement directement en relation dans le cadre de relation entre fournisseurs et distributeurs. Principalement, ce contrôle aurait pour objet de faire diminuer le poids du secteur dans le budget des ménages locataires. En effet, la réduction des inégalités économiques et la hausse

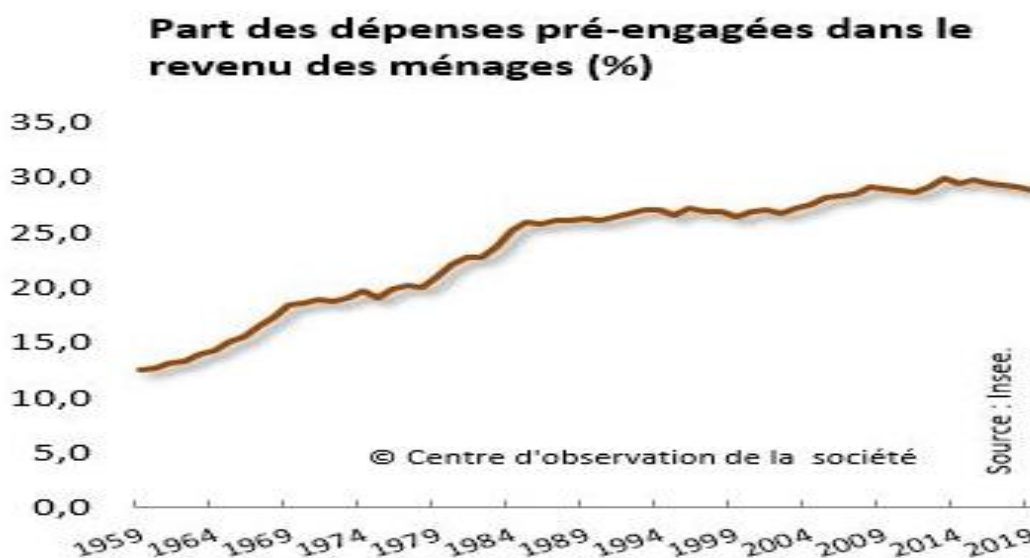
du pouvoir d'achat des ménages les moins aisés, qui sont essentiellement locataires, passent par la diminution du poids de celui-ci dans leur budget. Plus largement, les différents contrôles envisagés peuvent concourir à rendre l'accès à la propriété moins onéreux et plus démocratique et ainsi améliorer la situation des plus modestes et le pouvoir d'achat de ceux-ci à l'expiration du crédit ayant servi à l'achat dudit bien immobilier. A ladite expiration, les ménages considérés verraient ainsi augmenter leur pouvoir d'achat, n'ayant ni loyer ni crédit à verser, tout en étant dotés d'un capital immobilier significatif, dont ils n'auraient pas bénéficié autrement. Un capital, par ailleurs, potentiellement transmissible à leurs ayants droit qui peut ainsi permettre, par augmentation du nombre de propriétaires, de réduire les inégalités économiques, et permettre également aux ayants droit de se retrouver, sur le marché du travail, dans un rapport de force davantage favorable, possédant un capital leur permettant de « voir venir ». Ainsi, il est possible de considérer que la baisse du prix du logement, par le contrôle des prix suggéré, peut permettre d'agir sur la réduction des inégalités des situations mais aussi sur l'inégalité des chances à la prochaine génération, *via* une transmission moins inégalitaire du patrimoine, de par une augmentation des sommes transmises dans la part de la population transmettant le moins de sommes d'argent à ses ayants droit¹⁸¹. Un contrôle des prix efficace, dans ce cadre, se doit d'avoir pour objectif, en premier lieu, de faire baisser le prix de consommation finale des logements neufs, afin que cette diminution se répercute tout à la fois sur le prix des logements anciens et consécutivement sur le prix des loyers payés qui sont dépendants, pour partie, du prix de vente des logements neufs et anciens. Il doit également poursuivre, de manière générale, l'objectif de réduire les taux de marge commerciale à tous les stades de production de biens et services dans le secteur considéré.

1. Le poids de l'immobilier dans le budget des ménages

Comme évoqué dans la première partie du propos relatif aux inégalités, le poids des dépenses pré-engagées n'a cessé de croître au cours du temps pour les ménages.

¹⁸¹ A titre d'exemple, Atkinson montre dès les premières pages de son ouvrage *Inégalités* (2016) que l'égalité des chances, par nature, diffère dans le temps la problématique des inégalités et l'égal accès dans la compétition sociale aux places socialement valorisées et convoitées, au sens où l'accès, même purement méritocratique, à des positions sociales inégales et inégalement rémunérées produit une inégalité de départ à la génération suivante du fait de la transmission d'un capital économique et d'un capital culturel dans les familles, différenciés.

Figure 18. Evolution de la part des dépenses pré-engagées des ménages



Source : « Des dépenses contraintes par le poids du logement », *Centre d'observation de la société* (observationsociete.fr), 2021.

Cette évolution apparaît clairement à travers le graphique d'évolution ci-dessus (Figure 18). Ainsi, comme le constate le *Centre d'observation de la société*, « La part des dépenses contraintes dans le revenu des ménages est passée de 12 % dans les années 1960 à 29 % en 2019 selon l'INSEE »¹⁸² via une augmentation qui a eu lieu de manière très significative « (...) dans les années 1960 au milieu des années 1980 (...) »¹⁸³ avec une augmentation de 14 points de pourcentage entre 1959 et 1985¹⁸⁴. Depuis lors, on constate une augmentation continue de ce poids, avec une pente légère et connaissant des oscillations, mais dont le *trend* reste clairement à la hausse. Ces dépenses contraintes comprennent pour rappel principalement « les frais de logement, les assurances et les services financiers, les dépenses de télécommunications et la télévision ainsi que les frais de cantine scolaire »¹⁸⁵. On constate qu'au sein de cette liste, ce sont les frais de logement qui ont le plus augmenté¹⁸⁶. En effet, « (...) les dépenses de logement n'ont quasiment jamais cessé de s'élever, de 9 % à 23 % du

¹⁸² « Des dépenses contraintes par le poids du logement », *Centre d'observation de la société*, (observationsociete.fr), Janvier 2021.

¹⁸³ *Ibid.*

¹⁸⁴ *Ibid.*

¹⁸⁵ *Ibid.*

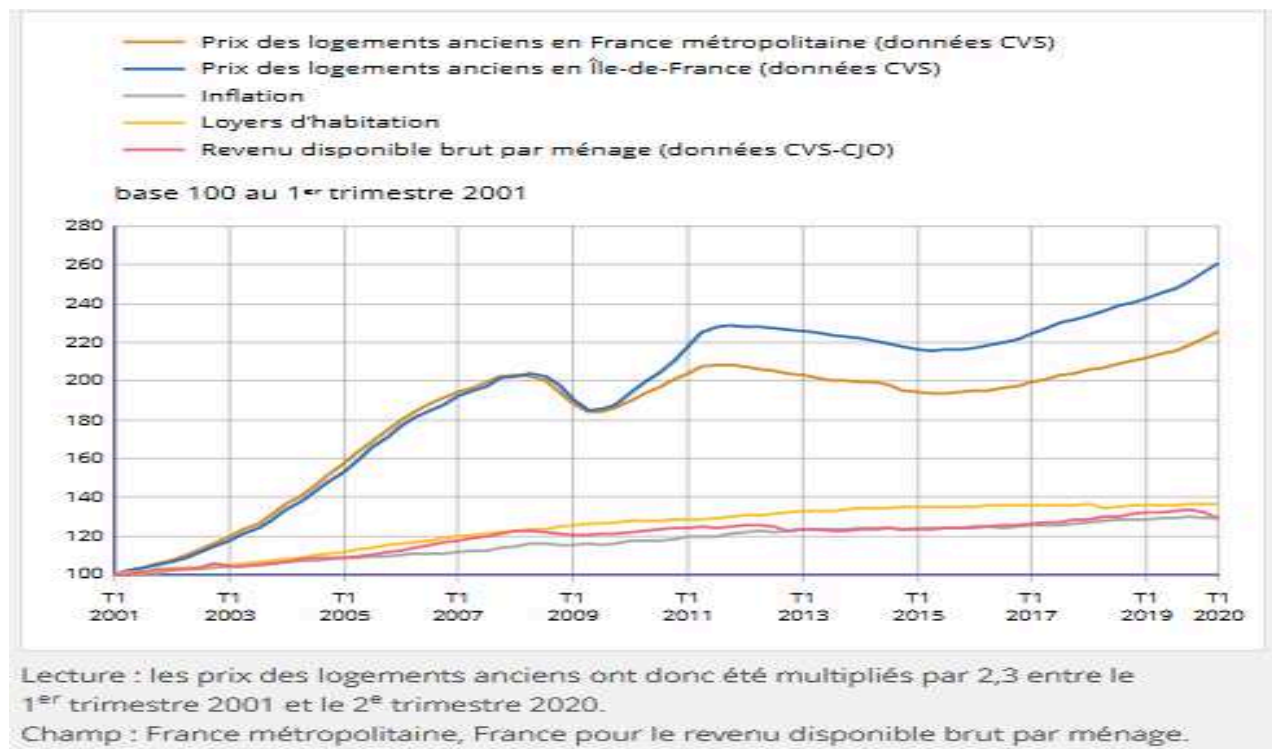
¹⁸⁶ *Ibid.*

budget des ménages, du fait de la hausse des loyers mais aussi du prix de l'électricité, du gaz et de l'ensemble des autres charges liées à l'habitation »¹⁸⁷.

Un découplage qui s'opère nettement à partir de 2001

La hausse du prix des logements (indice du prix des logements mais aussi des loyers) semble avoir pour point de départ les années 2000-2001¹⁸⁸. On observe ainsi à titre d'exemple, en un peu moins de vingt ans, une multiplication par 2,6 des prix des logements anciens en Ile de France, et par 2,2 des prix des logements anciens en France métropolitaine alors que, dans le même temps, s'opère une relative stagnation, bien que tendanciellement légèrement à la hausse, du revenu disponible des ménages (Figure 19).

Figure 19. Prix des logements anciens en France métropolitaine et en Ile de France, loyers, indice des prix à la consommation et revenu disponible brut par ménage



Source : « Revenus et patrimoine des ménages », *Insee référence*, 2021.

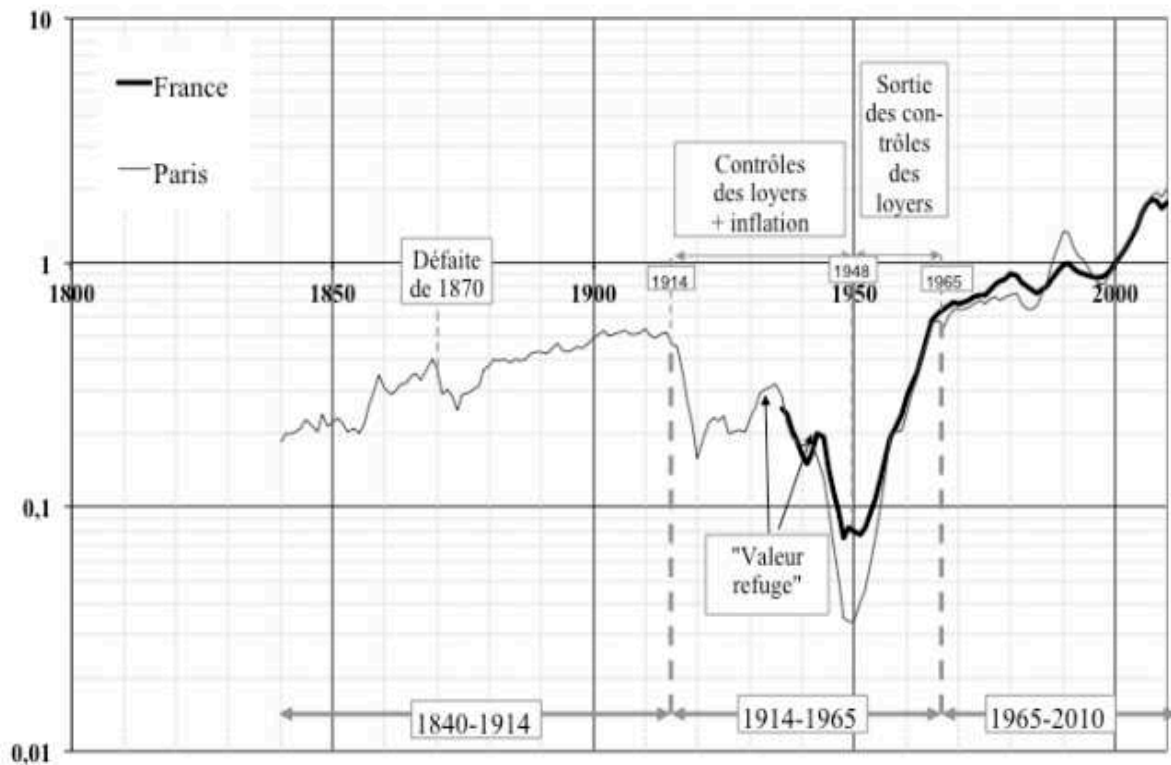
De manière encore davantage remarquable, il est possible de constater que la précédente hausse significative des prix, comme en atteste la représentation graphique ci-dessous (Figure 20) a eu lieu sur la période 1948-1965, à partir de la sortie du contrôle des loyers. Bien que de

¹⁸⁷ *Ibid.*

¹⁸⁸ Si cette affirmation n'est pas directement visible par le graphique puisque l'année 2001 constitue la base 100, celle-ci est corroborée par d'autres études attestant d'un point de bascule lors de l'année 2001. Ce que confirme la figure 20 ci-dessous.

nombreux facteurs cumulés puissent expliquer cette évolution, le rôle de la présence du contrôle des prix ou de son absence, en matière de logement, et ici plus précisément en matière de loyer (qui n'en est qu'une composante), apparaît comme significatif en matière de niveau de prix pratiqués dans le secteur considéré.

Figure 20. Indice des prix du logement en France et à Paris, en monnaie constante, avec pour base 2000=1



Source : Friggit Jacques, « Quelles perspectives pour le prix des logements après son envolée ? », *Regards croisés sur l'économie*, 2011/1 (n° 9), p. 14-32, d'après CGEDD, d'après INSEE, bases de données notariales, indices Notaires-Insee désaisonnalisés, Duon, Toutain et Villa (CEPII).

Des dépenses de logement dont le poids pèse davantage sur les ménages les moins aisés

Le poids du logement dans le budget des ménages apparaît comme d'autant plus significatif et élevé qu'un ménage est peu aisé. Ainsi, si l'on raisonne en termes de quartiles, on constate, sur la base des données fournies par l'*Observatoire des inégalités* s'appuyant sur l'enquête Logement de l'*INSEE*, portant sur des données de l'année 2013, que les ménages appartenant aux 25% les plus pauvres affectent en moyenne, qu'ils soient locataires ou propriétaires, 31,3% de leurs revenus vers des dépenses liées au logement, soit 13 points de plus que l'ensemble de la population française, 8 points de plus que le quartile placé juste au-dessus, et

18,2 points de plus que le quartile le plus riche de la population. On constate également que là où, sauf exception, les loyers ne sont pas contrôlés d'une manière ou d'une autre par l'Etat, ce poids peut augmenter jusqu'à 40,7% pour le quartile inférieur, soit près de la moitié du budget de ces ménages, et 13,4 points de plus, au sein de la même catégorie, pour les locataires du secteur privé par rapport à ceux du secteur social où un contrôle des prix apparaît déjà mis en place, de fait, par le biais de différents dispositifs qui ne seront pas détaillés ici. Plus encore, on constate la faible possibilité laissée à cette fraction de la population de sortir de cette situation tant il est vrai que le poids du logement au sein de ce quartile s'abaisse considérablement en cas de passage au statut de propriétaire, passant de 40,7% à 18,7%, soit 22 points de moins. La transition du statut de locataire à propriétaire apparaît comme de plus en plus difficile à opérer, à l'époque contemporaine, comme en atteste le poids de cette dépense pour les accédants à la propriété de cette catégorie, à savoir 48% de leur budget (Figure 21). Un *ratio* qui apparaît d'autant plus prohibitif que le logement n'est qu'une composante des dépenses pré-engagées des ménages accédant à la propriété pour lesquels il ne reste ainsi plus que 52%, en moyenne, de leur revenu pour faire face à celles-ci et aux autres dépenses courantes, comme à titre d'exemples, l'alimentation et l'habillement.

Figure 21. Poids des dépenses de logement selon le statut d'occupation et les revenus

Poids des dépenses de logement selon le statut d'occupation et les revenus					
Unité : %					
	Locataires du secteur privé	Locataires du secteur social	Accédant à la propriété	Propriétaires	Ensemble
Les 25 % des ménages les plus pauvres	40,7	27,3	48,0	18,7	31,3
Entre les 25 % et les 50 % les plus pauvres	31,2	24,9	31,3	12,9	23,3
Entre les 50 % les plus pauvres et les 75 % les plus riches	26,4	21,6	27,2	10,1	19,4
Les 25 % les plus riches	21,3	17,7	22,8	6,7	13,1
Ensemble	28,4	24,1	26,6	8,9	18,3

Source : « Les ménages modestes écrasés par le poids des dépenses de logement », *Observatoire des inégalités* (inegalites.fr), 12 décembre 2017 sur la base des données *Insee*, enquête logement 2013.

Une évolution à la hausse d'autant plus importante qu'un ménage appartient à des déciles inférieurs

Ce poids des dépenses de logement dans le budget des ménages est d'autant plus problématique qu'une tendance lourde apparaît à l'œuvre, en la matière, au sens où l'on constate, toujours sur la base des données retranscrites par *l'Observatoire des inégalités* s'appuyant sur l'enquête Logement de l'*INSEE*, que le poids des dépenses de logement tend à augmenter, avec continuité, pour les ménages les moins aisés de manière plus rapide que l'augmentation connue par l'ensemble des ménages sur la période 2001-2013. Ainsi, alors que la hausse n'est que de 2,2 points de pourcentage, passant de 16,1% à 18,3 % pour l'ensemble des ménages français, on constate, sur la même période, une hausse de 10,7 points de pourcentage pour le décile ayant les plus bas revenus de la population, et 5,6 points pour le décile représentant les 10 à 20% des ménages ayant le moins de revenus au sein de la population française. Ce n'est qu'à partir de D3 que la hausse devient plus modérée bien que significative, retombant à 2,9 points sur la période considérée (Figure 22).

Figure 22. Evolution du poids des dépenses de logement en fonction des revenus de 2001 à 2013

Poids des dépenses de logement selon les revenus			
Unité : %			
	2001	2006	2013
Les 10 % des ménages les plus pauvres	31,4	34,1	42,1
Les 10 à 20 %	22,9	24,2	28,5
Les 20 à 30 %	21,3	22,9	25,3
Les 30 à 40 %	20,6	21,7	23,5
Les 40 à 50 %	19,6	20,0	22,3
Les 50 à 60 %	18,3	18,8	21,0
Les 60 à 70 %	17,0	17,6	19,0
Les 70 à 80 %	15,7	15,7	17,6
Les 80 à 90 %	13,9	14,5	15,1
Les 10 % les plus riches	9,8	10,0	10,8
Ensemble	16,1	16,7	18,3

Source : Les ménages modestes écrasés par le poids des dépenses de logement, *Observatoire des inégalités* (inegalites.fr), 12 décembre 2017 sur la base des données Insee, enquête logement 2013.

La hausse du poids du logement dans le budget des ménages : un facteur d'inégalités autoentretenues et cumulatives

La hausse du poids du logement dans le budget des ménages est un problème en soi pour les ménages, en termes d'inégalités des situations et de capacité à vivre correctement, notamment de son travail, dans les sociétés contemporaines. Elle pose également un problème en termes d'inégalités des chances et tend à favoriser la dynamique de reproduction sociale à l'œuvre, en France. Une tendance à la reproduction sociale bien documentée par les différents travaux menés en sociologie sur cette thématique (Bourdieu et Passeron [1964], Maurin [2004] Peugny [2013]). Ainsi, on observe un phénomène de gentrification des centres urbains et de relégation des classes populaires et moyennes en périphérie. Cette relégation a des conséquences significatives sur les enfants des ménages concernés, au sens où d'une part, ils sont évincés des meilleurs lycées de centre-ville et où d'autre part, ils se retrouvent dans des établissements moins favorisés où se concentrent les difficultés économiques, sociales, et scolaires. Dans un pays où la compétition scolaire fait rage, *a fortiori* du fait d'une démographie dont la dynamique est supérieure aux places accessibles dans les différentes filières, le phénomène conduit à une perpétuation des inégalités, et à une plus grande difficulté à y faire face, par le biais de la méritocratie républicaine. A plus forte raison, lorsque l'on sait que l'idéal méritocratique français apparaît être, pour partie, et de manière significative, une fiction comme en attestent les tables de mobilité mesurant la mobilité intergénérationnelle et le calcul des *odds ratio*¹⁸⁹ et les données, produites, en la matière, disponibles ci-dessous (Figure 23).

¹⁸⁹ Les *odds ratio* ont vocation à calculer la capacité relative et comparée des possibilités d'accès à la catégorie cadres et professions intellectuelles supérieures, entre un enfant issu de cette catégorie et un enfant d'ouvrier, par exemple.

Figure 23. Table de mobilité mettant en relation la destinée sociale, en fonction de la catégorie socioprofessionnelle du père

Table de mobilité (destinées) : Catégorie socioprofessionnelle de l'enquêté-e selon celle de son père

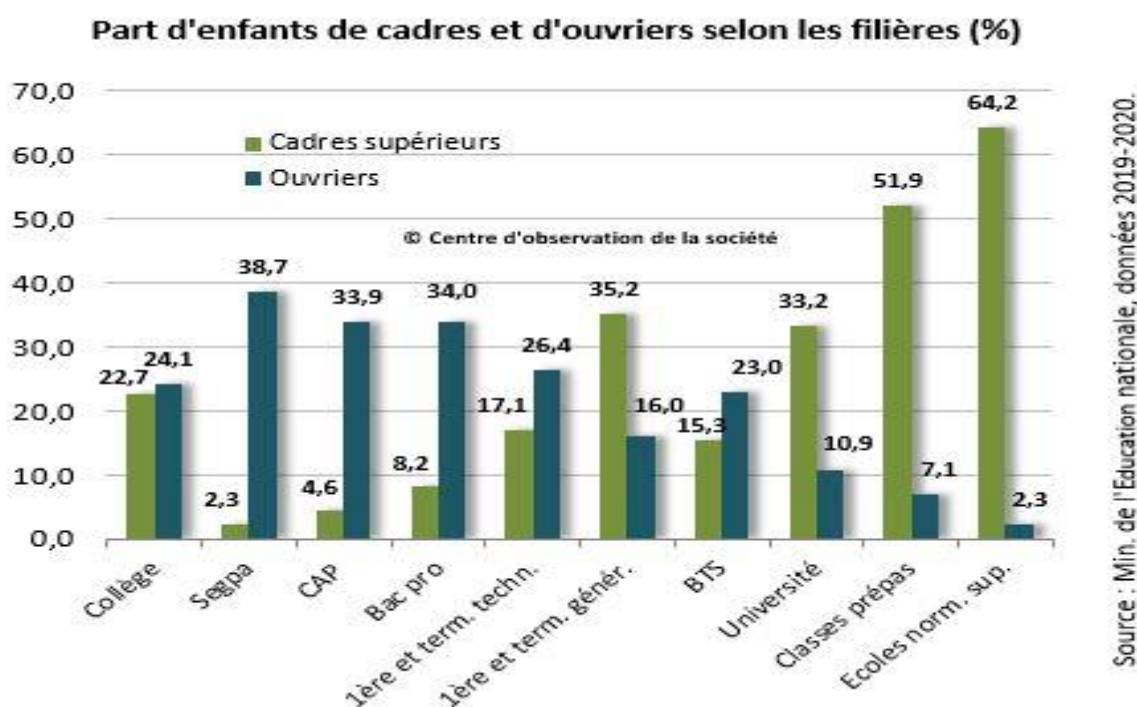
PCS de l'enquêté-e PCS du père	Agriculteurs	Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	Cadres et professions intellectuelles supérieures	Professions intermédiaires	Employés	Ouvriers	Total
Agriculteurs	17	6	10	17	25	25	100
Artisans, commerçants, chefs d'entreprise	1	14	19	24	26	16	100
Cadres et professions intellectuelles supérieures	1	7	41	28	17	7	100
Professions intermédiaires	0	6	24	32	24	13	100
Employés	1	5	15	26	34	19	100
Ouvriers	1	6	8	20	34	32	100
Ensemble	2	7	17	24	28	22	100

Source : Enquêtes Emploi 2010-2014 (Insee) - Champ : Actifs nés entre 1955 et 1979

Source : La mobilité intergénérationnelle des actifs au début des années 2010, Cédric Hugrée, Anne Châteauneuf-Malclès, *ses.ens-lyon.fr*, 24.11.2016. Données issues de l'INSEE, Enquêtes Emploi 2010-2014.

Cette faible mobilité sociale n'est que la traduction de l'inégalité des chances dans l'accès aux différentes filières du supérieur. Ainsi, selon des données relatives aux années 2019 et 2020 produites par le ministère de l'Éducation Nationale et retranscrites par le *Centre d'observation de la société*, on constate qu'alors que la part d'ouvriers en France et de cadres supérieurs est proche au sein de la population générale, le *ratio* d'enfants de ces deux catégories socioprofessionnelles, présents dans les filières les plus valorisées, diffère fortement en fonction de l'origine sociale des parents. A titre d'exemple, au sein des Ecoles normales supérieures, 64,2% des élèves sont des enfants de cadres supérieurs, et seulement 2,3% sont des enfants d'ouvriers. Pareillement, en Classes préparatoires aux grandes écoles, on constate que 51,9% des élèves sont enfants de cadres supérieurs, contre 7,1% d'ouvriers. A l'université, les données font état de 33,2% d'étudiants dont les parents sont cadres supérieurs contre 10,9% d'enfants d'ouvriers (Figure 24).

Figure 24. Part d'enfants de cadres et d'ouvriers, selon les filières



Source : « Du collège aux filières d'excellence, la disparition des enfants d'ouvriers », *Centre d'observation de la société* (*observationsociete.fr*), 11 mars 2021.

Différents facteurs sont à l'œuvre et expliquent ces inégalités. Toutefois, à l'évidence et notamment pour l'accès aux Classes préparatoires et aux grandes écoles, dont on sait qu'elles sont corrélées, parfois très nettement, à l'accès aux meilleurs lycées de centre-ville, les inégalités en matière de poids du logement dans le budget des ménages concourent à cette inégalité des chances. Cette ghettoïsation des cadres et professions intellectuelles supérieures (CPIS) n'est, par ailleurs, pas sans conséquence pour leurs enfants au sens où du fait de la carte scolaire, elle aboutit à concentrer les enfants de milieux favorisés dans les mêmes établissements, accentuant le phénomène de reproduction sociale. Le phénomène semble de surcroît avoir une causalité réciproque qui tend à renforcer son effet. Ainsi, « *Les résultats obtenus montrent que l'offre scolaire publique a un effet significatif sur les prix immobiliers : l'augmentation d'un écart-type de l'attractivité du collège de secteur entraîne, selon les indicateurs utilisés, une hausse du prix du mètre carré comprise entre 1,4 % et 2,4 %, toutes choses égales par ailleurs. La taille de cet effet est similaire aux estimations réalisées aux*

États-Unis et au Royaume-Uni et explique environ 5 % des différences de prix constatées d'un secteur scolaire parisien à un autre »¹⁹⁰.

Ces différentiels d'accès aux filières et professions valorisées dans le cadre de nos sociétés modernes apparaissent renforcés par le poids des dépenses de logement pour les moins aisés, empêchant une part significative d'entre eux d'obtenir des logements leur permettant de favoriser la réussite scolaire de leurs enfants, dont on sait qu'elle est également corrélée à l'espace disponible pour étudier, et à la possibilité de bénéficier ou non d'une chambre individuelle (Gouyon, 2006).

Le poids sur le budget des ménages et les inégalités engendrées dans le cadre du fonctionnement du secteur ayant été caractérisés de manière générale, il convient de s'intéresser désormais aux sous-secteurs agissant dans le cadre du secteur du logement, en s'intéressant plus finement au poids respectif de chacun de ces acteurs sur le budget des ménages les plus modestes, puis au degré de concentration et de marges réalisées par les acteurs en situation de concurrence imparfaite y évoluant, afin de commencer à esquisser pour lesquels d'entre eux la mise en œuvre d'un contrôle des taux de marge commerciale semble pouvoir être effectuée, dans le dessein de réduire les prix pratiqués et d'opérer le transfert de richesse subséquent, précédemment mentionné.

2. De nombreux secteurs d'activité, susceptibles d'un contrôle des prix, influent sur les prix dans le secteur du logement

Comme indiqué précédemment, la volonté de faire baisser par le contrôle des prix le poids du coût du logement dans le budget moyen d'un ménage, nécessite d'examiner dans quelle mesure un contrôle des prix pourrait être mis en place, par application aux différents acteurs agissant, de manière directe ou indirecte, dans le cadre de l'accès ou de la location d'un logement. Nous proposons d'examiner le cas de ces différents acteurs successivement. Ainsi, le coût et consécutivement le poids du logement pour les ménages, sont déterminés par le coût des matières premières, le coût de la construction, le coût des intermédiaires tels que les entreprises de la promotion immobilière, les agences immobilières ou encore des détenteurs d'une offre publique enregistrant les droits de mutation c'est-à-dire les notaires. Sont également constitutifs d'une partie de ces coûts, les pratiques de prix des propriétaires-bailleurs ainsi que le coût du crédit, pratiqué par les banques commerciales, auquel les

¹⁹⁰ Fack Gabrielle, Grenet Julien, « Sectorisation des collèges et prix des logements à Paris », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2009/5, n° 180, p. 48.

ménages ont largement recours pour accéder à la propriété que cela soit pour y résider ou pour procéder à la location du logement acheté. Le premier paramètre, à savoir le coût des matières premières, apparaît comme ne pouvant pas faire l'objet d'un contrôle des prix. Ceci pour deux raisons. D'une part, les cours des matières premières sont déterminés, dans le contexte économique actuel sur les marchés mondiaux. D'autre part, une très large partie des matières premières utilisées dans la construction des logements résulte d'importations et ne sont, à ce titre, pas contrôlables faute de posséder la souveraineté juridique nécessaire sur les territoires exportateurs de ces matières. Cette analyse peut cependant être nuancée si l'on considère qu'il est possible d'introduire un taux de marge commerciale maximal à ne pas dépasser obligeant les exportateurs de ces matières vers le territoire national, à ne pas dépasser ce plafond. Toutefois, un tel dispositif poserait trois difficultés. La première tiendrait à la capacité de connaître les coûts de production de ces entreprises, les nécessités et contraintes de leur activité, du fait de leur localisation hors du territoire national. La deuxième tiendrait à la difficulté à réunir des commissions de parties prenantes comprenant l'ensemble des acteurs, une partie ne résidant pas sur le territoire national. La troisième résiderait dans un effet d'éviction possible, au sens où ces matières premières étant rares, les offreurs de celles-ci se tourneraient alors probablement vers d'autres demandeurs n'appliquant pas de contrôle des prix. Il convient donc raisonnablement d'exclure cette possibilité. En revanche, le contrôle des marges perçues par les intermédiaires nationaux de ces matières serait, quant à lui, possible. Ainsi, nous pouvons considérer que les différents prix pratiqués dans l'immobilier sont fonction de ces différents paramètres énoncés dont seul le premier apparaît comme n'étant pas susceptible, même au plan théorique, d'un contrôle à l'exception près ci-dessus mentionnée. Dès lors, considérant que le niveau des prix dans l'immobilier est fonction de ces différents paramètres, il apparaît que la baisse du poids du logement, dans le budget des ménages passe, dans une analyse en termes de contrôle des taux de marge commerciale, par l'encadrement de ces différents paramètres. L'encadrement de ces différents paramètres rendrait, en effet, l'accès à la propriété moins onéreux ou à défaut les loyers moins élevés, par répercussion, du fait d'un moindre coût d'acquisition d'un bien immobilier par les propriétaires-bailleurs, le premier élément dépendant dans une mesure importante du second.

Le propos ci-dessous vise à examiner les modalités potentielles d'un contrôle des taux de marge commerciale appliqué aux différents acteurs précités et aux différents stades de production des biens et services concernés aboutissant, *in fine*, à l'achat ou à la location d'un logement.

2.1. Le secteur de la promotion immobilière

a. Le degré de concentration du secteur de la promotion immobilière

Le secteur de la promotion immobilière apparaît, en France, comme étant un secteur fonctionnant dans le cadre d'une concentration significative. Deux ensembles de données permettent d'étayer cette affirmation.

- Le premier ensemble est issu des données fournies par l'INSEE, dans le tableau ci-dessous. Ces données montrent une concentration significative du secteur (Figure 25).

Figure 25. Principales grandeurs économiques du secteur de la promotion immobilière

Principales grandeurs du secteur	Ensemble	20 salariés ou plus
Nombre total d'entreprises	25 335,0	191,0
Chiffre d'affaires hors taxes (en millions d'euros)	34 534,9	21 661,0
<i>dont Chiffre d'affaires net de sous-traitance (en millions d'euros)</i>	<i>27 591,3</i>	<i>16 385,9</i>
Production de l'exercice (en millions d'euros)	41 754,7	26 415,8
<i>dont Production nette de sous-traitance (en millions d'euros)</i>	<i>34 811,2</i>	<i>21 140,7</i>
Consommations intermédiaires de l'exercice (en millions d'euros)	34 027,5	20 881,3
Valeur ajoutée hors taxes (en millions d'euros)	6 534,8	4 743,0
Excédent Brut d'Exploitation (en millions d'euros)	2 819,1	1 883,8
Résultat d'exploitation (en millions d'euros)	2 326,1	1 662,1
Résultat net (y compris produits et charges exceptionnelles) (en millions d'euros)	3 642,4	2 638,9
Effectifs équivalent temps plein (ETP) sur l'exercice comptable	42 032,0	33 942,0
Personnels intérimaires ETP	1 024,0	780,0
Frais de personnel (en millions d'euros)	3 315,3	2 645,0
Salaire annuel moyen, hors charges employeur (en millions d'euros)	54,3	53,0
Investissements corporels bruts hors apports (en millions d'euros)	1 481,1	619,4

Source : Insee, Fiches sectorielles – 2017, Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises (Ésane), 12/05/2020.

Le secteur de la promotion immobilière apparaît ainsi, à la lecture du document, comme concentré. En effet, si le nombre d'entreprises évoluant sur ce marché semble important, il est

possible de constater que, à la lumière des données de l'INSEE, parmi les 25335 entreprises y évoluant, en 2017, seules 191 entreprises sont de taille significative et dépassent les 20 salariés. Ainsi, alors que ces 191 entreprises constituent 0,75 % des entreprises sur ce marché, on constate qu'elles réalisent 62,7 % du chiffre d'affaires total sur ledit marché ainsi que 72,58% de la valeur ajoutée totale hors taxes produite sur celui-ci. Elles réalisent également 71,45% du résultat d'exploitation total réalisé sur le marché considéré. Ces calculs, effectués par nos soins, sur la base du tableau statistique produit par l'INSEE retranscrit ci-dessus, attestent d'une forte concentration du secteur. A l'évidence, c'est du côté de ces entreprises très minoritaires, ne dépassant pas 1% des acteurs du marché mais qui réalisent près des deux tiers du chiffre d'affaires total du secteur et près des ¾ de la valeur ajoutée totale ainsi que près des ¾ du résultat d'exploitation total réalisés, sur celui-ci, que la marge de manœuvre en matière de contrôle des taux de marge commerciale existe et est de nature à faire baisser le prix des logements neufs et consécutivement des logements anciens et des loyers.

- Le second ensemble réside dans une analyse de données relatives au marché considéré de la promotion de logement, en 2020. Il conforte les données ci-dessus mentionnées. Ainsi, l'entreprise Nexity captait à cette date 16,5% de parts de marché, l'entreprise Altarea captait 9,3% du marché de la construction de logement et l'entreprise Bouygues captait 6,7% du marché considéré, suivie de Vinci qui représentait 4,78% de parts du marché¹⁹¹. Soit, en ayant recours à l'indice C4, quatre entreprises représentant 37,28 % du marché considéré. Un pourcentage cumulé qui apparaît constitutif d'un secteur connaissant une concentration certaine ouvrant la voie à la mise en œuvre de prix s'écartant du prix d'équilibre de marché, en situation de concurrence pure et parfaite, ou à tout le moins donnant une certaine capacité aux acteurs concernés d'être *price maker*.

b. Les taux de marges du secteur de la promotion immobilière

Il existe peu d'indications quant aux marges réalisées par les entreprises de la promotion immobilière. L'étude des comptes de résultat pourrait permettre à des commissions de parties prenantes, intégrant des experts en sciences de gestion, d'opérer ces calculs en cherchant à calculer le taux de marge d'exploitation en rapportant, comme mentionné dans la partie II, l'EBE ou l'ENE à la valeur ajoutée. Notre travail renvoie à ces commissions ledit calcul, qui pourrait par ailleurs faire l'objet d'une obligation de publication légale davantage explicite, du

¹⁹¹ Données issues de *Les échos investir*, « Analyse du secteur, le principal compétiteur de Nexity », le 8.04.2021. Pourcentage relatif à Vinci calculé sur la base des données de l'article, en valeur absolue. Consulté le 3.11.22.

fait de la difficulté à distinguer dans les comptes publiés, par les grands groupes, les multiples activités des entreprises considérées et les résultats associés. Par ailleurs, la part des résultats issus d'activités réalisées sur le territoire national pourrait également faire l'objet de publications clarifiées afin de faciliter la mise en œuvre du cadre d'analyse par les acteurs composant les commissions de parties prenantes dédiées à cet effet. Le renvoi se justifie ainsi par la complexité de lecture de ces documents comptables qui, si elle n'a rien d'insurmontable, ne peut être réalisée de manière sérieuse, rigoureuse et précise, que par des experts en la matière.

Toutefois, quelques données existantes restent mobilisables. Ainsi, le directeur général du leader du secteur indique que pour Nexity, en 2012, la marge d'exploitation était de 7,6%¹⁹². Le directeur général évoque une marge pouvant osciller entre 7%, dans les périodes délicates, à 20%, ce qui apparaît très élevé, dans les périodes plus fastes. Le qualificatif élevé est utilisé, d'une part, par comparaison aux taux pratiqués dans les principaux secteurs d'activité, en France, et d'autre part, car il ne semble pas, en première approche, que le secteur de la promotion immobilière puisse justifier ses marges d'exploitation élevées du fait de la nécessité d'investissements supplémentaires eu égard aux caractéristiques du secteur qui ne poussent guère à l'investissement innovant en capital fixe, l'activité nécessitant essentiellement la mise en œuvre d'un capital circulant afin de construire, en un lieu donné, les immeubles sollicités.

Au vu des chiffres d'affaires réalisés par les principales entreprises du secteur, il apparaît que cette marge puisse sensiblement être diminuée tout en maintenant un niveau de rentabilité élevé. Les chiffres d'affaires HT principaux réalisés par les entreprises du secteur sont ainsi, en 2021, de 3771 millions d'euros pour Nexity, de 2950 millions d'euros pour Altarea, de 2116 millions d'euros pour Bouygues immobilier, de 1309 millions d'euros pour le groupe Pichet, de 1282 millions d'euros pour Kaufman et Broad et de 1611 millions d'euros pour Vinci immobilier¹⁹³.

Cette diminution du taux de marge d'exploitation passerait, comme préconisé, par un plafonnement du taux de marge commerciale réalisé par ces acteurs de taille significative,

¹⁹² *La Tribune.fr*, Thépot Mathias, « La marge du prometteur immobilier Nexity est-elle trop élevée ? », 20.02.2013, Interview de Jean-Philippe Ruggieri, directeur général Immobilier résidentiel du groupe.

¹⁹³ Si le chiffre d'affaires ne donne qu'une information très limitée relativement aux taux de marge d'exploitation réalisés, il apparaît ici tout de même significatif eu égard aux données mentionnées plus haut en la matière, quant aux marges de manœuvre existantes pour maintenir une activité rentable économiquement, dans le cadre d'un contrôle des taux de marge commerciale réalisés.

opérant manifestement dans le cadre d'une concurrence imparfaite. Un plafonnement, en pourcentage, qui doit veiller à ne pas désinciter à la construction tout en encourageant une augmentation du volume construit, afin de compenser l'effet-prix négatif. Il convient ainsi de penser le contrôle des taux de marge commerciale et les résultats associés par une entreprise qui s'en trouveraient diminués, comme vecteurs, comme évoqué en partie II, non seulement d'une relance de l'activité économique des autres secteurs du fait de l'augmentation du revenu réel des consommateurs, mais également comme un élément incitant à produire davantage afin de compenser l'effet-prix négatif pour les entreprises d'un secteur considéré, ce qui apparaît comme souhaitable, dans le cadre du marché de l'immobilier où l'offre, en France, apparaît insuffisante. Ainsi un contrôle des taux de marge commerciale dans le secteur pourrait, dans cette perspective, doublement faire baisser les prix. D'une part, *via* le contrôle opéré, et d'autre part, par répercussion *via* l'incitation à la hausse des volumes produits. Une hausse susceptible de rééquilibrer l'offre et la demande présentes sur ce marché induisant une seconde vague de baisse des prix, cette fois réalisée par l'ajustement spontané des prix à ce rééquilibrage entre quantités offertes et quantités demandées.

Le dirigeant de Nexity semble abonder dans le sens d'une possibilité de limitation des marges opérées dans le secteur par ces entreprises lorsqu'il indique que : « *Par contre, si toute la chaîne du prix de revient se réunissait pour faire baisser les prix, nous serions bien entendu actifs. Nous sommes en fait d'ores et déjà engagés avec une centaine de villes pour faire baisser les prix et faire revenir une partie de la population solvable à l'accession à Saint-Ouen par exemple nous avons pu faire baisser le prix depuis de 10% avec la collectivité* »¹⁹⁴. Cette déclaration semble valider la faisabilité du propos et la capacité de commissions de parties prenantes à faire baisser les prix dans le cadre d'une délibération commune, *via* des réductions recherchées des taux de marges. Elle donne également à penser que le secteur peut tout à fait diminuer ses prix en conservant une rentabilité satisfaisante.

Il convient également de noter, par ailleurs, dans le cadre de cette analyse du secteur de la promotion immobilière, le cas du groupe Bouygues qui capte déjà une part significative du pouvoir d'achat des ménages, dans le cadre du secteur des télécommunications et qui, dès lors, apparaît comme intéressant à étudier dans une perspective plurielle et multisectorielle de plafonnement des taux de marge réalisés par une seule et unique entreprise afin de transférer

¹⁹⁴ *La Tribune.fr*, Thépot Mathias, « La marge du prometteur immobilier Nexity est-elle trop élevée ? », 20.02.2013, Interview de Jean Philippe Ruggieri, directeur général Immobilier résidentiel du groupe.

une part des richesses obtenues dans diverses situations oligopolistiques par le groupe considéré au détriment des consommateurs. Ce groupe atteste d'une concentration de l'économie française plus importante que ne le laisse à penser une analyse de la concentration de l'économie à travers la seule analyse de la concentration des secteurs qui la composent. En effet, certains actionnaires possèdent des parts importantes dans de nombreux secteurs de l'économie. Dès lors, si l'on raisonne en termes de concentration actionnariale et non de concentration seulement sectorielle, la concentration de l'économie apparaît plus importante. L'aspiration du pouvoir d'achat des ménages est ainsi plus significative que ne le laisserait penser, au premier abord, la diversité des entreprises oligopolistiques. Ceci est manifeste lorsqu'un groupe unique spécialisé dans plusieurs domaines aspire, *in fine*, une part très importante du pouvoir d'achat des ménages, mais apparaît moins nettement, tout en produisant les mêmes effets, lorsque derrière une apparence de groupes distincts évoluant dans des secteurs différents, se trouve une minorité d'actionnaires qui possèdent lesdites entreprises, comme déjà exposé en partie II.

Ces différents éléments semblent de nature à faire baisser le prix des logements neufs, mais également le prix des logements anciens, pour une partie de ceux-ci et subséquemment, des loyers. En effet, si, toutes choses égales par ailleurs, l'on considère que les logements neufs subissent chaque année une dépréciation dont la valeur est une constante, alors la réduction de la valeur de départ sur laquelle s'effectue la dépréciation, entraîne une réduction du prix de l'ancien, dans les mêmes proportions, lors des reventes successives futures du bien initialement neuf. Pareillement, concernant les loyers, ceux-ci sont, pour une fraction significative d'entre eux, généralement fixés, en fonction de la valeur des biens neufs et anciens, et du coût du crédit associé à l'acquisition desdits biens. En effet, les propriétaires-bailleurs, qui ont fait l'acquisition de leur bien à crédit, fixent généralement le prix du loyer de manière à ce qu'il couvre le coût du crédit. Ainsi, la réduction du prix des logements neufs est de nature à faire baisser le prix des biens anciens et des loyers. Cette baisse des prix des logements anciens pourrait également être renforcée par un passage d'une logique de taxation des plus-values réalisées à la revente à une logique de contrôle du taux de marge réalisé lors de la cession d'un bien immobilier, conformément à l'hypothèse psychologique posée en partie II, relative à la préférence possible des agents économiques pour une limitation des sommes perçues *ex-ante*, via un contrôle des prix, davantage que *ex-post*, via le système d'imposition.

2.2. L'encadrement de la rémunération des propriétaires-bailleurs

a. Remarques préalables complémentaires quant au poids du loyer pour les ménages modestes

La valorisation d'un patrimoine immobilier par la réception de loyers : un principe, par essence, pour partie non méritocratique, dans le contexte économique français actuel, pesant significativement sur les ménages les plus modestes

L'acquisition d'un patrimoine, dans la société française, tend de plus en plus à résulter de l'héritage plutôt que de l'effort réalisé pour l'acquérir (Frémeaux, 2018). Cette acquisition par l'héritage, mais aussi par la donation, ou une aide quelconque émanant de ses aïeux, entraîne une inégalité des chances qui se retrouve dans la capacité inégale à faire l'acquisition d'un logement. Ainsi, alors que pour un ménage représentatif, « *La probabilité d'être propriétaire ou accédant est de 59,8 %* »¹⁹⁵, cette part tombe à 53,6% pour un ménage n'ayant reçu aucun transfert de la part de ses parents¹⁹⁶. Un différentiel qui apparaît davantage significatif en termes de donation. Ainsi, alors que la probabilité d'être propriétaire ou d'accéder à la propriété est de 75% pour un ménage ayant reçu une donation, ce *ratio* tombe à 56,9%, pour un ménage n'ayant pas reçu une telle donation, soit près de 20 points de moins. En ce qui concerne un ménage ayant hérité, le *ratio* est porté à 67,3% contre 56,9% pour un ménage n'ayant pas hérité¹⁹⁷. Le différentiel n'est pas sans conséquence en ce que, en surplus d'un inégal accès à la propriété non fondé sur le seul mérite individuel mais également sur les aléas de la naissance, plusieurs conséquences potentielles peuvent en découler. Ce patrimoine reçu en donation ou en héritage peut ainsi produire des flux de revenus, *via* la réception de loyers, de la part des personnes n'ayant pu bénéficier d'un don ou d'un héritage vers ceux en ayant reçu. Si l'on simplifie l'analyse en modélisant de manière très simplifiée une société composée de trois individus, on peut illustrer le phénomène de la manière suivante. A possède un logement qu'il lègue à B. C ne bénéficie pas de cette configuration. Supposons que B ait déjà un logement à titre de résidence principale, alors B peut louer son logement à C, entraînant un cumul de gain pour B et un cumul d'handicaps pour C, au sens où le premier, en plus d'avoir reçu un patrimoine immobilier, en tire un flux de revenus de la part du second qui lui-même n'a pas reçu ce même patrimoine. Dans une société où le salaire médian mensuel

¹⁹⁵Arrondel, Masson, *Taxer les héritages pour réduire les inégalités entre les générations*, La découverte, 2010, page 176.

¹⁹⁶ *Ibid.*

¹⁹⁷ *Ibid.*

des Français approche des 1789 euros net¹⁹⁸, c'est ainsi probablement environ 1/3 de son salaire que C versera à B chaque mois, du seul fait du privilège de la naissance du premier, par rapport au second, soit un temps de travail mensuel consacré pour un tiers par B au paiement de C.

Il convient de noter également comme développé dans la partie II qu'une telle baisse du poids du logement dans le budget d'un ménage moyen pourrait permettre d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique contemporaine, telles que la relance de l'activité économique, une meilleure compétitivité-prix et attractivité du pays, voire une amélioration de la situation financière budgétaire de l'Etat. En effet, une telle baisse permettrait, outre la réduction des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des plus modestes, de relancer l'activité économique par la consommation intérieure sans augmentation de salaire ni d'endettement par l'Etat. Ceci, en redonnant du pouvoir d'achat aux locataires dont, *a fortiori*, la propension marginale à consommer est supérieure à celle des acteurs qui auraient vu, *via* un contrôle des prix, leur rémunération baisser. Elle pourrait dans une logique différente relancer l'activité économique par d'autres leviers. En premier lieu cette relance s'effectuerait ainsi par augmentation des investissements directs étrangers. En effet, la baisse du salaire nominal rendue possible par la baisse des loyers, peut se faire à pouvoir d'achat et à revenu réel *a minima* constants. La demande nationale est ainsi maintenue. Parallèlement la baisse des salaires nominaux (à salaire réel constant) permet d'améliorer la compétitivité de l'économie nationale et ainsi augmente l'attractivité du territoire national et donc les investissements directs étrangers qui sont une composante de la demande agrégée. En deuxième lieu, cette baisse du salaire nominal peut également, si elle est utilisée afin de faire baisser les prix dans les mêmes proportions que la baisse des salaires nominaux, permettre de rendre les prix des produits fabriqués sur le territoire national plus attractifs et augmenter ainsi la demande extérieure. Différemment, elle pourrait permettre d'alléger le budget de l'Etat du poids de l'aide personnalisée au logement (APL)¹⁹⁹ ou des prestations sociales sans baisse du pouvoir d'achat des ménages concernés.

Dès lors, du fait du poids du logement sur le budget des ménages les plus modestes, et du caractère pluri-inégalitaire de celui-ci, il convient désormais d'analyser le degré de concentration présent sur le marché considéré afin de poursuivre l'application de la méthodologie développée en partie II.

¹⁹⁸ Selon l'INSEE, dans une étude de 2020, s'appuyant sur des données de l'année 2016.

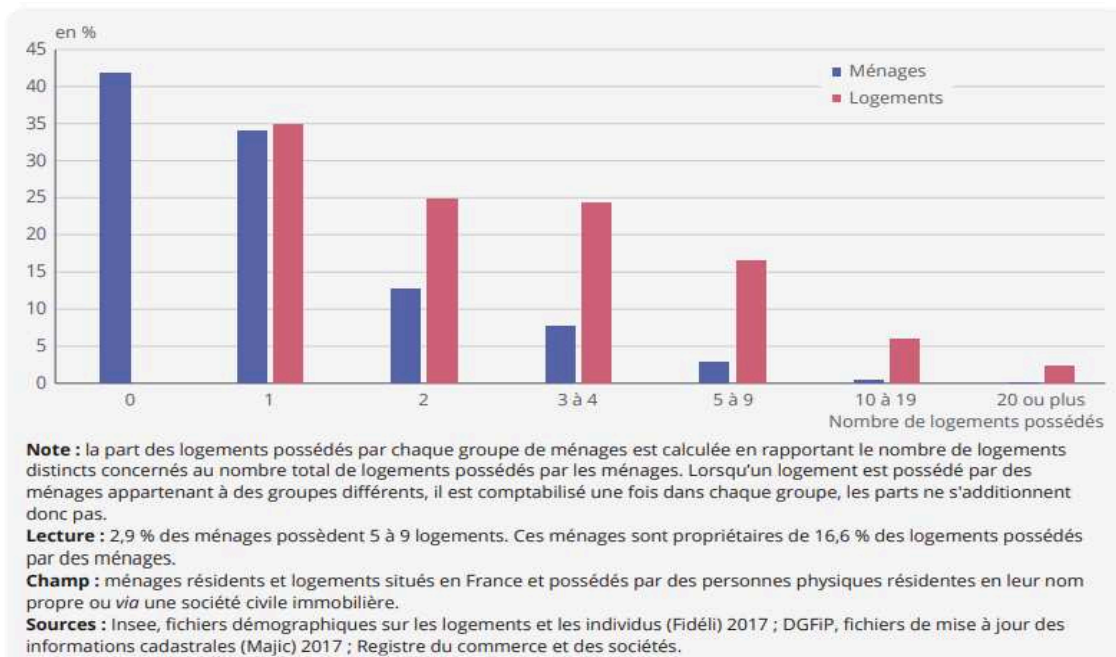
¹⁹⁹ Dont le montant prévisionnel était de 13,1 milliards d'euros, pour l'année 2022.

b. Le secteur de la location : une concurrence imparfaite constatée

Les données fournies par l'*INSEE* attestent d'un caractère assez concentré du secteur ayant trait à la location de biens immobiliers. Ici, sa caractérisation ne semble guère pouvoir passer par l'utilisation des indices de concentration précités. La méthode du faisceau d'indices préconisée en partie II, le cas échéant, comme alternative, semble en effet plus adaptée. Ainsi, c'est par la mention de nombreuses données statistiques et par la mise en évidence de l'absence des conditions nécessaires à un fonctionnement concurrentiel d'un marché donné, qu'il est possible par ce biais d'arriver à cette caractérisation. Un ensemble de données synthétisé en quelques lignes produites par l'*INSEE* dans le cadre d'une étude intitulée *France, portrait social*, (André, Arnold et Meslin, 2021) peut être mobilisé. Les auteurs indiquent ainsi que : « *Un quart des ménages vivant en France sont propriétaires de plusieurs logements. Ces ménages multipropriétaires détiennent les deux tiers du parc de logements des particuliers. Plus leur niveau de vie augmente, plus les ménages détiennent un nombre élevé de logements. Ainsi, 58 % des multipropriétaires sont aisés ou plutôt aisés, contre 34 % de l'ensemble des ménages. Les ménages multipropriétaires sont plus âgés et plus souvent en couple que l'ensemble des ménages. De plus, leur résidence principale se situe plus fréquemment dans les couronnes des aires d'attraction des villes. La moitié des ménages multipropriétaires possèdent au moins un logement mis en location, contre 13 % pour l'ensemble des ménages. Dès le troisième logement possédé, la propriété immobilière des particuliers est essentiellement à usage locatif. Les ménages possédant plus de logements recourent davantage aux sociétés civiles immobilières. La propriété des logements en location est très concentrée : les ménages propriétaires d'au moins 5 logements représentent 3,5 % des ménages, mais détiennent 50 % des logements en location possédés par des particuliers. Ces ménages possèdent à eux seuls 37 % des logements situés dans le centre des grandes villes, contre 24 % sur l'ensemble du territoire.* »²⁰⁰.

²⁰⁰ « France, Portrait social », Mathias André (Insee), Céline Arnold (Insee), Olivier Meslin (Insee), Edition 2021, *INSEE*.

Figure 26. Répartition des ménages et des logements selon le nombre de logements possédés



Source : « *France, portrait social* », Mathias André (Insee), Céline Arnold (Insee), Olivier Meslin (Insee), Edition 2021, *INSEE*.

Ces données attestent de la concentration du secteur en termes de location, et de l'absence d'une réelle atomocité sur le marché considéré. Dans cette perspective, le contrôle des taux de marges réalisés dans le secteur du logement, conditionné au fait de constater une situation de concurrence imparfaite, apparaît ainsi comme validé, dans le cadre d'analyse et méthodologique proposé. Il convient dès lors, à présent, de s'intéresser aux marges réalisées dans le cadre de la location immobilière par les propriétaires-bailleurs.

c. Des taux de marges élevés réalisés par les propriétaires-bailleurs

La hausse du poids du logement dans l'économie française, si elle pèse sur le budget des ménages, a nécessairement, en contrepartie, profité à une part des acteurs du secteur, l'économie pouvant être considérée, dans une certaine mesure, comme un jeu à somme nulle. Le calcul des marges réalisées, eu égard à la particularité de la relation bailleur-locataire qui s'inscrit le plus souvent dans le cadre de location unique ne peut s'effectuer par mise en comparaison de l'EBE ou l'ENE rapportés à la valeur ajoutée, à l'exception des grands groupes et chaînes de location. Cette analyse semble à nuancer dans le cas des multipropriétaires ayant de nombreux logements, puisque ceux-ci inscrivent le plus souvent

leur activité dans le cadre de sociétés civiles immobilières. Des données existent toutefois et permettent, de manière différente, de collecter des informations en la matière, permettant d'éclairer le propos ci-présent.

On observe ainsi sur la période allant de 1984 à 2018 une multiplication par 2,2 des loyers perçus par les propriétaires bailleurs et « *rare sont ceux dont les revenus ont autant progressé* »²⁰¹. Selon le ministère du Logement, les propriétaires bailleurs engrangeaient, en cumulé, 23 milliards d'euros de revenus annuels au début des années 1980, contre 50 milliards à l'heure actuelle²⁰². Plus encore, une fois l'inflation déduite « *le résultat brut courant par logement (profits une fois les charges déduites) a été multiplié par 3 en euros constants* »²⁰³. En moyenne, en 1984, pour un logement, le gain pour un propriétaire, était de 1100€ annuel alors qu'il est aujourd'hui de 3500€ exprimés en euros de 2015²⁰⁴. Ainsi, « *l'argent des loyers n'est pas perdu pour tout le monde c'est un revenu pour les propriétaires bailleurs* »²⁰⁵.

Une partie de la population française s'est enrichie en devenant propriétaire de logements et en les louant à des prix élevés. De ce fait, « *La hausse des loyers a produit un vaste transfert de richesses des ménages locataires vers les bailleurs privés, plus fortunés et souvent plus âgés. Les bailleurs sont en position de force dans un marché où la demande est supérieure à l'offre et où les prix ont longtemps été peu encadrés, ce qui joue surtout pour les petites surfaces. Autant le mal-logement est médiatisé, autant ce basculement est négligé. La hausse des loyers touche en majorité des jeunes adultes vivant dans les grandes villes (notamment Paris) et se trouve noyée dans l'évolution globale des prix.* »²⁰⁶. Suite à l'examen de ces données, il convient désormais de distinguer les formes que pourrait prendre le contrôle des loyers, en prenant en compte la diversité de situations des propriétaires-bailleurs.

²⁰¹ Centre d'observation de la société, « Comment la hausse des loyers enrichit les propriétaires bailleurs ? », septembre 2020.

²⁰² *Ibid.*

²⁰³ *Ibid.*

²⁰⁴ *Ibid.*

²⁰⁵ *Ibid.*

²⁰⁶ *Ibid.*

Les propriétaires-bailleurs : un encadrement qui doit prendre en compte la diversité de leurs situations

En ce qui concerne le plafonnement du gain obtenu par le propriétaire-bailleur, *via* la marge qu'il réalise, deux cas sont à distinguer en fonction de la manière dont le logement a été acquis.

Le premier cas est celui de l'acquisition du logement sans avoir recours au crédit bancaire. Les agents économiques placés dans cette situation ont :

- soit acheté le logement *via* un paiement comptant du fait de revenus importants ou du fait de la vente d'un bien immobilier dont la somme a pu servir à racheter un autre logement.
- soit ils l'ont hérité, ce qui dans un pays comme la France où 3/5 du patrimoine est transmis par cette médiation, semble un cas relativement fréquent.

Dans les deux cas, le contrôle des prix du loyer peut être mis en place, sans avoir à le mettre en relation avec le coût du crédit supporté par le propriétaire-bailleur.

Il doit l'être *via* une articulation entre l'objectif d'abaisser le niveau des loyers, tout en ne dissuadant pas le propriétaire de louer son logement. Dans cette perspective, une commission de parties prenantes qui aurait pour objectif de déterminer le niveau du contrôle, selon la méthodologie préconisée dans la partie II, devrait fixer celui-ci de manière à ce que le loyer ait un rapport sur le capital investi qui ne s'écarte que de peu des investissements ayant des niveaux de risques semblables, tout en gardant un niveau de rentabilité sur capital investi légèrement supérieur, au sens où l'offre de logement étant insuffisante, rapportée à la demande, il apparaît nécessaire de continuer à inciter à l'investissement dans le secteur considéré. Cette analyse peut être tempérée en considérant qu'un contrôle des marges trop strict pourrait également dissuader à la location, et ainsi favoriser la vente du logement, afin de placer la somme correspondante sur des marchés plus rémunérateurs. Ce faisant cette action ferait, par augmentation de l'offre de logement à la vente, baisser le prix des logements et ainsi *in fine* des loyers, *via* une baisse du coût d'emprunt par les propriétaires-bailleurs, mais aussi *via* une augmentation du nombre des propriétaires et donc une diminution des locataires favorisant ainsi le rapport de force de ces derniers, lors de la recherche d'un logement.

On constate ainsi que le risque engendré par un mauvais calibrage du contrôle des marges est à relativiser, du fait d'effets positifs tiers qu'il engendrerait, sans pour autant le négliger.

Dans le deuxième cas, à savoir celui dans lequel le propriétaire emprunte une somme d'argent à la banque, afin de financer l'achat d'un logement qu'il va ensuite louer, pour un montant couvrant *a minima* le coût du crédit, au locataire, la logique est différente. Puisque le locataire va payer au propriétaire une somme d'argent constitutive du loyer équivalente, *a minima*, à ce que le propriétaire paie en crédit à la banque afin de rembourser son crédit, alors par transitivité celui qui rembourse réellement le crédit est le locataire. Pourtant, à l'issue du paiement total du crédit le propriétaire possède le bien considéré en totalité et dispose de la somme correspondante en patrimoine, alors que le locataire ne possède rien. Il y a là une forme d'injustice servant de justification additionnelle à un contrôle de la marge que réalise le propriétaire dans l'opération. Il semble possible de penser qu'une limitation du niveau du loyer au coût strict du crédit, avec ou sans prise en compte des charges annexes à la location, peut apparaître suffisante, en y ajoutant une marge relativement faible calculée en prenant pour base le montant remboursé à la banque mensuellement par le propriétaire-bailleur. Elle n'aurait *a fortiori* pas d'effets désincitatifs car le propriétaire serait toujours dans une position confortable d'acquisition d'un patrimoine payé, *in fine*, par transitivité, par un tiers et dont il disposerait pleinement à l'issue du remboursement du crédit contracté pour acheter le logement.

Le cas des locations par des grands groupes spécialisés dans le secteur locatif.

En ce qui concerne ces grands groupes, la méthodologie précitée pourrait s'appliquer de manière plus simple, en cherchant à déterminer si ces groupes en situation de concurrence imparfaite car détenant des parts de marchés importantes, réalisent des taux de marges d'exploitation excessifs non justifiés par les caractéristiques du secteur. En ce cas, il reviendrait aux commissions de parties prenantes de fixer le plafonnement du taux de marge commerciale réalisé, par les entreprises considérées, dans le cadre de cette activité locative. Ce contrôle serait plus standard que pour celui des particuliers propriétaires-bailleurs. Il s'effectuerait dans le cadre des trois étapes mentionnées dans la partie II, puisque l'accès au ratio EBE ou ENE sur valeur ajoutée et le calcul de la marge d'exploitation s'en trouvent facilités, dans ce cadre.

La diminution du prix des loyers mais également pour ce faire du prix du logement à l'acquisition, pour un achat destiné à une résidence personnelle ou à la location, passe également par une diminution du coût du crédit, *via* un contrôle des marges réalisées, en la matière, par les acteurs du secteur.

2.3. L'encadrement du coût du crédit : un élément décisif dans la baisse souhaitée du poids du logement dans le budget des ménages

Assurément, l'encadrement du coût des crédits, et des taux d'intérêts pratiqués par les banques commerciales, lors de prêts immobiliers, est une composante essentielle de la diminution du poids dans le budget des ménages de l'accès au logement, le crédit bancaire pesant de manière significative sur le budget du ménage. Par ailleurs, la concentration bancaire, qui sera développée dans la section spécifiquement consacrée au secteur bancaire, est telle en France que le contrôle du coût du crédit entre pleinement dans la méthodologie et le cadre d'analyse proposés, du fait du caractère imparfaitement concurrentiel du secteur (faible atomicité des offreurs, barrières réglementaires à l'entrée, par exemple). Différents travaux énoncés plus loin caractérisent l'imperfection concurrentielle du secteur, *via* le recours à l'indice de Herfindahl-Hirschman dont ceux menés par Couppey-Soubeyran et Nicolas (2021).

Remarques préalables : Un encadrement du coût du crédit déjà existant susceptible d'un développement via un renouveau des politiques monétaires

Des dispositifs d'encadrement du coût du crédit existent déjà afin de remédier aux difficultés d'accès à la propriété immobilière, pour les primo-accédants. Ainsi, l'article L.31-10-1 du code de la construction et de l'habitat indique que « *Les établissements de crédit et les sociétés de financement peuvent consentir des prêts ne portant pas intérêt dans les conditions prévues au présent chapitre. Ces prêts leur ouvrent droit au bénéfice du crédit d'impôt prévu à l'article 244 quater V du code général des impôts.* ». L'article L.31-10-2 qui lui fait suite, en précise les modalités en ces termes « *Les prêts mentionnés au présent chapitre sont octroyés aux personnes physiques, sous condition de ressources, lorsqu'elles acquièrent ou font construire leur résidence principale en accession à la première propriété ou lorsqu'elles acquièrent en première propriété les droits réels immobiliers de leur résidence principale dans le cadre d'un bail réel solidaire. Lorsque le logement est ancien, les prêts sont octroyés sous condition de vente du parc social à ses occupants ou sous condition de travaux et de localisation de ce logement dans les communes classées dans une zone géographique ne se caractérisant pas par un déséquilibre important entre l'offre et la demande de logements entraînant des difficultés d'accès au logement dans le parc résidentiel existant.* ». Le texte

précise, enfin qu'« *Aucun frais de dossier, frais d'expertise, intérêt ou intérêt intercalaire ne peut être perçu sur ces prêts.* ».

Quant aux modalités de détermination des lieux répondant au déséquilibre, le texte précise que celles-ci relèvent de décrets ministériels.

Ici, le dispositif est seulement incitatif. Ainsi l'article L.31-10-1 n'apparaît pas contraignant puisque utilisant la terminologie suivante : « *Les établissements de crédit et les sociétés de financement peuvent²⁰⁷ consentir des prêts ne portant pas intérêt dans les conditions prévues au présent chapitre.* ». Par ailleurs, précise l'article « *Ces prêts leur ouvrent droit au bénéfice du crédit d'impôt* ». Les banques ont la possibilité de solliciter une habilitation pour exercer ce type de prêt.²⁰⁸

D'autres types de prêts existent entraînant, cette fois-ci, non pas une absence totale de taux d'intérêt, mais plus simplement un contrôle du taux d'intérêt pratiqué. Ce taux d'intérêt prend la forme d'un plafond et est assimilable, *in fine*, à un contrôle du taux de marge, au sens où le bénéfice dont pourra bénéficier la banque, se voit limité par l'application d'un taux maximal applicable, au principal. Si ce principal n'est pas nécessairement un coût de production pour la banque, au sens où le plus souvent cette monnaie prêtée est créée, de manière scripturale, *ex-nihilo*, précisément à l'occasion de l'opération de crédit, la marge réalisée sur la somme prêtée s'en voit ainsi, de fait, limitée.

Ces prêts sont notamment le prêt conventionné qui, de manière surprenante, n'est pas soumis à une condition de ressources et vise à l'achat ou à la construction d'une résidence principale ou à la réalisation de travaux d'un logement occupé. Les taux d'intérêt, fixes ou variables, sont plafonnés entre 2,30 et 2,75%, et sont octroyés par des banques ayant passé une convention avec l'Etat.

Ces taux peuvent être redéfinis périodiquement par la Société de Gestion des Financements et de la Garantie de l'Accession Sociale à la propriété (SGFGAS). Enfin, répondent strictement aux mêmes caractéristiques les prêts accessions sociales, à la différence près qu'ils sont conditionnés par le non-dépassement d'un plafond de revenu.

On constate ainsi que la pratique de plafonnement du crédit, en France, existe de manière significative et pourrait servir de base à la mise en œuvre des négociations visant à des dispositifs plus contraignants de contrôle des taux de marges. Il convient de noter que la SGFGAS pourrait constituer le représentant de l'Etat dans les commissions de parties

²⁰⁷ Souligné par le propos ci-présent.

²⁰⁸ Dans les conditions prévues, par les articles L. 31-10-13 et 14 du *Code de la construction et de l'habitat*.

prenantes, chargées de déterminer les taux de marge maximum autorisés, pour le crédit immobilier ou servir de base à la constitution d'une commission, dont la composition intègrerait davantage les parties prenantes. Elle pourrait également intervenir, autrement qu'en qualité de représentant de l'Etat, comme acteur privé apportant son expertise dans le cadre des dites commissions.

Il est ainsi possible d'agir sur le prix du logement par ces différents mécanismes, étendus dans le cadre des commissions de parties prenantes, en contrôlant et diminuant les taux d'intérêt pratiqués pour l'achat d'un logement afin, à rentabilité économique constante pour le propriétaire, d'en diminuer le coût du loyer pour le locataire, la charge pesant ici sur le système bancaire. Cette diminution pourrait également venir en renforcement d'une diminution de la rentabilité, par le plafonnement des marges, pour le propriétaire-bailleur. Cette politique devrait aller de pair avec une autre politique consistant à plafonner les frais bancaires des banques. Ainsi, celles-ci seraient incitées à prêter davantage. En effet, en baissant le niveau des taux d'intérêt (et des frais bancaires autorisés comme évoqué plus loin dans la section relative au secteur bancaire) les banques pourraient être incitées, en réaction, à compenser cet effet-prix négatif par un effet-volume positif, en augmentant la quantité de crédits accordés. *A fortiori*, si une séparation des banques d'affaires et de dépôts concomitante était mise en œuvre. Cette incitation indirecte pourrait, par ailleurs, constituer une alternative intéressante aux politiques monétaires actuelles, qui cherchent à agir indirectement sur le niveau des taux d'intérêt commerciaux, par le mécanisme des taux directeurs. Un plafonnement des taux d'intérêt conduirait aux mêmes effets, *via* une action davantage directe, et dont la matérialisation, c'est-à-dire la baisse des taux d'intérêt commerciaux ne serait plus dépendante de la réaction des banques commerciales à la baisse des taux directeurs de la banque centrale. Pour que cette incitation soit effective, il conviendrait probablement de fixer cette rentabilité par indexation au livret A ou au placement d'actions et obligations, par exemple, en mettant en œuvre un contrôle des prix indexé sur l'évolution de ceux-ci, de manière à ce que l'incitation à investir dans le logement soit toujours présente, *via* une rentabilité légèrement supérieure à ces deux autres formes d'investissement, qui pourraient, comme développé plus loin, notamment pour les actions, par ailleurs faire l'objet également d'un contrôle des prix.

C'est donc une forme de contrôle des prix différente de celle constatée dans le cadre de la loi ALUR, qui pourrait par ailleurs la compléter, qui est proposée ici. Ce contrôle pourrait être renforcé par une reconceptualisation de la manière dont les taux directeurs sont fixés par les banques centrales.

Vers un renouvellement de la politique monétaire : des taux spécifiques adaptés à la situation des différents secteurs

Ce contrôle des prix des crédits accordés pour accéder au logement pourrait être réalisé, comme il vient d'être esquissé, de manière indirecte, dans le cadre de la politique monétaire. Ainsi, il est possible de penser un nouveau modèle dans lequel il n'existerait, au sein d'une banque centrale, non plus seulement des taux directeurs applicables à l'ensemble de l'économie mais des taux d'intérêt spécifiques complémentaires, permettant d'agir sur un secteur donné de l'économie, toutes choses égales par ailleurs. Ainsi, si le coût du logement apparaît trop important, il est possible de penser qu'il serait envisageable de le diminuer *via* un taux directeur spécifique réservé à l'immobilier, permettant d'agir positivement sur l'offre du secteur afin de relancer ladite activité. Dans ce cadre, il est possible de considérer que pourraient exister dans les secteurs pesant le plus sur le budget des ménages, des taux directeurs spécifiques distincts du taux directeur global appliqué par la banque centrale²⁰⁹, visant à cibler des secteurs particuliers dont le fonctionnement et le niveau des prix pourraient être, quelle que soit la situation économique globale, spécifiquement visés et régulés par la banque centrale afin de faire baisser par répercussion les prix dans lesdits secteurs. Ainsi, des prix trop hauts dans l'immobilier, résultant d'un excès de la demande par rapport à l'offre, pourraient entraîner un taux directeur spécifique abaissé avec pour objectif de relancer l'offre de logement *via* l'augmentation de la construction de ceux-ci. Ici, le contrôle des prix serait indirect, par les mécanismes d'action de la banque centrale. Il conviendrait, dans cette perspective, de ne plus penser les taux directeurs comme un tout homogène s'appliquant à l'ensemble de l'économie. *A contrario*, il pourrait, *a fortiori*, être envisagé plusieurs taux directeurs, pour chaque secteur économique, entraînant un niveau de taux d'intérêt répercuté par les banques commerciales, spécifiques et dictés par la situation du secteur et non plus par la situation globale de l'économie. A cet égard, le même type de mécanisme pourrait être envisagé concernant le niveau des réserves obligatoires. Le système bancaire serait ainsi repensé de manière à être conçu comme un ensemble fragmenté en différents secteurs économiques, dont les besoins de financement peuvent diverger et devant ainsi se voir appliquer une politique monétaire différenciée. Plus encore, on pourrait éventuellement obliger les banques commerciales à se spécialiser juridiquement dans un seul domaine donné, notamment dans leurs relations avec les entreprises, afin d'agir plus facilement sur cette création monétaire et sur le niveau des prix propres à chaque secteur d'activité, dans le cadre

²⁰⁹ Entendu ici au sens du taux de refinancement.

de politiques monétaires ciblées. Il apparaît, toutefois, que dans le cadre spécifique de la zone euro, cette réforme possible du fonctionnement des taux directeurs soit plus difficile à mettre en œuvre. En effet, sauf exception, il semble, *a fortiori* dans une union monétaire composée d'un nombre conséquent de pays dont les économies sont fortement divergentes, que les besoins des secteurs d'activité semblables diffèrent en fonction des pays et ne sont pas similaires, au même moment, rendant ainsi cette réforme non pertinente, dans ce cadre-ci. En effet, à titre d'exemple, les caractéristiques des marchés du logement, au sein des Etats-membres de la zone euro, peuvent difficilement converger, au même moment. Toutefois, dans le cas d'une monnaie unique s'appliquant sur des territoires nationaux différenciés, il semble possible d'envisager, de manière alternative, que les banques centrales nationales puissent, sur la base du taux unique déterminé par l'entité centrale²¹⁰, appliquer un taux plus fort à certains secteurs et un taux plus faible à d'autres, lorsqu'elles appliquent le taux unique moyen décidé par l'entité centrale qui deviendrait alors simplement un taux directeur moyen à respecter. Ce qui passerait par une modification, dans le cas de la zone euro, du rôle des banques centrales nationales au sein du système européen des banques centrales (SEBC). Le niveau des taux directeurs, et à plus forte raison celui du taux de refinancement, deviendrait alors un objectif moyen fixé par l'entité centrale à atteindre et non un taux unique appliqué uniformément à l'ensemble des secteurs, au sein des pays de la zone. Les banques centrales nationales auraient alors toutes libertés quant aux moyens mis en œuvre, pour atteindre les objectifs assignés en termes de taux directeurs moyens à pratiquer, en fonction des nécessités propres à l'économie nationale au sein de laquelle elles exercent leur compétence. Elles pourraient ainsi appliquer des taux élevés aux secteurs en surchauffe et des taux faibles aux secteurs qui nécessitent une relance de leur activité, tout en veillant à ce que ces taux différenciés respectent en moyenne le taux moyen assigné par l'entité centrale²¹¹.

L'encadrement des montants d'apports sollicités

L'accès à la propriété est dépendant de plusieurs paramètres supplémentaires, qui s'ajoutent aux taux d'intérêt à rembourser, dont notamment la capacité des agents économiques, candidats à l'emprunt, à pouvoir fournir un apport à la banque. Cette possibilité d'avancer un apport est, comme l'indique le document ci-dessous (Figure 27), très inégalitaire, puisque 29,3% des primo-accédants déclarent avoir pour financement de cet apport un don ou un

²¹⁰ Entendu ici principalement au sens du taux de refinancement.

²¹¹ Le propos se veut seulement spéculatif et est conditionné à la faisabilité technique de l'hypothèse émise qui reste à vérifier en termes de faisabilité.

héritage, soit 25,5% du volume total de ce type de financement. Ce *ratio* monte tout de même à 12% pour les non primo-accédants, même si l'effet en volume apparaît moindre (Figure 27). Dans ce cadre la diminution du coût des logements peut passer par une limitation de l'apport sollicité comme préalable à l'octroi du crédit, *via* un plafond maximal demandé en fonction du revenu des ménages. Ce qui est assimilable à la discrimination par les prix imposée par l'Etat aux entreprises privées mentionnée dans la partie II visant à conceptualiser le renouveau de l'utilisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques. Un effet prix global sur les logements peut être espéré, également.

Figure 27. Constitution de l'apport personnel des accédants récents

Source de financement	Primo-accédants		Non primo-accédants		Ensemble	
	Occurrence	Volume	Occurrence	Volume	Occurrence	Volume
Vente d'un ou plusieurs logements	2,0	5,3	67,3	70,9	30,9	49,6
Vente de produits financiers	7,2	4,0	8,2	4,1	7,7	4,0
Dons ou donations de particuliers, héritages	29,3	25,5	12,0	6,7	21,6	12,8
Autres gains	0,3	0,1	0,3	0,0	0,3	0,0
Vente d'autres biens	1,8	0,6	2,1	2,0	1,9	1,5
Crédit à la consommation	0,8	0,1	0,5	0,1	0,7	0,1
Épargne courante du ménage	84,6	64,5	44,9	16,2	67,1	31,9

Champ : France métropolitaine, accédants récents.

Lecture : en 2013, la vente d'un ou plusieurs logements entre dans l'apport personnel de 2,0 % des primo-accédants et son montant représente 5,3 % du total des apports.

Source : *Insee*, enquête Logement, 2013.

2.4. Le secteur notarial

En ce qui concerne le logement, la multiplicité des acteurs intervenant dans le processus d'acquisition d'un bien (qui influence également, par ailleurs, le prix des loyers qui en sont la traduction subséquente), outre les propriétaires-bailleurs et le secteur bancaire, oblige à l'examen de l'activité de notaire. Cette activité ne répond pas aux conditions d'une concurrence pure et parfaite, du fait de l'absence d'atomicité des acteurs mais également des barrières à l'entrée de l'activité qui ont trait tout à la fois aux conditions d'exercice de la profession ainsi qu'aux conditions d'ouverture et de transmission d'un office notarial. L'activité notariale est ainsi une profession réglementée. Les prix des prestations fournies sont déjà doublement contrôlés par l'Etat. D'une part, par la perception d'impôts sur la part perçue par le notaire lors d'une vente. D'autre part, du fait d'un plafonnement en pourcentage du prix perçu par le notaire à l'occasion d'une transmission de patrimoine. On constate ainsi qu'ici la question est moins de savoir s'il est souhaitable et possible de mettre en place un

plafonnement de la marge perçue par le notaire que de déterminer si celle existante peut encore ou non être diminuée afin de réduire le prix des biens immobiliers, de manière à faire baisser le poids dans le budget des ménages du logement que ce soit pour les propriétaires ou les locataires. En effet, pour ces derniers, comme exposé plus haut, le niveau des loyers dépend directement du coût d'acquisition du logement loué, les propriétaires-bailleurs fixant le plus souvent ce niveau sur le coût du crédit effectué et les mensualités associées, pour une part significative, donnant ainsi une tendance forte aux prix pratiqués sur ce marché.

a. La concentration du secteur de l'activité notariale

La concentration de l'activité notariale est notable et a fait l'objet de nombreuses critiques. La profession fut ainsi dans le viseur de la commission Attali qui estimait, de manière générale, que « *Des mécanismes de protection ont été mis en place, depuis parfois plusieurs siècles, pour garantir au consommateur la qualité des services fournis par ces professionnels, mais aussi pour réduire la concurrence dans les activités concernées. Néanmoins, au fil du temps, les conditions de diplôme ou d'expérience pour l'exercice de la profession, numerus clausus et régime d'autorisation administrative en nombre limité, vénalité des charges, restrictions à la détention du capital, ont en réalité créé progressivement de véritables rentes. Si une réglementation reste la plupart du temps justifiée pour garantir la compétence des professionnels, tout particulièrement dans les secteurs de la santé et du droit, les mécanismes de réglementation économique de ces professions ont souvent un effet négatif sur l'activité et sur le niveau des prix. Ils figent l'offre de services, empêchent le développement de l'emploi et ne créent aucune pression à l'innovation* »²¹².

L'approche de la commission Attali visait à déréglementer les professions réglementées, afin de favoriser, *in fine*, l'atomicité et la libre entrée sur les marchés considérés, par un surcroît de concurrence. Si l'activité notariale a pu échapper aux réformes proposées, d'autres activités considérées comme les taxis n'ont pas connu le même sort. Le développement de l'ubérisation *via* les plateformes de *crowdworking* ainsi que les limites de celles-ci (Baudry et Chassagnon, 2016) vont probablement dans le sens de la nécessité d'envisager une approche alternative, à savoir le maintien du caractère réglementé de l'activité associé à un contrôle des prix pratiqués plus strict, lorsque cela est possible, afin de transférer du pouvoir d'achat de ces professions vers le consommateur, quand ces professions bénéficient d'une rente excessive. Il

²¹² *Rapport commission Attali*, 2008, page 155.

convient toutefois de noter que la libéralisation prônée par la commission ne s'appuyait pas principalement sur l'idée de prix excessifs. Ainsi, la commission indiquait que « *On assiste à une réelle augmentation des besoins de services juridiques personnels, liée notamment au vieillissement de la population, à la multiplication du nombre de divorces et plus largement à la diversification des formes d'organisation patrimoniales. De plus, au moment où il est envisagé de confier aux notaires des compétences très étendues en matière de divorce par consentement mutuel, il est devenu obsolète de maintenir des restrictions à l'offre de services notariés. Par ailleurs, les entreprises attendent des services notariés innovants conformes aux standards internationaux, notamment en matière immobilière. Il convient donc d'ouvrir très largement les activités de notaire à de nouveaux professionnels entrepreneurs.* »²¹³. Pour autant la commission préconisait d'agir sur les prix doublement, via une taxation sur « (...) les offices réalisant un nombre d'actes supérieur à la moyenne » destinée à alimenter un fonds, dans le cadre d'une sorte de péréquation, ayant pour fonction de verser des subventions aux notaires « (...) installés dans des zones moins rémunératrices »²¹⁴, ainsi qu'en supprimant les tarifs réglementés de manière à les remplacer par des tarifs plafonds.

Le notariat : un secteur fonctionnant en situation de concurrence imparfaite, dans le cadre d'une relative mais réelle concentration

La particularité de l'activité, le plus souvent réalisée dans le cadre de petites structures, ne rend que peu pertinent un calcul de la concentration de l'activité par le recours à la méthode de Lerner, de l'indice Herfindahl-Hirschman ou encore de l'indice C4. La caractérisation de la concurrence imparfaite du secteur est retenue davantage, ici, dans le cadre de la méthode alternative du faisceau d'indices s'appuyant sur des données chiffrées ainsi que sur le fait que l'activité ne répond pas aux cinq conditions de la concurrence pure et parfaite. Les critères de fonctionnement qui ne répondent pas à ces conditions résident dans l'absence d'atomicité réelle des acteurs, bien que celle-ci soit présente dans une certaine mesure, ainsi que l'absence de possibilité d'entrer librement sur le marché considéré. Plus encore, cette activité fonctionne déjà dans le cadre d'une administration étatique des prix qui accentue ainsi la protection faite aux acteurs du secteur. En effet, les autorisations d'ouverture d'office notarial sont conditionnées à un arrêté du ministre de la Justice, tout comme les prix pratiqués sont fixés par l'Etat. L'accès à la profession nécessite, en outre, l'achat d'une charge estimée entre

²¹³ Rapport commission Attali, page 168.

²¹⁴ Rapport commission Attali, page 168.

200000 euros et plusieurs millions, en fonction de la sectorisation et étant en moyenne de 500000 euros.²¹⁵

Lors de ses travaux, la commission Attali a quantifié le nombre d'office en France qu'elle estimait à 4500 auxquels étaient associés 130 bureaux annexes. Au 31.12.2022, le Conseil supérieur du notariat estimait, quant à lui, le nombre de notaires, en France, à 17315, dont 11808 exerçant en libéral, la part restante exerçant en tant que salarié, dans le cadre de 6772 officines dont 1368 bureaux annexes.

b. Analyse des revenus et des taux de marge de la profession notariale

Il n'existe pas de données, à notre connaissance, relatives aux taux de marges réalisés par les notaires, bien qu'il puisse être envisagé une obligation de calcul et de déclaration, pour l'avenir, facilitant ainsi l'analyse en la matière. Une obligation de déclaration légale et de calcul de ceux-ci pourrait être sollicitée afin de faciliter la démarche que nous préconisons.

Des données relatives aux revenus des acteurs du secteur, et principalement des notaires sont, en revanche, disponibles. Le revenu annuel de cette activité a fait l'objet d'estimation, par l'*INSEE*, en 2010, portant sur l'année 2007. L'institut situait le revenu d'activité libéral moyen à 229700 euros et celui médian à 197500 euros²¹⁶. Il apparaît certain que la profession, dans sa composante exerçant à titre libéral, connaît des revenus très élevés, pour une profession réglementée laissant ainsi à penser qu'il serait souhaitable d'en diminuer les montants afin d'effectuer un transfert de pouvoir d'achat vers le consommateur. Toutefois, il convient de noter qu'un plafonnement plus important des prix pratiqués n'aurait pas nécessairement d'impact significatif à l'échelle de la consommation des ménages. Ainsi, en postulant, à titre d'exemple fictif, une réduction du revenu médian ou moyen perçu annuellement de 100.000 euros, sur la base des revenus médians et moyens précités, qui laisserait des revenus très confortables et incitatifs, comparativement aux autres professions du droit²¹⁷, et malgré l'achat de la charge publique nécessaire à l'entrée dans l'activité, la somme susceptible de faire l'objet d'un transfert de richesse, au niveau macroéconomique

²¹⁵ Carole Bélingard, *France Info*, publié le 18/09/2014.

²¹⁶ Flachère Magali, division Salaires et revenus d'activité, *Insee*, « Les professions libérales en 2007 », *Insee première*, numéro 1282, 18.02.2010.

²¹⁷ Pour éléments de comparaison, à niveau d'études juridiques équivalent, voir la grille de rémunération des magistrats ainsi que les données relatives à la profession d'avocat dont ¼ gagnaient en 2010, moins de 2000 euros par mois en honoraires avant paiement des charges relatives à l'exercice d'une profession libérale. Données issues de l'article de Marie Bellan, publié le 23 juin 2010 sur le site internet du journal *Les Echos*.

pourrait concourir à l'objectif recherché. La somme totale, ainsi transférée, serait relativement faible mais doit être envisagée comme s'additionnant à d'autres transferts s'effectuant dans le cadre d'un contrôle des prix destiné à la diminution des inégalités et à l'augmentation du revenu réel des plus modestes, mais aussi des classes moyennes. En ce sens et dans cette perspective, elle n'est ainsi pas neutre et est à considérer. *A fortiori*, tout le monde n'accédant pas à la propriété et n'effectuant pas, par ailleurs, des actes notariés, sur une seule année, cette somme et ce *ratio* seraient transférés annuellement à une part réduite de la population, celle accédant à l'année N à la propriété ou ayant recours à des actes notariés, augmentant ainsi le pouvoir d'achat de cette fraction de consommateurs dont les revenus sont, en moyenne, inférieurs aux notaires. On peut également penser que ce type de transfert peut s'effectuer dans le cadre d'un transfert de richesse vers des personnes à revenus plus modestes que les notaires, permettant ainsi un transfert de richesse vers des personnes ayant des propensions marginales à consommer plus élevées, permettant également de concourir, dans une mesure additionnelle aux autres contrôles des prix, dans les autres secteurs d'activité pesant sur le budget des ménages de manière importante, à la relance de l'activité économique, sans recours à l'imposition ni à l'endettement, comme évoqué dans la partie II, par relance de la consommation.

La réduction du poids des actes notariés, notamment lors de transfert de propriété, passe aussi par la réduction des frais des notaires qu'il convient de distinguer de leurs revenus. Ainsi, il est estimé que 80% des frais perçus par un notaire sont composés de taxes que le notaire perçoit pour le compte de l'Etat et des collectivités locales et qu'il reverse à ceux-ci ainsi que des débours, considérés comme représentant 10% des frais perçus. Les débours sont des « *Sommes acquittées par le notaire pour le compte de son client et servant à rémunérer les différents intervenants et/ou à payer le coût des différents documents, ainsi qu'à régler les frais exceptionnels engagés à la demande du client (ex. certains frais de déplacement).* ». La rémunération du notaire au sens strict est de 10% des frais. Elle se décompose notamment en honoraires et émoluments. Ces derniers sont plafonnés par l'article R.444-9 du code de commerce qui dispose que « *La somme des émoluments perçus par le notaire au titre des prestations relatives à la mutation d'un bien ou d'un droit immobilier ne peut excéder 10 % de la valeur de ce bien ou droit, sans pouvoir être inférieure à un montant fixé par l'arrêté prévu à l'article L.444-3, sans pouvoir être inférieure à 90 €* ». Il convient de noter qu'un plafonnement plus important des revenus perçus par les notaires ne bénéficierait pas en totalité au secteur du logement à titre privé. En effet, l'activité notariale ne se résume pas aux

droits de mutation acquis dans le cadre de la transmission de biens immobiliers. En surplus, ces droits sont également perçus dans le cadre de la transmission de biens pour lesquels une ou plusieurs parties sont une ou des collectivités locales comme en attestent les articles A. 444-59 et suivants du *code de commerce*.

Il est ainsi possible de conclure de ces différents éléments que le plafonnement plus important des frais notariaux, correspondant à des revenus par les notaires, n'aurait pas d'impact significatif à lui seul, permettant de rendre le prix de l'accès à la propriété et subséquemment le prix des loyers moins élevés. En revanche, il apparaît pouvoir être utile dans le cadre d'un système de plafonnement s'appliquant également aux autres acteurs du secteur de l'immobilier entendu au sens large du terme, c'est-à-dire à l'ensemble des professionnels intervenant d'une manière ou d'une autre au sein dudit secteur. Dans ce cadre, l'addition des sommes récupérées et la diminution des prix engendrée, pourraient devenir significatives. Il semble également possible, en revanche, d'envisager une réduction aux effets plus significatifs des pourcentages perçus sur les émoluments et les honoraires des notaires, en l'associant à une baisse de la taxation étatique. Une réduction de la taxation, qui constitue près de 80% des frais perçus par les notaires²¹⁸, qui serait récupérée *via* une autre forme de taxation, associée à une baisse, le cas échéant, des pourcentages de frais perçus sur chaque acte par les notaires, permettraient un gain significatif de pouvoir d'achat pour les ménages et une réduction du prix d'achat et des loyers subséquemment. *A fortiori*, car ces frais sont généralement estimés par les professionnels du secteur à près de 8 % du prix de vente pour un logement ancien et entre 2 et 3% pour un logement neuf. C'est dans cette double articulation entre réduction des impôts perçus par l'Etat et diminution du pourcentage perçu par le notaire, *via* un contrôle des prix plus strict, que réside probablement le gain de pouvoir d'achat le plus significatif pour les ménages dans leur rapport avec les notaires²¹⁹.

Dans la perspective d'une diminution des marges réalisées par l'ensemble des acteurs de l'immobilier, le même examen doit porter sur les agences immobilières.

²¹⁸ *Capital.fr*, « Frais de notaires 2023, calcul, succession, achat immobilier... », 09.01.2023

²¹⁹ Il est également, par ailleurs, possible de penser que le plafonnement plus dense des prix pratiqués par l'activité notariale pourrait être réalisé dans le cadre d'un plafonnement général plus important des professions réglementées ou exerçant à titre libéral mais à prix non réglementés, comme les artisans, dont les prix élevés pratiqués constituent autant de sommes, qui additionnées, pèsent sur le budget des ménages de manière forte, *a fortiori* lorsque le revenu arbitral du ménage est faible. Pour ces ménages, l'appel à un artisan, en cas de dégâts des eaux ou de problème de serrure, par exemple, ou toute autre intervention non prévue ne pouvant être repoussée constitue, en effet, une problématique significative dans la gestion d'un budget mensuel contraint déjà difficile à boucler, en dehors de ce type d'aléa.

2.5. Le secteur des agences immobilières

a. Des frais d'agence régulièrement acquittés et non anodins pour le budget des ménages

Une première donnée atteste de l'importance, dans le secteur immobilier de la profession : En 2012, 68% des transactions s'effectuaient *via* le recours à un agent immobilier²²⁰. Une quantité qui apparaît constante sur les dernières années.

Les frais perçus par la profession, notamment en matière de location, ne sont pas anodins sur le pouvoir d'achat des ménages et concourent au poids de celui-ci dans le budget desdits ménages *a fortiori* ceux les plus modestes qui sont le plus souvent locataires, ce qui est également le cas de manière significative pour les ménages assimilables à la classe moyenne c'est-à-dire essentiellement les professions intermédiaires au sens de la nomenclature des professions et catégories socioprofessionnelles. Ainsi, en 2020, 36% des Français étaient locataires²²¹. Il convient d'associer cette donnée à une autre, à savoir la durée moyenne d'une location qui était, en 2011, de 45,3 mois²²², afin de comprendre la récurrence des frais engendrés, pour ces ménages, à destination de ce secteur d'activité et, par ailleurs, aux syndicats.

Ces frais peuvent également constituer une barrière à la mobilité géographique d'autant plus problématique, à l'époque contemporaine, dans le cadre de la flexibilisation du droit du travail qui amène, du fait de la politique visant à faciliter le recours aux contrats à durée déterminée²²³, et aux licenciements économiques, à changer régulièrement d'entreprise. Ces frais ont donc un impact direct mais aussi indirect sur les revenus des ménages, au sens où l'accès à des niveaux de rémunération corrects nécessite, dans le système économique moderne, une capacité de déplacement qui, si elle se trouve entravée par des frais trop élevés lors de déménagement, concoure à l'immobilité qui peut alors être source de réduction de pouvoir d'achat car favorisant tout à la fois le chômage mais aussi la réduction de la mobilité professionnelle ascendante à laquelle est associée subséquentement le plus souvent un pouvoir d'achat plus élevé.

²²⁰ *Le Parisien.fr*, Bruno Mazurier, « 68% des transactions immobilières réalisées par les agences », 23.01.2012.

²²¹ « Répartition de la population française de 2008 à 2020, selon le statut d'occupation de la résidence principale », *Statista*, 2022.

²²² *L'express.fr*, « Les 10 chiffres à retenir sur le marché locatif », 01.03.2011.

²²³ Par multiplication des dérogations juridiques accordées, au principe du contrat de travail en CDI.

b. Un secteur concentré, derrière une atomocité relative et apparente

Il ne semble pas exister de données exactes relatives à la quantité d'agences immobilière en France, bien qu'un consensus émerge autour du nombre de 30.000 agences immobilières, selon les acteurs du secteur²²⁴. Les agences immobilières peuvent fonctionner dans trois cadres, à savoir en étant soit indépendantes, soit affiliées soit mandataires. Si les agences indépendantes sont majoritaires, le quart des agences sont sous enseigne c'est-à-dire fonctionnent dans le cadre d'une franchise. Le secteur des franchisés est concentré comme en attestent les données suivantes : Orpi revendique 1350 agences²²⁵, Century 21 revendique 950 agences et cabinets franchisés²²⁶. Le site Statista comptabilise, quant à lui, 904 agences au sens strict, en 2020, pour cette enseigne, ce qui apparaît en cohérence avec les données revendiquées par l'agence qui incluent les cabinets franchisés²²⁷. Laforêt immobilier, quant à elle, revendique près de 720 agences²²⁸. Pour sa part, Guy Hoquet immobilier revendique près de 580 agences.²²⁹

La complexité des opérateurs et leur nombre évoluant sur le marché laisse penser que les trois indices mentionnés plus haut sont moins opérants. Le recours à la méthode du faisceau d'indices semble plus satisfaisant. Ici, l'énoncé des données ci-dessus permet de caractériser une concentration relativement importante du secteur qui semble coexister avec une sous-catégorie du secteur, faite d'indépendants évoluant dans le cadre d'une atomocité plus grande, bien qu'atténuée lorsque mise en relation avec l'atomocité totale des demandeurs sur le marché.

c. Les taux de marge des agences immobilières

Les taux de commission dans le secteur sont évalués dans une fourchette comprise entre 3 à 6%, avec une moyenne, selon la FNAIM, de 4,87%²³⁰. Il convient de noter que ces prix sont fixés de manière libre²³¹. Les agences immobilières sont, en revanche, soumises aux

²²⁴ Dont à titre d'exemple, le site spécialisé *mysweetimmo.com* qui relève ce nombre dans un article paru le 3 janvier 2022 en renvoyant à 8 chiffres clés du secteur donnés par la FNAIM, consulté le 21.01.2023.

²²⁵ *Orpi.fr*, site officiel, consulté le 21.01.2023.

²²⁶ *Century 21*, site officiel, consulté le 21.01.2023.

²²⁷ *Statista.com*, « Nombre d'agences immobilières de la franchise Century 21 France de 2014 à 2020 », 2023.

²²⁸ *Laforêt immobilier*, site officiel, consulté le 21.01.2023.

²²⁹ *Guy Hoquet*, site officiel, consulté le 21.01.2023.

²³⁰ *Figaro Immo*, « Combien gagnent les agents immobiliers ? », 18.07.16.

²³¹ *Ibid.*

dispositifs liés aux lois Hoguet et ALUR qui plafonnent les commissions perçues à l'occasion d'une location.

Un contrôle des prix existant qui apparaît pouvoir être renforcé

En termes de contrôle des prix, il semble possible de contrôler les taux de marge commerciale pratiqués par les grandes agences détenant une part importante du marché, tout en laissant fonctionner librement les agences indépendantes de petite taille. Au-delà d'un certain seuil de parts de marché, de chiffre d'affaires associés à des taux de marge d'exploitation importants non justifiés par des réinvestissements et utilisés de manière trop importante pour verser des dividendes excessifs, il semble possible de réduire les marges réalisées, en réduisant les commissions et honoraires perçus par ces agences que cela soit dans le cadre des ventes ou des locations. Ce qui ne constituerait pas nécessairement un désavantage comparatif insurmontable pour les acteurs concernés au sens où, du fait d'un effet marque entraînant des référencements favorables sur internet, mais aussi une notoriété poussant spontanément le consommateur à s'adresser à ces enseignes, elles évoluent dans une relative concurrence monopolistique, voire oligopolistique, telle que décrite par Chamberlin (1933) concernant les entreprises qui, derrière une apparente concurrence, se trouvent, de fait, non concurrencées par une large partie des acteurs du secteur du fait de leurs caractéristiques propres. Il semble également possible d'appliquer des plafonds différenciés de commissions pour les ventes. Ainsi, en deçà d'un certain seuil d'achat, il pourrait exister un plafonnement des commissions, considérant que cela est la condition de la possibilité d'achat pour un ménage. En revanche, pour les transactions élevées, il semble possible de donner une liberté totale destinée à compenser la faiblesse des marges qui seraient plafonnées pour les transactions à montant peu élevé, les ménages en question ayant la capacité d'y faire face. Il semble également possible d'envisager un système progressif de plafonnement avec un seuil limite augmentant *au prorata* du prix des logements ou *au prorata* des mètres carré d'un logement. L'objectif visé serait de permettre aux agences considérées de récupérer une partie de la perte, en marge commerciale, dans les transactions aux prix les moins élevés sur les transactions aux prix les plus élevés. Une distinction mentionnée, d'ailleurs, déjà en son temps par le haut fonctionnaire français Moreau-Néret (1941) lorsqu'il distinguait, certes de manière différente, mais pouvant y être apparentée par analogie, les biens de première nécessité et les biens de luxe, dans son analyse du contrôle des prix en France. Ces derniers pouvant ainsi compenser par des marges élevées sur les biens de luxe un contrôle renforcé sur les biens de première nécessité. Il apparaît ainsi possible, sur cette base, par extension, d'opérer une distinction

entre les biens immobiliers qui relèvent d'achat d'une résidence principale ou secondaire, ou encore même au sein de ces deux catégories qui relèvent de l'achat d'un logement relativement classique à un logement assimilable à un bien de luxe dont la qualification reste à objectiver.

En ce qui concerne les locations, il est possible de penser que celles-ci pourraient faire l'objet d'un plafonnement renforcé quant aux frais d'agence. Il convient toutefois de noter que malgré le principe de fixation libre des prix en la matière, un plafonnement existe déjà concernant la part des frais que les agences peuvent faire supporter au locataire²³². Ainsi, pour la visite de logements, la création du dossier du locataire et la rédaction du bail, le locataire ne peut pas payer plus de la moitié des frais facturés par l'agence immobilière, auquel s'ajoute un montant maximum, par mètre carré de surface habitable, qui varie de 8 à 12 euros TTC, en fonction du caractère tendu ou non de la zone²³³. Pareillement, concernant l'état des lieux, la part des frais supportés par le locataire ne peut excéder la moitié des frais facturés par l'agence au propriétaire et au locataire, et cela dans la limite de 3 euros TTC par mètre carré de surface habitable supporté par le locataire²³⁴. Ici, on constate que la protection conférée au locataire est déjà significative, même si l'examen d'une possible réduction de ces plafonds pourrait être opérée. Par ailleurs, il est possible de penser que la charge résiduelle pesant sur le propriétaire pourrait permettre si elle était davantage plafonnée, par répercussion, de concourir à la diminution des montants des loyers fixés par les propriétaires dont une partie fixe les loyers en fonction des prix du marché mais également de manière à couvrir les frais associés à la location. Le même principe d'application pourrait être mis en place, en fonction de la taille des entreprises, afin de laisser une liberté économique plus grande aux petites agences qui ne pourraient que difficilement compenser par un effet-volume important un plafonnement de leurs marges commerciales.

²³² *Service-public.fr*, « Particuliers, vos droits », F375, Frais d'agence immobilière à la location d'un logement d'habitation, 15.12.2021.

²³³ *Ibid.*

²³⁴ *Ibid.*

2.6. Le secteur des syndics

a. Un impact significatif sur le budget des ménages locataires

En surplus du paiement des loyers, il convient d'aborder la question des charges locatives. Selon l'*INSEE*, les locataires dépensent en moyenne annuellement 12 euros par mètre carré en charges (dont le poste de dépenses n'inclut pas les dépenses en eau et en énergie). Ce montant qui est une moyenne, grimpe à 17 euros par mètre carré dans le secteur social et descend à 8 euros par mètre carré dans le secteur libre, pour les logements loués vides²³⁵. Si ces charges apparaissent comme en diminution sur la période 1984-2013, en valeur absolue²³⁶, elles n'en restent pas moins significatives, au regard du taux d'effort moyen des ménages locataires. En effet, d'une part, celui-ci était en moyenne pour ces ménages, en 2013, de 28,4% dans le secteur social, et de 24,1% dans le secteur libre, et d'autre part, celui-ci est, au sein du premier quartile de revenu par unité de consommation de cette population, passé sur la période considérée, de 32,8 % à 40,7%, pour les locataires du secteur libre, et de 22,2 à 27,3% pour les locataires du secteur social. Or, le taux d'effort comprenant pour les locataires, selon l'*INSEE*, les loyers et les charges locatives, la baisse de celles-ci semble ainsi pouvoir concourir à l'augmentation des revenus réels des ménages les moins aisés. On pourrait objecter que la baisse serait marginale, dans de nombreux cas, ce qui serait probablement vrai²³⁷. Toutefois, associée à une addition de baisses obtenues des prix pratiqués par les entreprises évoluant en concurrence imparfaite, elle serait de nature à concourir à l'augmentation du revenu arbitral des ménages. Le faible niveau du restant à vivre de nombreux ménages, une fois les dépenses pré-engagées effectuées, conduit à ne pas négliger les faibles gains additionnés qui peuvent favoriser la capacité à boucler la fin de mois pour les ménages à faibles revenus²³⁸. Une capacité qui est le préalable à un minimum de bien-être des populations concernées.

²³⁵ « Les conditions de logement, en France », 2017, *INSEE*, données disponibles en page 159.

²³⁶ *Ibid.*, page 159.

²³⁷ En effet, une large part des charges locatives ont vocation à couvrir des dépenses visant à couvrir les coûts de production, dans le cadre de la gestion et de l'entretien de la copropriété. En conséquence, si la baisse des marges commerciales peut favoriser une baisse du taux d'effort des ménages locataires les moins aisés, celle-ci, bien que n'étant pas à négliger, est probablement par nature limitée.

b. Un secteur dans lequel une forte concentration est constatée

Le secteur des syndicats apparaît concentré au sens où selon *Challenges*²³⁹, s'appuyant sur une étude menée par *l'UFC-Que Choisir* et *l'association des responsables de copropriété*, les cinq plus gros syndicats se partagent 70% du marché considéré. En convertissant l'indice C4 qui peut, comme l'indique Remo Linda (1976), prendre la forme d'un indice englobant davantage d'entreprises, en un indice C5, il est raisonnablement possible de considérer que le secteur apparaît très concentré (un qualificatif fixé à 60% de manière conventionnelle, lorsque l'indice C4 est utilisé).

Les cinq acteurs majeurs sont Citya, Nexity, Foncia, Loiselet et Daigremont et Immo de France. Ainsi, il est possible de conclure que le secteur fait l'objet d'une forte concentration pouvant permettre de le classer dans la catégorie des oligopoles, malgré l'existence de syndicats indépendants relativement nombreux. Par ailleurs, le secteur tend à se concentrer à mesure que les grands acteurs tendent à augmenter leur part de marché comme en atteste la stratégie affichée par le président de Foncia²⁴⁰ indiquant souhaiter par une politique de rachat de cabinets de syndicats et d'administration augmenter la part de marché de l'entreprise de 20 à 30%, à hauteur de l'année 2025-2026²⁴¹.

Ces différents éléments permettent de caractériser un poids significatif dans le budget des ménages associé à un secteur fonctionnant, en large partie, de manière oligopolistique ouvrant la voie à l'examen des marges réalisées dans le secteur considéré.

c. Les taux de marges des syndicats

Nous manquons de données significatives permettant de donner une première indication sur les marges réalisées au sein du secteur considéré. Nous pouvons néanmoins penser que compte tenu de la concentration forte du secteur, les structures oligopolistiques pratiquent des prix dérivant nécessairement d'un prix attendu en situation de marché concurrentiel. Ainsi, de ce postulat et des données précitées faisant état d'une concentration forte, par des entreprises de grandes tailles, la méthodologie développée en partie II semble pouvoir s'appliquer simplement dans le cadre proposé. Dès lors, les commissions de parties prenantes pourraient, pour les entreprises de grande taille œuvrant dans le secteur, chercher à déterminer si le taux

²³⁹ *Challenges.fr*, « Comment les plus gros syndicats contournent la loi et imposent des tarifs abusifs », 24.05.17.

²⁴⁰ *Mysweetimmo.com*, Philippe Salle (Foncia) : « Passer de 20 à 30% de part de marché d'ici 2025 », 9.11.2021.

²⁴¹ Une politique faisant ainsi passer le nombre de logements gérés par le groupe de 60.000 à 100.000.

de marge d'exploitation apparaît significativement élevé, de manière non justifiée, ouvrant ainsi la voie à un plafonnement des taux de marge commerciale réalisés et à la détermination par celles-ci du niveau maximal autorisé. La collecte de l'information pourrait passer par une obligation de déclaration annuelle des différents taux de marges, pour les entreprises considérées. Ce plafonnement ne concernerait pas les petites structures, comme déjà évoqué dans la partie II, pour lesquelles de hautes marges, du fait de volumes produits relativement peu élevés, peuvent apparaître comme nécessaires à la viabilité de leur activité. Pareillement, le plafonnement des taux de marge commerciale pourrait être appliqué aux entreprises de grande taille, en situation de concurrence imparfaite, qui interviennent, pour le compte de ces entreprises, dans l'entretien et la gestion des copropriétés.

2.7. Le plafonnement des plus-values réalisées à la revente par les propriétaires

Il semble également possible d'envisager un plafonnement de la plus-value réalisée sur un bien immobilier à la revente. Ce plafonnement permettrait ainsi de limiter la hausse continue du prix des logements. Il présenterait également l'avantage de bénéficier aux propriétaires au sens où si la hausse non contrôlée du prix des biens est source d'enrichissement à la revente, elle est le plus souvent annihilée par l'obligation de rachat d'un bien dans un second temps, pour se loger dans le cadre de sa résidence principale. En ce sens, la solution serait avantageuse pour une très large part des agents économiques, propriétaires compris. Elle serait là encore probablement mieux acceptée qu'une taxation qui consiste à reprendre une somme déjà entrée dans le patrimoine d'un individu alors que le contrôle des prix limite le montant entrant, *en amont, via* un plafond maximal, en pourcentage de plus-value, comme postulé en partie II. Plus encore ce plafonnement pourrait être moins impactant et faire l'objet de moins de contestation, en l'associant à une réduction de l'imposition sur les plus-values. Une réduction qui pourrait, en partie, être compensée par la réduction des aides personnalisées au logement (APL) qui pourraient diminuer si une telle politique de réduction des prix du logement venait à être mise en œuvre et à fonctionner, du fait des répercussions subséquentes sur les loyers entraînées par la baisse du coût à l'achat du logement par le propriétaire-bailleur qui pourrait rentabiliser, à loyer plus bas, son investissement plus aisément, notamment lorsque celui-ci a recours au crédit. Il convient de noter qu'un tel plafonnement pourrait ne pas concerner les logements correspondant à la résidence principale d'un ménage et seulement concerner les résidences secondaires ou les logements destinés à la location. La mesure aurait ainsi moins d'impact pour l'essentiel de la population et pèserait seulement sur la fraction de la population ayant le patrimoine immobilier le plus conséquent. Dans une telle

configuration, ce serait l'ensemble des prix des logements qui diminuerait, le plafonnement des plus-values sur les résidences secondaires ou destinées à la location ayant nécessairement des effets à la baisse sur l'ensemble des logements disponibles à la vente, sur le marché de l'immobilier. Il pourrait également être élaboré un seuil à partir duquel la mesure s'appliquerait, afin de ne viser que les transactions de montants élevés. Ce contrôle des prix ici est envisagé eu égard au poids du logement sur le budget des ménages et à ses spécificités en dérogation au principe posé par le propos ci-présent d'une application aux seuls grands groupes en situation d'oligopole du contrôle des prix destinés à réduire les inégalités économiques et augmenter le pouvoir d'achat des ménages les plus modestes.

L'objectif du propos ci-dessus développé était de donner quelques indications sur les éléments disponibles dans les différents secteurs concernés, qui doivent être ensuite étayés et approfondis dans le cadre de commissions de parties prenantes, afin d'illustrer la méthodologie proposée et destinée à la détection des secteurs et entreprises pouvant faire l'objet d'un contrôle. Ces éléments constituent simplement des jalons visant à illustrer la méthodologie. C'est, en effet, dans les secteurs pesant le plus sur le budget des ménages, placés en situation de concurrence imparfaite et pratiquant ainsi des prix souvent au-dessus d'un prix d'équilibre de marché, qu'il convient d'appliquer un contrôle des taux de marges, parfois même relativement faible, mais qui additionné à l'ensemble des acteurs intervenants dans le processus de production auquel est associé, à chaque étape, un prix de vente de biens ou services, peuvent aboutir à une réduction significative des prix, en les rapprochant d'un prix d'équilibre de marché en CPP, transférant ainsi, à salaire constant, une part de la richesse des dites entreprises vers les consommateurs, afin notamment d'augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes mais aussi de la classe moyenne. Dit autrement, il s'agit de transférer une part de revenus des plus hauts centiles de la population vers l'ensemble des autres centiles et déciles et *a fortiori* les plus bas. Cette démarche menée ici, dans le cadre du logement, peut également s'appliquer à l'ensemble des autres secteurs d'activité dont le secteur des services financiers, et au sein de cette catégorie le secteur bancaire.

C. Eléments d'application aux services financiers

Les connexions entre secteur du logement et secteur bancaire, pour l'accès au logement, *via* le recours au crédit bancaire, ont nécessité d'aborder la question du second nommé, de manière préalable, dans le cadre de la partie portant sur le logement. Le secteur sera abordé, de manière davantage détaillée, dans cette sous-partie.

Ainsi, dans cette dernière, en se basant sur les concepts produits par la théorie néoclassique standard et ses extensions, ainsi que sur des données factuelles et chiffrées, il sera montré que les outils du raisonnement néoclassique conduisent, tout naturellement, en faisant usage de ceux-ci, et en s'appuyant sur la remise en cause développée en partie III relative à la proscription du contrôle des prix par celle-ci, à conclure à la nécessité d'un contrôle des prix dans le secteur bancaire, s'inscrivant dans le cadre d'analyse et méthodologique développé en partie II. Il sera ainsi montré que le secteur pèse de manière significative sur le budget des ménages (section 1. et de manière complémentaire section 3.) et fonctionne dans le cadre d'une situation de marché imparfaitement concurrentiel (section 2.). Un contrôle devant s'exercer, d'une part sur les commissions bancaires et d'autre part, sur les marges d'intermédiation réalisées à l'occasion des opérations de crédits (sections 3. et 4.).

1. Un secteur contribuant au poids d'autres secteurs dans le budget des ménages

Le secteur bancaire pèse significativement sur le budget des ménages, sans être un poste de dépenses au sens d'un *item* unique et indépendant retenu par l'INSEE dans ses enquêtes Budget de famille. De nombreuses dépenses de consommation réalisées par les familles sont pour autant réalisées à crédit, même s'il convient de noter que les enquêtes Budget de famille de l'INSEE, en la matière, ne semblent pas prendre en compte dans les calculs opérés les remboursements d'emprunts correspondant aux différents *items*. Quoi qu'il en soit, de nombreux *items* retenus par l'institut sont le plus souvent financés à crédit, par les ménages, *a fortiori* les plus modestes d'entre eux, telles que les dépenses de transports ou encore de biens d'équipement, ainsi que de logement. Enfin, les frais bancaires pèsent tout particulièrement sur les ménages modestes.

Le secteur bancaire pèse sur le budget des ménages, dans les proportions déjà évoquées ci-haut, de plusieurs manières à travers les frais bancaires et les marges d'intermédiation dont l'appellation apparaît, déjà en première approche, contestable tant la science économique a pu montrer de manière satisfaisante que ce sont, aujourd'hui, essentiellement les crédits qui font les dépôts et non l'inverse (Withers [1909], Schumpeter [1954], Banque d'Angleterre [2014],

Banque de France, [2009]). Parmi les différents éléments sources de marges pour les banques, le propos s'intéressera, ici, seulement aux commissions nettes constituées par « *la différence entre les revenus que la banque tire en matière de conseils et d'opérations diverses à ses clients et les commissions versées* »²⁴² ainsi qu'aux marges d'intermédiation constituées par le différentiel entre intérêts théoriquement versés aux épargnants et intérêts perçus sur les clients emprunteurs.

2. Un secteur concentré fonctionnant dans le cadre d'un oligopole composé d'une quantité d'entreprises très restreinte

Le secteur bancaire est l'un des secteurs pesant le plus sur le budget des ménages. Ce secteur apparaît, par ailleurs, comme ne correspondant pas à un marché concurrentiel. Il ne saurait, dans ce cadre, aboutir à des prix optimaux tels que prévus par la théorie néoclassique. Plusieurs hypothèses du modèle de la concurrence pure et parfaite sont absentes dans le secteur bancaire. La première hypothèse remise en cause est l'hypothèse d'atomicité. En effet, le secteur bancaire est un secteur très concentré, à tendance oligopolistique. Ainsi, la Banque de France a montré, dans une étude récente²⁴³, que les six plus grands groupes bancaires français représentent à eux seuls 82% du total du bilan du secteur bancaire français. Les groupes concernés sont la BNP Paribas, le groupe Banque populaire et Caisse d'épargne, le groupe Crédit Agricole, le Crédit Mutuel, la Société Générale et la Banque Postale²⁴⁴. Cette étude, attestant du caractère fortement oligopolistique du secteur, est corroborée par d'autres travaux récents axés sur la dynamique de concentration de ce secteur (Couppey-Soubeyran et Nicolas, 2021) que cela soit en France ou au niveau européen qui aboutissent à un calcul, après mobilisation de différents indicateurs dont l'indice de Lerner, Herfindahl-Hirschman et l'indice CR5, qui après correction des auteurs, porte « (...) *la part de l'actif des cinq plus grandes banques résidentes dans l'actif total du secteur bancaire français (...) de 49 % à 78 % pour l'année 2019* »²⁴⁵.

²⁴² Giraudon, « Niveau et structure du PNB : Les banques doivent-elles revoir leur modèle ? », 27.06.2020 *Revue banque*, A846 La régulation à l'épreuve du covid.

²⁴³ ACPR, Banque de France, « Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance 2020 », 2020, page 8.

²⁴⁴ *Ibid.*

²⁴⁵ Couppey-Soubeyran Jézabel, Nicolas Théo, « La concentration du secteur bancaire européen : un problème dont la mesure reste à prendre », *Revue d'économie financière*, 2021/2, N° 142, p. 181.

Ce caractère oligopolistique peut, au premier abord, ne pas poser de difficultés majeures, au sens où en régime de concurrence une guerre des prix devrait, en théorie, naturellement s'en suivre entraînant un niveau de prix pour les prestations pratiquées s'approchant d'un prix d'équilibre de marché. Or, dans la réalité économique, les banques du secteur, loin de se livrer à une guerre des prix, procèdent à de nombreuses ententes²⁴⁶. Ces ententes posent un problème majeur au sens où si les autorités de la concurrence en décèlent un nombre significatif, d'autres restent non découvertes et non sanctionnées, du fait du principe français selon lequel, par respect de la présomption d'innocence²⁴⁷, c'est à l'accusation, et ici en l'occurrence aux autorités de la concurrence de prouver la matérialité d'une entente. Or, comme l'ont montré Kirat et Marty (2021) pour le cas américain, les acteurs économiques savent contourner les sanctions possibles émises par les autorités de la concurrence, en ne réalisant pas la faute qui apporterait la matérialité d'un comportement anti-concurrentiel et savent ainsi parfaitement jouer avec les textes de loi en la matière²⁴⁸. Plus encore, le caractère très concentré du secteur laisse à défaut, la place à des ententes non concertées mais implicites, par mimétisme, tant il devient facile dans un marché où peu d'acteurs évoluent de calquer ses prix sur ceux des concurrents. Il ouvre également la voie à des ententes orales, sans trace écrite, rendant l'apport de la preuve de celles-ci, par les autorités de régulation, d'autant plus difficile. Enfin, il convient de noter que le secteur bancaire est un secteur tout à fait particulier en son genre, au sens où faisant l'objet de régulation dans le cadre d'instances où les banques sont actrices de la régulation dans une forme de collusion (Couppey-Soubeyran, 2015), il amène les différents acteurs du secteur à se rencontrer régulièrement et donc à échanger sur leurs pratiques commerciales entraînant ainsi une asymétrie d'information remettant en cause une hypothèse supplémentaire du modèle de la concurrence pure et parfaite, à savoir l'hypothèse de transparence de l'information, tout en aggravant son absence au sens où le secteur se caractérise par une information connue d'une partie seulement des acteurs concernés à savoir les producteurs, les consommateurs, rois du modèle, étant ici totalement atomisés et non inclus dans lesdites instances, dont ils ignorent le plus souvent jusqu'à l'existence même. Ce caractère très imparfait de la concurrence dans le

²⁴⁶ Voir à cet égard les condamnations émises par l'Autorité de la concurrence à l'endroit des acteurs du secteur.

²⁴⁷ Article préliminaire, III du *Code de procédure pénale*, version en vigueur : « Toute personne suspectée ou poursuivie est présumée innocente tant que sa culpabilité n'a pas été établie (...) »

²⁴⁸ A titre d'exemple, le cas de réunions menées dans le cadre des *Garry Dinners*, mentionnées en page 244 de l'article cité : Kirat Thierry, Marty Frédéric, « De la Grande Guerre à la National Recovery Administration (1917-1935). Les arguments en faveur d'une concurrence régulée dans les États-Unis de l'entre-deux-guerres », *Revue de l'OFCE*, 2021/1 (171), p. 244.

secteur bancaire semble, de surcroît, renforcé par la non-présence de l'hypothèse de libre-entrée et sortie sur un marché qui renforce la tendance à la concentration du secteur. La proposition palliative, en de telles circonstances, de la théorie des marchés contestables selon laquelle les entreprises pourraient se comporter *comme si* (Baumol, Panzar, Willig, 1982) semble ici inopérante. En effet, les entrées sur ce marché sont rares (Couppey-Soubeyran et Nicolas 2021), ce qui s'explique par le caractère réglementé du secteur. Une réglementation qui s'incarne dans l'article L.511-1 du code monétaire et financier, selon lequel « (...) *Les sociétés de financement sont des personnes morales, autres que des établissements de crédit, qui effectuent à titre de profession habituelle et pour leur propre compte des opérations de crédit dans les conditions et limites définies par leur agrément.*(...) » confirmée de manière encore davantage explicite par l'article L.511-5 alinéa 1 du code monétaire et financier qui dispose que : « *Il est interdit à toute personne autre qu'un établissement de crédit ou une société de financement d'effectuer des opérations de crédit à titre habituel.* ». Cet article entraîne, de fait, l'impossibilité pour le secteur bancaire de fonctionner selon une modalité de concurrence pure et parfaite, l'Etat organisant structurellement, juridiquement et donc politiquement, la concurrence imparfaite, dans ledit secteur. L'article L.511-5 alinéa 2 du code monétaire et financier dispose également qu'« *Il est, en outre, interdit à toute personne autre qu'un établissement de crédit de recevoir à titre habituel des fonds remboursables du public ou de fournir des services bancaires de paiement* ». Là encore, le niveau des frais bancaires et de gestion de compte qui pèsent tant sur le budget des ménages modestes peut s'expliquer par des choix politiques d'organiser juridiquement la concurrence imparfaite sur ce marché. Plus encore, un agrément est nécessaire pour entrer sur ce marché. Ainsi, l'article L.511-10 du même code dispose que « *Avant d'exercer leur activité, les établissements de crédit doivent obtenir un agrément. Cet agrément est délivré à des personnes morales ayant leur siège en France ou à des succursales établies sur le territoire français d'établissements de crédit ayant leur siège social dans un Etat qui n'est ni membre de l'Union européenne ni partie à l'accord sur l'Espace économique européen.* ». Si l'on peut comprendre la nécessité de cet agrément, eu égard à la particularité de l'activité de collecte de fonds et aux risques d'escroquerie en cas d'ouverture de cette activité au tout venant, on comprend aisément à la lecture de cette disposition qui s'ajoute et renforce les précédentes citées, par quels mécanismes le caractère concentré du secteur est, de fait, structurellement organisé, l'éloignant ainsi irrémédiablement d'une situation de concurrence pure et parfaite, et ouvrant ainsi la voie à la nécessité d'un contrôle des prix, afin de réduire le pouvoir de marché obtenu par des banques protégées par la puissance publique. Une protection qui devrait ainsi, en

contrepartie, entraîner un droit de regard compensatoire pour la collectivité sur les pratiques tarifaires utilisées, en l'absence de nationalisation du secteur, d'une part, et de régulation des prix par le jeu du libre fonctionnement de la loi de l'offre et de la demande, d'autre part. En quelque sorte, le prix pourrait alors être considéré comme un commun, géré comme tel par les parties prenantes. Il pourrait être par ailleurs, à cet égard, inventé un nouveau statut juridique pour ces entreprises dont l'appellation entreprise privée et la qualification juridique associée semblent déconnectées de la réalité de ces institutions et de leur fonctionnement. Ce statut juridique ouvrant la voie à un contrôle des prix systématique serait ainsi associé à ces entreprises que l'on pourrait intituler conceptuellement « *entreprises privées non concurrencées protégées juridiquement par l'Etat* », afin de les distinguer des entreprises privées, exerçant réellement leurs activités dans un cadre davantage concurrentiel.

Cette nécessité d'un contrôle des prix est d'autant plus renforcée, pour la partie de l'activité bancaire consistant à accorder des crédits, par le privilège exorbitant possédé par les banques commerciales de créer de la monnaie scripturale *ex-nihilo*, à partir de rien. Le système juridique étatique a ainsi donné à des acteurs économiques le pouvoir de prélever des intérêts sur une somme qu'ils prêtent alors qu'essentiellement, dans un système de réserves fractionnaires, ils ne possèdent pas cet argent. Sans aller jusqu'à qualifier, comme le faisait Maurice Allais, de « *faux monnayeur* »²⁴⁹ (Allais, 1999) les entreprises bancaires en question, il apparaît que le privilège reçu de gagner de l'argent à partir de rien, sans capital préalable, légitime là encore le recours au contrôle des prix comme outil structurel de régulation du secteur.

3. Des frais bancaires exorbitants dérivant fortement d'un prix d'équilibre de marché : premier volet de l'encadrement des prix du secteur bancaire

Nous savons depuis Newton que l'équilibre gravitationnel est atteint par les astres, sous l'effet de deux forces, à savoir la distance et la masse de ceux-ci²⁵⁰. Ici, en appliquant le principe aux sciences économiques, le déséquilibre entre les banques commerciales et leurs clients, est patent et résulte, pour la première, de la distance entre instances de décisions bancaires et

²⁴⁹ Même si, dans l'ordre des choses, un doctorant devrait s'en tenir à la qualification donnée par un prix de la Banque de Suède en hommage à Alfred Nobel, et ainsi ne pas écarter le qualificatif.

²⁵⁰ La référence ici peut apparaître déconnectée, au premier abord, de la discipline des sciences économiques. Toutefois, la forte influence exercée par la théorie newtonienne, bien mise en évidence par René Passet (1979, 2000, 2010) sur les théoriciens néoclassiques et la recherche d'un équilibre, est bien connue et doit être prise en considération.

consommateurs ainsi que d'un rapport de force défavorable aux consommateurs dont le poids individuel est sans commune mesure avec la puissance de chaque banque commerciale, dans le cadre d'un secteur oligopolistique du côté de l'offre, faisant face à une atomie de consommateur du côté de la demande. Ce déséquilibre constaté apparaît comme la source d'une tarification non légitime qui peut, par ailleurs, s'expliquer par le nouveau modèle économique des banques commerciales.

a. Des frais bancaires s'appliquant à une large partie des ménages dont la tarification apparaît excessive

En ce qui concerne le coût supporté en moyenne par les consommateurs sur une année, lié aux frais bancaires, des informations précises sont disponibles. Ainsi, *l'UFC-Que Choisir* a produit une estimation qui porte le montant total perçu à 6,7 milliards d'euros en 2018, ce qui revient à un montant moyen de 131 euros par consommateurs²⁵¹. Il convient de noter que, selon les données fournies par *l'UFC-Que Choisir*, 25% des consommateurs dépassent leur découvert autorisé chaque mois. Ils sont ainsi directement concernés par la mise en œuvre de ces frais. Une mise en œuvre qui apparaît d'autant plus problématique que procédant d'un traitement essentiellement informatique avec un temps de travail humain faible, aspirant ainsi une part significative du pouvoir d'achat des ménages sans contrepartie productive significative. Plus encore, la relation entre coûts de production et prix facturés apparaît tout à fait décorrélée. Ce que souligne *l'UFC-Que Choisir*, en essayant de produire l'information manquante pour les consommateurs et ainsi réduire, de fait, l'asymétrie d'information existante dans le secteur, malgré les obligations de transparence étatiques qui ne portent que sur les montants prélevés et aucunement sur les marges réalisées²⁵², les qualifiant de « (...) totalement déconnectés des frais réellement occasionnés puisque le consommateur ne peut pas faire jouer la concurrence pour ce type de prestation »²⁵³. *L'UFC-Que Choisir* évalue ainsi la marge moyenne réalisée par opération à près de 86% pour les incidents bancaires, dont 84% concernant le coût des lettres d'information envoyées pour compte débiteur non

²⁵¹ « Plafonnement des frais d'incidents bancaires - L'arbre qui cache la forêt », *UFC-Que Choisir*, 04.09 2018.

²⁵² Annuellement, les banques doivent communiquer à leurs clients un récapitulatif des frais occasionnés par l'activité de gestion de compte et par le traitement d'éventuels incidents. Le taux de marge réalisé à cette occasion pourrait, *a minima*, à défaut d'être contrôlé, faire l'objet d'une obligation de calcul et de publication supplémentaires.

²⁵³ « Plafonnement des frais d'incidents bancaires - L'arbre qui cache la forêt », *UFC-Que Choisir*, 04.09 2018.

autorisé et 86% pour les commissions d'interventions, très loin des marges moyennes mentionnées ci-haut dans différents secteurs économiques. Ces données, précise *l'UFC-Que Choisir*, ont été calculées par le recours à la notion de taux de marque, soit précise l'institut « la différence entre le prix de vente et le coût de production rapporté au prix de vente à partir d'une enquête réalisée auprès de 70 chargés de clientèle particulier et des statistiques de l'emploi dans le secteur bancaire ». D'autres données disponibles résultent d'une enquête de 60 millions de consommateurs et de l'Unaf ²⁵⁴. L'étude montre que « les commissions pour incidents de paiement se multiplient et rapportent 6,5 milliards d'euros par an aux banques françaises ». La méthode utilisée pour analyser les pratiques en la matière a consisté à étudier « plusieurs centaines de relevés de comptes de clients lambda et de clients en difficulté financière et persistante » en termes de frais pour incidents de paiement, chèque sans provision, ou encore dépassement de découvert. Il ressort de cette étude que les banques inventent constamment des commissions en tout genre telle que « la lettre d'information pour compte débiteur non autorisé »²⁵⁵ d'un montant de 12 à 20 euros, qui s'est généralisée à l'époque contemporaine. A l'évidence, là encore, la marge réalisée sur chacune de ces opérations apparaît comme tout à fait disproportionnée. L'étude met en évidence la pression exercée, dans ce cadre, sur les classes populaires, en la matière, en montrant que ces frais exorbitants en termes de taux de marge commerciale réalisés mais aussi, par ailleurs, en valeur absolue pour des ménages à revenus modestes, pèsent davantage sur celles-ci, tout en mentionnant que 20% des foyers en difficulté se voit prélever plus de 500 euros/an. Soit un montant moyen de 40 euros par mois, c'est-à-dire plus d'1/30ème d'un Smic net à temps plein²⁵⁶. Il convient par ailleurs de relever qu'en raisonnant en termes de revenus arbitrables, ce montant perçu grève de manière substantielle ce reste à vivre qui n'atteint souvent, pour cette catégorie de revenus, que difficilement les 100 à 200 euros, soit en cette dernière hypothèse près d'un 1/2 à 1/5 de ce reste à vivre ponctionné, ce qui est considérable pour les ménages concernés, et pour leur capacité à « boucler la fin du mois ». Cette surfacturation est aussi apparente dans le cadre d'autres formes de prélèvements subis par les ménages en difficulté. Ainsi, à titre d'exemple, la BNP Paribas facture 130 euros pour un avis à tiers détenteur mais seulement 20 euros dans sa filiale *Compte* affirmant que « (...) ce tarif suffit à

²⁵⁴ Les données de cette étude mentionnée, ici, sont issues de la retranscription effectuée par Delphine Cuny, *Latribune.fr*, publié le 26/10/2007.

²⁵⁵ « Plafonnement des frais d'incidents bancaires - L'arbre qui cache la forêt », *UFC-Que Choisir*, 04.09 2018.

²⁵⁶ Ces données sont des données moyennes.

couvrir son coût ». ²⁵⁷ . Sur cette base, le taux de marque, soit la part de marge commerciale dans le prix de vente, serait de près de 85%. Plus encore selon une étude menée par 60 millions de consommateurs, se basant sur des données de l'année 2016, « *Les consommateurs en difficulté financière persistante se voient prélever près de 300 euros de frais bancaires par an, contre 34 euros pour les clients lambda en moyenne* » ²⁵⁸ . On peut considérer ceci d'autant plus illégitime que cela est sans proportion avec le coût de traitement de ces opérations pour la banque, notamment pour les paiements rejetés qui n'impliquent pas d'avances de fonds de la part de la banque. L'article cite le cas d'un client BNP Paribas s'étant vu facturer 3000 euros de frais d'incidents en 2016, pour un revenu mensuel de 2000 euros ²⁵⁹ .

Ces commissions sont, dès lors, ressenties négativement par les ménages et « (...) *peinent à trouver dans l'esprit du public et des médias leur justification et leur légitimité. Il en va ainsi, par exemple, de la commission de tenue de compte et de la commission d'intervention souvent jugées abusives et injustifiées* » ²⁶⁰ .

Cette facturation est rendue d'autant plus problématique par le fait que les incidents de paiements entraînent, sauf exception, non pas une avance par la banque des sommes indisponibles pour prélèvement ou rejet de chèque, mais un pur rejet des sommes sollicitées pour transfert de fonds vers un compte tiers. Dès lors, les banques se bornent à constater l'impossibilité du créancier à prélever les sommes, sans aucunement pallier les lacunes du débiteur, auxquels elles n'avancent pas ladite somme d'argent. Il s'ensuit que les frais sont d'autant moins justifiés qu'ils ne constituent aucunement une forme de prêt déguisé, de courte durée, auquel serait appliqué un taux d'intérêt. Plus encore, ils sont assimilables à une sorte de justice privée punitive du fait de leur surfacturation. La facturation des frais occasionnés en la matière doit ainsi nécessairement abandonner toutes idées de sanctions désincitatives pour lesquelles les banques ne sont pas habilitées par la puissance publique dans le cadre d'une charge publique, et se borner à être calculée rationnellement, par une commission de parties prenantes, sur la base des coûts réellement occasionnés associés à un taux de marge commerciale plafond. Il existe certes une possibilité en cas de retard de paiement, d'imposer une clause pénale dans un contrat, conformément aux dispositions du code civil selon

²⁵⁷ *La Tribune*, « Frais bancaires : "des milliards" sur le dos des clients en difficulté », Delphine Cuny, 26.10.2017.

²⁵⁸ *Citée par Le Figaro.fr*, « Des frais bancaires trop lourds pour les plus fragiles », 26.10.2017.

²⁵⁹ « Les plus pauvres, premières victimes des frais bancaires », *Le Figaro*, Luc Lenoir 26.10.17.

²⁶⁰ Giraudon, « Niveau et structure du PNB Les banques doivent-elles revoir leur modèle ? », 27.06.2020, *Revue banque*, A846 La régulation à l'épreuve du covid.

lesquelles « *Lorsque le contrat stipule que celui qui manquera de l'exécuter paiera une certaine somme à titre de dommages et intérêts, il ne peut être alloué à l'autre partie une somme plus forte ni moindre. Néanmoins, le juge peut, même d'office, modérer ou augmenter la pénalité ainsi convenue si elle est manifestement excessive ou dérisoire. Lorsque l'engagement a été exécuté en partie, la pénalité convenue peut être diminuée par le juge, même d'office, à proportion de l'intérêt que l'exécution partielle a procuré au créancier, sans préjudice de l'application de l'alinéa précédent. Toute stipulation contraire aux deux alinéas précédents est réputée non écrite. Sauf inexécution définitive, la pénalité n'est encourue que lorsque le débiteur est mis en demeure.* »²⁶¹. Toutefois, cette clause pénale ne saurait à la lecture de l'article être imposée par un tiers à l'opération servant d'intermédiaire lors de la réalisation du paiement, et n'avançant pas les sommes considérées.

Il convient également de noter que la liberté contractuelle et la liberté économique sont ici mises à mal par le fait que les banques sont juges et parties, possédant la possibilité unique, pour une entreprise du fait du particularisme de leur activité, de prélever des sommes directement sur le compte en banque du client, sans possibilité pour celui-ci de révoquer son mandat de prélèvement pour lequel il a donné son accord, sans réellement y consentir, du fait de la nature du contrat, à savoir un contrat d'adhésion pour lequel le cocontractant le plus faible ne peut qu'accepter les clauses du contrat, sans les négocier contrairement à ce qui se déroule dans le cadre d'un contrat dit, en droit, de *gré à gré*. On pourrait rétorquer que le client peut quitter la banque. Toutefois deux éléments s'y opposent. Le premier est le fait que ce type de prélèvement est pratiqué, peu ou prou, par l'ensemble des banques. Le second est qu'il vise spécifiquement un type de ménage, modeste, structurellement en découvert (les banques incitent ainsi le client, lors de l'ouverture du compte à ce découvert autorisé) se retrouvant ainsi pris en étau et dans l'impossibilité de quitter sa banque. Ce qui peut être illustré par un exemple théorique abstrait mais conforme à la réalité d'une part significative de la population, répondant aux deux caractéristiques suivantes : être au SMIC et à temps partiel. Soit A gagnant 1100 euros net par mois et ayant un découvert autorisé de 500 euros. La faiblesse de ses revenus et les dépenses contraintes l'oblige mensuellement à puiser dans ce découvert autorisé. Pour quitter sa banque A devrait rembourser les 500 euros, condition de la fermeture du compte, et ainsi vivre pendant un mois avec 600 euros, ce qui est parfaitement impossible pour un travailleur aux revenus modestes, locataire, le plus souvent de surcroît, dans la société actuelle à fortes dépenses contraintes et pré-engagées.

²⁶¹ Article 1231-5 du *code civil*.

b. Une déviation pouvant s'expliquer par le nouveau modèle économique des banques

Cette déviation des tarifs pratiqués, et le delta existant entre les prix pratiqués par rapport aux coûts de production ainsi qu'à l'idée que l'on pourrait se faire d'un prix d'équilibre de marché peut être expliquée par la mutation du modèle économique des banques à l'époque contemporaine et à la tendance à la désintermédiation financière du système économique²⁶². Probablement de manière à compenser cette désintermédiation du financement de l'économie, les banques commerciales ont développé de manière importante la part des commissions dans leur produit net bancaire (PNB). Ainsi, Giraudon (2020) indique qu'en 2004, 21% du PNB des banques était lié à des commissions contre 27% en 2017. Les travaux de Giraudon permettent de déduire qu'il n'y a pas de fatalité en la matière, *via* le développement historique qu'il propose. En effet, dans les années 1970, les services bancaires, plus limités qu'aujourd'hui, étaient quasiment offerts (*ibid*, 2020). La situation a depuis changé de manière significative *via* « *L'essor sans précédent du PNB de commission au cours des dernières décennies a consacré la facturation des services apportés par les banques à leurs clients ainsi que son importance en tant que levier économique et notamment en période de contraction structurelle de la marge net d'intérêt (MNI)* »²⁶³. Giraudon explique que la libéralisation en 1984 des activités financières a alourdi la pression concurrentielle des banques faisant passer les banques françaises « (...) *d'un rôle de pourvoyeur de crédits encadrés à celui de véritable fournisseur de services à large périmètres* »²⁶⁴. De ce fait, indique Giraudon, « (...) *à partir des années 1990, les commissions bancaires ne cessent d'augmenter et de se diversifier* »²⁶⁵ entraînant la fin de la gratuité des services.

Cette tendance semble renforcée, dans la période actuelle, par le développement des taux négatifs, qui réduit par voie de conséquence voire annule les marges d'intermédiation des banques commerciales. Le journaliste Axel de Tarlé²⁶⁶ pose l'hypothèse selon laquelle les taux négatifs auraient ainsi un effet néfaste, en la matière, au sens où cette situation économique, devrait renforcer la tendance des banques à bâtir une part de leur profit sur les commissions bancaires, pour lesquelles il est établi qu'elles pèsent tendanciellement sur les

²⁶² Selon la Banque de France, ce taux d'intermédiation, entendu au sens strict, était de 40,2%, en juin 2011.

²⁶³ Giraudon, « Niveau et structure du PNB Les banques doivent-elles revoir leur modèle ? », 27.06.2020, *Revue banque*, A846 La régulation à l'épreuve du covid.

²⁶⁴ *Ibid*.

²⁶⁵ *Ibid*.

²⁶⁶ de Tarlé Axel, « Frais bancaires : la tentation de faire payer les pauvres », *Europe 1*, le 7.10.19.

plus modestes²⁶⁷, puisque nécessitant des incidents bancaires que les professions intermédiaires, et les cadres et professions intellectuelles supérieures connaissent dans des proportions beaucoup plus faibles que les employés et les ouvriers.

Dans cette perspective, de faibles taux d'intérêt ne sont que partiellement profitables pour les plus modestes s'ils conduisent, en parallèle, à une hausse des commissions bancaires, interrogeant ainsi également les politiques monétaires expansives qui devraient conduire à donner davantage de pouvoir d'achat aux ménages ayant la propension marginale à consommer la plus faible.

En ce sens le contrôle des prix lié aux taux d'intérêt *via* la mise en œuvre d'une marge maximale autorisée, doit être articulé, dans le cadre des commissions de parties prenantes, avec le contrôle des prix des commissions bancaires, dont l'interdépendance est ici bien mise en évidence.

c. Un plafonnement des commissions déjà existant mais de manière insuffisante

Comme le rappellent Croutsche et Roux (2015), divers dispositifs juridiques ont été mis en œuvre depuis 2007, visant au plafonnement des frais bancaires. Ainsi, par un décret du 15.11.2007, l'exécutif français a mis en place un contrôle des prix dans le cadre d'un plafonnement des frais bancaires à 30 euros, en situation de rejet de chèque d'un montant inférieur à 50 euros, et de 50 euros pour un chèque de montant supérieur. Le même type de contrôle des prix a été mis en œuvre pour les autres types d'incidents tels que l'échec d'un prélèvement automatique ou l'échec d'un virement (*ibid*, 2015) et ont déjà été développés dans la partie III.E du propos relative aux pratiques de contrôle de prix déjà en vigueur au sein de l'économie française.

Un renforcement du contrôle des prix, en la matière, a également été mis en place dans le cadre de la loi du 26 juillet 2013 qui a mis en œuvre un plafonnement relatif au dépassement de découvert autorisé qui ne peut, depuis 2014, plus dépasser 8 euros par opération et 80 euros par mois (*ibid*, 2015).

Si ce plafonnement apparaît comme une avancée réelle, il semble devoir être relativisé pour plusieurs raisons. En effet, le seuil de 80 euros peut être très vite atteint dans le cadre d'un ménage ayant des revenus proches du SMIC et plus largement dans le cadre d'un ménage dont

²⁶⁷ Il relaie en cela « *l'inquiétude des députés de la commission des finances qui se demandent si le modèle des banques ne consiste à matraquer (...) les trois millions de clients fragiles en France, avec de simple courrier d'alerte pouvant aller jusqu'à 24 euros* » (*ibid.*)

le revenu est inférieur au revenu médian et connaissant, dès lors, du fait du coût de la vie moderne, régulièrement voire mensuellement, ce type d'incident, car fonctionnant structurellement dans le cadre de découverts autorisés ainsi que dans le cadre, en fin de mois, de découverts non autorisés pour lesquels il apparaît évident que loin de constituer une problématique pour les banques, ce type de situation est une condition *sine qua non* de la pérennité de leur modèle économique comme en attestent les travaux de Giraudon (2020) précités.

Ainsi, ces frais bancaires sont doublement problématiques pour le budget des ménages. D'une part, par la ponction régulière opérée en la matière par les banques commerciales et d'autre part, par la désincitation pour les banques commerciales à bâtir un modèle économique basé sur leur activité historique à savoir le prêt d'argent et notamment le prêt d'argent aux ménages et aux entreprises qui apparaîtrait davantage élevé dans le cadre d'un modèle économique limitant davantage la part du PNB des banques réalisée par les biais des frais bancaires perçus.

d. Un plafonnement qu'il conviendrait de renforcer, *via* une modification de ses modalités

Nous préconisons que le plafonnement des frais bancaires s'effectue dans le cadre des commissions de parties prenantes ou par l'Etat en fixant un taux de marge commerciale plafond par opération, raisonnable, et non plus par la mise en œuvre, comme c'est le cas, actuellement, par le recours à un prix plafond. Il semble possible de penser qu'un taux de marge commerciale, par exemple, de l'ordre de 2 à 3% ²⁶⁸ apparaît comme tout à fait raisonnable et suffisant. Les critères qui justifient ce niveau de marge seraient les suivants :

1. La marge, même faible, multipliée par des quantités importantes entraîne nécessairement des profits très élevés pour les banques, ce que les chiffres annuels de publication de leurs résultats mettent en lumière de manière significative.
2. Une marge raisonnable et peu élevée pourrait avoir un effet macroéconomique positif en tendant à augmenter la masse monétaire en circulation, *via* la hausse des prêts engendrés, par

²⁶⁸ Le chiffrage peut apparaître, à juste titre, approximatif. Il convient de nuancer cette analyse, en rappelant que l'essentiel des grands paramètres macroéconomiques encadrés, dans l'économie contemporaine, le sont, selon des modalités semblables, tels que, à titre d'exemple, les critères de convergence européens ou encore, différemment, les taux d'imposition sur le revenu. Une base de départ peut, par ailleurs, permettre un ajustement futur par tâtonnement, jusqu'à obtenir des niveaux de marges satisfaisants pour l'ensemble des parties prenantes.

réorientation du modèle économique bancaire vers le crédit bancaire afin de compenser la réduction des profits réalisés sur les frais bancaires.

3. Ce secteur n'est par nature que peu délocalisable, malgré les évolutions en la matière et la tendance à la dématérialisation du secteur.

4. Les conditions de fonctionnement du secteur qui s'inscrivent dans le cadre d'un oligopole organisé par l'Etat, *via* la réglementation de l'activité, ainsi que d'un privilège exorbitant accordé de création monétaire *ex-nihilo*, auquel il convient d'ajouter les nombreuses aides reçues des contribuables, par les banques, au cours des crises économiques récentes dont principalement celle de 2008, légitiment un droit de regard de la collectivité, sur les marges pratiquées.

e. Vers la mise en œuvre d'un niveau modulable des taux de marge commerciale maximum des commissions bancaires comme outil complémentaire de la politique monétaire ?

Il est possible d'envisager, par ailleurs, ce taux de marge commerciale appliqué aux commissions bancaires comme modulable et en faire, de ce fait, un nouvel outil de la politique monétaire en surplus des taux directeurs, des opérations *d'open-market* et des réserves obligatoires. Ainsi, ce taux de marge commerciale pourrait être rendu quasi nul, ou à tout le moins réduit considérablement, afin de mener une politique monétaire expansive, destinée à encourager les banques à se tourner davantage vers l'activité de prêt, et ainsi augmenter la masse monétaire en circulation. Ce taux de marge commerciale pourrait symétriquement être augmenté, afin de mener une politique monétaire restrictive, les banques trouvant ainsi le moyen de compenser la moindre quantité de crédits accordés, par une augmentation des profits réalisés sur les commissions bancaires, incitant ainsi à la réduction des crédits octroyés, dans cette configuration de nécessaire ralentissement de l'activité économique.

4. Une marge d'intermédiation pesant sur le budget des ménages : second volet de l'encadrement des prix dans le secteur bancaire

La part des remboursements de crédits dans le budget des ménages modestes apparaît élevée. Ainsi, « *En 2018, près de 16 % des ménages considéraient que le poids du remboursement de*

leur emprunt était trop élevé, voire beaucoup trop élevé »²⁶⁹ et « (...) *seulement un peu plus de 47 % des ménages considéraient (...) que son poids était « supportable ou très supportable* »²⁷⁰. Il a, par ailleurs, été établi plus haut que ces marges s'effectuent également dans le cadre d'un secteur très concentré.

Le secteur considéré, et les marges d'intermédiation réalisées dans ce cadre sont, dès lors, dans le cadre méthodologique proposé plus haut, un élément pouvant faire l'objet d'un contrôle des prix, sous la forme d'un contrôle des marges d'intermédiation, comme nous le montrerons ci-dessous.

a. Une marge d'intermédiation conceptuellement contestable

De manière liminaire, il convient de rappeler qu'un contrôle des prix destiné à redonner directement du pouvoir d'achat aux ménages, en diminuant le prix des services proposés par les banques, plutôt qu'en passant par le mécanisme classique de la redistribution après imposition n'apparaît pas ici, problématique pour plusieurs raisons.

D'abord, la période historiquement la plus prospère de l'histoire économique moderne française, à savoir les Trente Glorieuses, est une période pendant laquelle le contrôle des prix, dans le secteur bancaire, était la norme.

Ensuite, les taux d'intérêt, ou le prix payé pour une mise à disposition provisoire d'une somme d'argent donnée, ne résulte aucunement d'un mécanisme déterminé par le jeu de l'offre et de la demande. En effet, de manière indirecte, les prix sont déjà contrôlés par l'organisation hiérarchisée du système bancaire moderne dans laquelle les banques centrales agissent sur ce prix, par différentes médiations, que sont les taux directeurs, les opérations d'*open-market*, ou encore le niveau de réserves obligatoires. Qu'elles l'effectuent de manière indépendante ou non, il s'agit d'un contrôle, par une autorité publique, du niveau des taux d'intérêt pratiqués, soit du prix de l'emprunt, par actionnement de divers leviers dont disposent les banques centrales, à cet effet. Le contrôle des prix que nous suggérons apparaît d'autant plus légitime que les taux d'intérêt portent, dans le cadre du système de réserves fractionnaires, sur des sommes d'argent dont les banques ne disposent pas, le plus souvent. Le calcul de la marge d'intermédiation, qui s'effectue par la soustraction des frais d'intérêts versés et reçus, pourrait ainsi être calculé en moyenne pour chaque opération, en prenant en

²⁶⁹ Solenn Poullennec, « Les crédits pèsent de plus en plus lourds aux yeux des ménages », *LesEchos.fr*, publié le 30 janvier 2019, consulté le 4.11.22.

²⁷⁰ *Ibid.*

compte cette donnée factuelle : le plus souvent, soit dans 90% des cas environ²⁷¹, il n'y a pas d'intérêts versés par la banque à des épargnants préalables, du fait de cette création *ex-nihilo* de monnaie scripturale. Cette définition omet ainsi, en effet, que la majeure partie des crédits est octroyée selon le principe : « *Les crédits font les dépôts* ». On peut penser que la prérogative dont disposent les banques privées de créer un bien public aussi important que la monnaie devrait justifier un encadrement important des taux pratiqués, à l'occasion de cette création, probablement au-delà du contrôle indirect de la banque centrale et de la législation relative à l'usure, actuellement en vigueur.

b. Une marge d'intermédiation à associer aux quantités vendues (prêtées) élevées

Un contrôle des prix, portant sur les taux d'intérêt, semble devoir prendre en compte le paramètre suivant : le facteur quantité. En effet, à mesure que la quantité de crédits octroyés est importante, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire à risque constant, que cela soit en termes de fiabilité de l'emprunteur ou de risques macroéconomiques et sociétaux pouvant générer des non-remboursements, il apparaît possible d'accroître la réduction de la marge lors des crédits octroyés. En effet, la multiplication de la marge d'intermédiation par les quantités prêtées entraîne des bénéfices plus importants que dans un secteur concurrentiel où les parts de marchés sont réparties entre davantage d'offres. Ainsi, un tel contrôle des marges pourrait s'effectuer *via* l'introduction d'un coefficient qui tend à diminuer la marge autorisée, en fonction des quantités vendues. En effet, plus les quantités vendues s'élèveraient, plus le coefficient serait faible et inversement. *A fortiori*, cette mise en œuvre permettrait, dans tous les secteurs confondus, de restaurer les conditions de la concurrence, si une entreprise désincitée ainsi à produire plus, laissait, de ce fait, la voie ouverte à des concurrents pour se saisir des parts de marchés auxquelles ladite entreprise aurait décidé de renoncer, restaurant ainsi des conditions de concurrence plus élevée, source de rapprochement vers une situation de concurrence pure et parfaite. Ce qui permettrait, dans l'absolu, à terme, de supprimer le contrôle des prix, une fois cette CPP et l'hypothèse d'atomicité de l'offre rétablies. Là encore, il est possible de constater que le contrôle des prix, loin de s'opposer à la concurrence pure et parfaite peut constituer un outil allié permettant, en situation de concurrence imparfaite de ramener les prix vers l'équilibre, et le marché vers une situation de concurrence pure et parfaite, et servant ainsi la cause de ladite théorie. Il apparaît ainsi que la proscription du contrôle des prix semble une erreur logique dans le cadre de ladite théorie comme montré en

²⁷¹ Pourcentage conventionnellement généralement avancé, en la matière.

partie III. Sa réintroduction pourrait également n'être que temporaire *via* la modulation par coefficient exposée ci-dessus, jusqu'à atteindre de nouveau une situation concurrentielle, permettant de le retirer. Un retrait qui pourrait à nouveau, dans le cadre d'une forme de politique de *stop and go*, appliquée au taux d'intérêt et à cet objectif de rétablissement des conditions de la concurrence, être à son tour levé, à partir du moment où une nouvelle déviation au modèle d'un marché concurrentiel serait observée.

c. Éléments pour une modalité de calcul du taux de marge d'intermédiation *maximum*

Comme le mentionnent Cordonnier et al. (2013), les taux d'intérêt des crédits bancaires peuvent être calculés sur la base de trois types de coûts de production, retranscrits dans le tableau ci-dessous (Figure 28).

Figure 28. Taux d'intérêt des crédits bancaires

Taux d'intérêt des crédits bancaires	
Coût des ressources liquides pour les banques	Rémunération des ressources (dépôts, livrets, obligations) Coût du refinancement auprès de la banque centrale.
Coûts d'intermédiation	Coût d'administration des dépôts monétaires, des comptes sur livret, des émissions obligataires ; et coût d'administration des crédits offerts à partir de ces différentes ressources.
Risque de défaut	Prise en charge du risque de défaut sur les crédits (lié au risque entrepreneurial, modulé par la priorité donnée aux prêteurs sur les actionnaires en cas de liquidation).
Marge de profit	Taux de marge appliqué aux coûts précédents. Le taux de marge est limité par la concurrence entre les établissements bancaires, et par la concurrence avec les formules de placement direct (financement des entreprises par emprunts obligataires ou par émissions d'actions).

Source : Cordonnier Laurent, Dallery Thomas, Duwicquet Vincent et al., « À la recherche du coût du capital », *La Revue de l'Ires*, 2013/4, n° 79, p. 115.

Il convient toutefois de noter, ici, que les deux premiers coûts traditionnellement retenus peuvent apparaître contestables si l'on part du postulat que l'activité bancaire moderne ne résulte que très partiellement d'une activité d'intermédiation consistant à transformer des dépôts, et autres produits d'épargne, en crédit accordés à d'autres agents économiques. Dans cette logique les paramètres 1 et 2 du tableau, à savoir les coûts des ressources liquides pour les banques et une partie des coûts d'intermédiation peuvent être, tout ou partiellement,

exclus. Cette partie des coûts d'intermédiation faisant l'objet d'une exclusion correspond aux coûts d'administration des dépôts monétaires, des comptes sur livrets. Seule reste alors la seconde partie des coûts d'intermédiation, à savoir les coûts d'administration des crédits offerts, non pas à partir de ces différentes ressources comme indiqué, dans le tableau, mais à partir du coût effectif de gestion de l'octroi de crédit, et le risque de défaut qui constituent alors l'essentiel du coût de production.

Dans cette perspective, les données à prendre en compte, par une potentielle commission visant à plafonner la marge réalisée, dans le cadre de ces opérations, deviennent les suivantes :

- Pour la fraction des crédits accordés reposant sur une réelle transformation d'une épargne en crédit, dans le cadre d'une réelle activité d'intermédiation, les coûts de production à retenir sont ceux présents dans le tableau ci-dessus (Figure 28) développé par Cordonnier et al. (2013).

- Pour la fraction dominante des crédits accordés, c'est-à-dire ceux accordés *ex-nihilo*, le tableau synthétique devient celui ci-dessous, et les coûts à prendre en considération deviennent seulement ceux-ci (Figure 29).

Figure 29. Données à prendre en compte, dans le calcul du taux d'intérêt

Coûts d'administration.	Coût d'administration en lien avec le traitement de l'octroi du crédit par le conseiller clientèle, et les frais fixes associés.
Risque de défaut	Risque de non-remboursement du crédit, minoré du risque de non-remboursement des épargnants absents, dans cette configuration, le crédit n'étant pas accordé dans le cadre d'une intermédiation bancaire.
Marge de profit	Taux de marge, plafonné, appliqué aux coûts précédents.

Source : auteur

Un contrôle des prix visant à appliquer un taux de marge commerciale plafond dans le cadre de ce type d'opération devrait, dès lors, veiller à prendre en compte cet état de fait essentiel.

La mise en évidence de cet état de fait permet également de porter une critique davantage fondée et caractérisée des marges réalisées par les banques commerciales, *a fortiori*, car le plus souvent le crédit accordé n'a que de faibles coûts de production, l'octroi de crédit consistant simplement à taper sur un ordinateur, pour un conseiller clientèle, la somme prêtée qui n'existait nullement avant l'insertion des numéros correspondants, dans le passif et l'actif de la banque et du client, tel que l'illustre le tableau conventionnel ci-dessous, pour un prêt de 1000 euros (Figure 30).

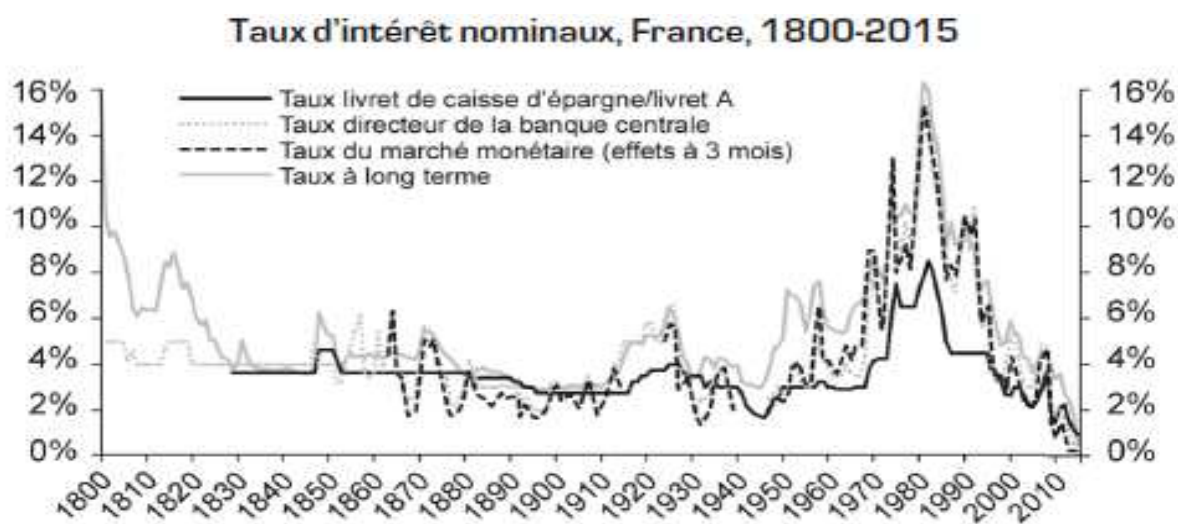
Figure 30. Opération de création monétaire *ex-nihilo*, sans prise en compte du taux d'intérêt. Exemple d'un crédit octroyé de 1000 euros, à partir d'une somme préalable inexistante

Banque (actif)	Banque (passif)	Ménage (actif)	Ménage (passif)
Crédit accordé +1000	Dépôt à vue +1000	Compte courant +1000	Dettes à rembourser +1000

Source : auteur

Il est vrai que, concernant le secteur bancaire, les taux d'intérêt sont à des niveaux historiquement bas, comme en atteste la figure, ci-dessous, à l'heure actuelle ainsi qu'à des niveaux relativement bas, en tendance depuis les années 2000 (Figure 31). En se limitant à ce type de lecture, le contrôle des prix sur les taux d'intérêt apparaît désuet. Toutefois, il reprend un intérêt, dans le cadre d'une analyse différente intégrant l'augmentation de la concentration dans ledit secteur et ainsi consécutivement l'augmentation des quantités prêtées par entreprises bancaires. De ce fait, un contrôle des prix, même dans ce cadre apparaît en mesure de redonner du pouvoir d'achat aux ménages en réduisant la marge réalisée par les banques, lors de prêts, *via* le taux d'intérêt. Ce qui aurait, d'une part, une répercussion sur le budget des ménages lorsqu'ils effectuent des prêts à la consommation pour s'équiper, et d'autre part, pourrait permettre de rendre la part de remboursement bancaire dans le budget des ménages, pour accéder à la propriété, moins importante, tout en concourant à réduire et enrayer la hausse du prix des logements dont une partie dépend du coût du crédit associé.

Figure 31. Taux d'intérêt nominaux, France, 1800-2015



Source : Levy-Garboua Vivien, Monnet Éric, « Les taux d'intérêt en France : une perspective historique », *Revue d'économie financière*, 2016/1 (n° 121), p. 38.

D'autres plafonnements envisageables : Le plafonnement des dividendes versés

La crise sanitaire de 2020 a montré que le plafonnement des dividendes versés aux actionnaires peut être réalisé sans difficulté, tout en maintenant leur profit à des niveaux élevés. En effet, la Banque centrale européenne a recommandé aux banques commerciales de plafonner, durant la période considérée, le versement de leurs dividendes. De ce fait stylisé, deux considérations peuvent être déduites.

- La première est qu'il est possible, sans mettre en difficulté les acteurs concernés, de procéder à ce type de plafonnement, de manière contraignante. En effet, il est possible de considérer que, malgré la terminologie utilisée, la recommandation de la banque centrale européenne revêtait un certain caractère contraignant tant, dans le système bancaire hiérarchisé, les banques commerciales, dépendantes de la banque centrale pour se refinancer voire de ses largesses, dans des situations de prêteur en dernier ressort, doivent à l'évidence veiller à préserver un relationnel positif avec l'entité bancaire centrale.

- La deuxième est liée à l'application de la mesure qui s'est effectuée dans le cadre de deux options alternatives, à savoir soit l'application d'un *ratio* appliqué aux bénéfices cumulés, ici, en l'occurrence de 15%, soit à l'application d'un *ratio*, ici en l'occurrence de 0,2%, aux actifs

des banques pondérés par le risque (RWA)²⁷². Ces deux modalités peuvent être réutilisées afin de poursuivre l'objectif d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes.

Une moindre pression actionnariale, en termes de *return on equity* (ROE), pourrait ainsi permettre, à profit constant pour les banques commerciales, de diminuer le poids des intérêts qu'elles sollicitent dans le cadre des crédits qu'elles accordent mais aussi de diminuer le poids et le niveau des frais bancaires qu'elles appliquent, notamment aux ménages les plus modestes.

Les plafonnements pourraient être d'autant plus facilement réalisés que les profits générés par les banques commerciales laissent une marge de manœuvre très élevée, rendant compatible l'augmentation du pouvoir d'achat et du revenu réel des consommateurs avec une forte rentabilité des entreprises du secteur hors périodes de crises financières et bancaires majeures. A titre d'exemple, selon *Ouest France*, en 2021, la BNP Paribas a réalisé un profit de 9,5 milliards d'euros, le Crédit agricole un profit de 9,1 milliards d'euros et la Société générale un profit de 5,6 milliards d'euros²⁷³. Dans une perspective de circuit économique, les plafonnements permettraient une réallocation de ces ressources vers des agents économiques à faible pouvoir d'achat, et seraient, par ailleurs, comme énoncé plus haut, favorables au dynamisme du fonctionnement économique tant la propension marginale à consommer de ces agents économiques est supérieure aux dites entreprises et aux actionnaires susceptibles d'en récolter une part, *via* le versement de dividende.

Pour conclure, notons que la même démarche pourrait être menée concernant les autres secteurs d'activité répondant aux caractéristiques méthodologiques et au cadre d'analyse précités, notamment dans le domaine de l'assurance, de l'alimentation, des biens d'équipements ou encore des télécommunications.

²⁷² Données issues de Edouard Lederer, *Les echos.fr*, « La BCE lève les dernières restrictions pesant sur les dividendes bancaires », 23 juillet 2021.

²⁷³ *Ouest France.fr*, « BNP Paribas annonce des bénéfices records de 9,5 milliards d'euros en 2021 », 8 février 2022.

V. Un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises concernées devant être associé au contrôle des prix de consommation finale

La mise en œuvre d'un contrôle des prix des biens et services de consommation finale, prenant la forme d'un contrôle des taux de marge commerciale, doit nécessairement être articulée avec la mise en œuvre d'un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise. En effet, une très large part des consommateurs sont également des salariés puisque 87,66% des personnes en emploi, au sens de l'*INSEE*, s'inscrivent dans le cadre de ce statut²⁷⁴. Environ un tiers des salariés travaillent dans des grandes entreprises au sens de l'*INSEE*. En conséquence, la mise en œuvre d'un contrôle des prix qui serait réalisé sans contrôle du prix de la rémunération du capital et du travail au sein des entreprises concernées, se verrait très probablement annihilée partiellement²⁷⁵ par un partage de la valeur ajoutée davantage défavorable au facteur travail dans les entreprises considérées, afin de récupérer la perte occasionnée par le contrôle des prix de consommation finale. Cette récupération serait d'autant plus aisée que le rapport de force capital/travail a nettement basculé en faveur des premiers, depuis une quarantaine d'années, du fait de la mondialisation, du libre-échange international, du niveau de chômage significatif dans les pays dits industrialisés, du facteur technologique ainsi que des politiques de flexibilisation du marché du travail qui ont rendu beaucoup plus difficile la possibilité pour les salariés de s'organiser du fait de la forte rotation de la main d'œuvre. A cela s'ajoute l'intériorisation d'un principe clair dans l'entreprise selon lequel la contestation sociale, au sein de celle-ci, par des travailleurs en contrat à durée déterminée trouve pour conséquence implicite le non-renouvellement dudit contrat. Ce contrôle de la répartition de la valeur ajoutée peut s'inscrire dans le même paradigme de pensée que le contrôle des prix de consommation finale développé ci-haut. Ainsi, il est possible de considérer que le marché du travail est un marché qui fonctionne en concurrence imparfaite (Stiglitz, 2019). En effet, alors qu'il existe un nombre relativement limité d'actionnaires, les offreurs de travail sont quant à eux une multitude. Cette absence

²⁷⁴ Calcul effectué sur la base des données de l'*INSEE* qui recense, fin 2021, 26 583 500 individus ayant un emploi salarié et 3 282 100 individus ayant un emploi non-salarié. (*INSEE*, Emploi salarié et non-salarié par activité, Chiffres-clés, 26.01.2023)

²⁷⁵ Partiellement, à double titre. D'une part, au sens où les rapports de force classiques à l'œuvre au sein de l'entreprise, mais également le caractère juridiquement contraignant des contrats de travail passés, en termes de rémunération, les conventions collectives, ainsi que la réglementation relative au salaire minimal, sont autant de facteurs limitant, au moins partiellement, les possibilités de récupération, sur le facteur travail, par les actionnaires, de la marge qui aurait fait l'objet d'une diminution dans le cadre du contrôle des prix suggéré ici. D'autre part, au sens où cette récupération ne serait envisagée que dans les entreprises visées par la mesure.

d'atomicité de la demande de travail entraîne la non-réalisation d'une des hypothèses centrales de la concurrence pure et parfaite, appliquée au marché du travail, selon laquelle le prix d'équilibre du marché, c'est-à-dire le prix qui rémunère à la productivité marginale la contribution des différents agents économiques à la production, ne peut être réalisé qu'à la condition que l'ensemble des hypothèses du modèle soient effectives. Dans cette perspective, un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée apparaît d'autant plus nécessaire que les propriétaires de l'entreprise, sur le marché du travail, ne sont plus *price-taker*, mais bien *price-maker*. Au demeurant, l'hypothèse de rémunération à la productivité marginale apparaît, elle-même, contestée. Une contestation qui ouvre la voie à l'idée selon laquelle il est également possible de mettre en œuvre un contrôle, au sein même du facteur travail, des écarts de rémunération. Un contrôle justifié par le fait qu'ils apparaissent ainsi davantage le résultat d'une construction sociale, que la résultante d'une répartition rationnelle et scientifique, proportionnelle à l'apport des agents économiques, à l'effort collectif de production réalisé dans l'entreprise. À cet égard, après avoir mis en évidence le caractère imparfaitement concurrentiel du marché du travail (A) l'évolution du partage de la valeur ajoutée et la déformation de celui-ci en faveur du facteur capital, depuis les années 1980 (B), seront mises en évidence les modalités possibles d'un encadrement de ce partage (C). Ces modalités seront ensuite davantage explicitées, en ce qui concerne l'encadrement de la rémunération des actionnaires. Nous formulerons, à ce titre, une proposition interne au fonctionnement de l'entreprise de contrôle de la part de la valeur ajoutée affectée à l'excédent brut d'exploitation et de contrôle de la part de la valeur ajoutée affectée à la rémunération des actionnaires au sein des entreprises visées par le plafonnement des taux de marge commerciale. Nous formulerons également deux propositions, poursuivant les mêmes objectifs, mais cette fois-ci *via* une limitation de la rentabilité des placements actionnariaux. La limitation est ici davantage *exogène* à l'entreprise, tout en produisant indirectement, nécessairement, des effets semblables sur la ventilation de la valeur ajoutée au sein de celle-ci, puisque l'entreprise doit composer avec cette limite. A cet égard, d'une part, nous compléterons une proposition déjà existante de limitation, en la matière, formulée par Frédéric Lordon (2007) sous forme de fiscalisation confiscatoire que nous proposerons d'amender en la faisant passer à une logique de contrôle des prix. D'autre part, le propos formulera également une proposition de dégressivité du dividende versé aux actionnaires à mesure que leur patrimoine s'élève, afin de limiter les inégalités économiques (D). Le propos s'attachera ensuite à montrer que les mutations du capitalisme contemporain rendent légitime ce contrôle de la rémunération des actionnaires préconisé. Ces mutations ont, en effet, fait

disparaître, en large partie, les motifs qui tendaient à légitimer un rendement relativement élevé du facteur capital. Plus encore, une part de ces motifs, plus précisément le risque pris par l'actionnaire, tend à avoir été transféré au cours du temps vers le facteur travail et vers la collectivité, à travers la figure du contribuable sommé de porter secours au facteur capital, lors des crises économiques et financières. Par ailleurs, nous chercherons à montrer le caractère socialement construit des avantages conférés au capital, qui résultent moins d'un fonctionnement naturel de l'économie que d'une construction juridique progressive, mise en œuvre par les parlementaires, et visant à conférer une protection au facteur capital à travers le droit des sociétés, le droit des procédures collectives, le droit de la propriété intellectuelle, le droit civil et le droit des successions (E). Enfin, nous proposerons un contrôle de la rémunération du facteur travail au sein des entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale, comme alternative au contrôle de la rémunération des actionnaires, se donnant le même objectif à savoir la non-possibilité de récupérer les sommes perdues induites par le contrôle des taux de marge commerciale, *via* une diminution de la rémunération du facteur travail (F). Nous montrerons enfin que la mondialisation ne constitue qu'un obstacle relatif à la mise en œuvre de ce type de contrôle, l'essentiel des économies, *a fortiori*, celle française, fonctionnant avec une part de secteurs abrités supérieure à la part des secteurs exposés (G).

A. Un capital fortement concentré faisant face à une multitude de travailleurs

Le caractère concentré du capital et de l'actionnariat dans le monde économique occidental apparaît désormais comme étant une sorte de fait stylisé. De nombreux travaux ont mis en évidence de manière significative le caractère concentré de l'actionnariat, à travers notamment des inégalités de patrimoine très élevées. Il est ainsi possible de se référer, à titre d'exemple, aux travaux de Thomas Piketty (2011, 2013) ou encore ceux de Landais (2011) Saez (2011) et Atkinson (2015) en ce qui concerne la France, le Royaume-Uni ou encore les États-Unis. Plus encore, selon Thomas Piketty, il existe une tendance naturelle du capital à se concentrer, de manière croissante, à mesure que le temps avance. Thomas Piketty met ainsi en évidence une croissance de la rentabilité du capital supérieure à la croissance de la production économique dans le cadre de l'équation $R > G$ dans laquelle R représente le rendement du capital et G le taux de croissance économique (Piketty, 2013). Cette tendance apparaît cohérente avec la réalité de l'évolution des coûts de production qui, comme l'ont montré les théoriciens de la concurrence imparfaite (Robinson, [1933], Hall et Hitch, [1939]), tendent à diminuer avec le temps mettant ainsi en évidence la réalité du fonctionnement des marchés concurrentiels et

son paradoxe selon lequel, *in fine*, celui-ci produit de la concurrence toujours plus imparfaite. Cette absence d'atomicité des demandeurs de travail est à mettre en relation avec le caractère, *a contrario*, atomistique des offreurs de travail. Ainsi, selon l'*INSEE*, pour le cas français, on dénombre, en 2020, une population active de l'ordre de 29 246 000 personnes dont 71,1% sont en activité²⁷⁶.

Cette distorsion et ce déséquilibre entre quantité d'actionnaires et quantité de travailleurs produisent un marché du travail fonctionnant en concurrence imparfaite. Le cadre d'analyse précédemment évoqué, concernant les conséquences d'un marché imparfait sur les prix des biens et services de consommation finale peut dès lors être élargi à la sphère du marché du travail. Si l'analyse n'a, *a priori*, rien d'originale, il convient, en revanche, là encore, d'en tirer les conclusions de politique économique en accord avec les préceptes de la théorie néoclassique qui condamne la concurrence imparfaite et ses prix supérieurs à ceux d'équilibre de marché, en remettant en cause, comme évoquée en partie III, l'analyse faite par ses théoriciens d'une proscription du contrôle des prix. Ici, c'est bien le contrôle du prix du travail et de la rentabilité de l'investissement actionnarial qui est en mesure de rétablir la juste rémunération qui serait allouée aux actionnaires, en situation de concurrence pure et parfaite. Ainsi, en situation de concurrence imparfaite, les prix pratiqués, en l'occurrence ici rémunérant le travail, apparaissent, comme bien inférieurs à ceux pratiqués, en situation de marché concurrentiel. Dans cette perspective, un contrôle de la répartition des revenus pratiqués au sein de l'entreprise, entre le capital et le travail, apparaît comme nécessaire au rétablissement d'un prix davantage juste, entendu au sens d'un prix d'équilibre de marché. *A fortiori*, dans les secteurs où il est possible d'identifier un taux de marge d'exploitation significativement élevé et non justifié par les caractéristiques propres au secteur considéré.

B. Des niveaux de rentabilité actionnariale qui tendent à croître avec la déformation du partage de la valeur ajoutée observée depuis le début des années 1980

Le contrôle de la distribution des revenus primaires issus de la vente des biens et des services semble nécessaire afin que les entreprises visées ne puissent annihiler le contrôle des marges commerciales, destiné au contrôle, *in fine*, des taux de marges d'exploitation des entreprises²⁷⁷. Ce contrôle est rendu d'autant plus nécessaire par l'évolution contemporaine du partage de la valeur ajoutée. Dans l'idéal, il conviendrait probablement ainsi de revenir aux

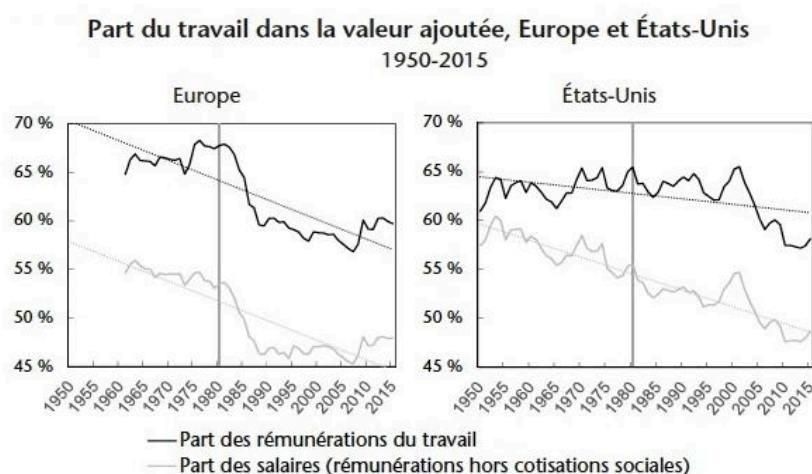
²⁷⁶ « Emploi, chômage, revenus du travail », Edition 2020, *INSEE*, 2.07.2020.

²⁷⁷ Mesurables par le ratio excédent brut d'exploitation (EBE) / valeur ajoutée (VA) ou plus efficacement par le ratio excédent net d'exploitation (ENE) / valeur ajoutée (VA), qui inclut les dépenses liées à la consommation de capital fixe.

ratios historiques connus pendant les Trente Glorieuses qui ont, en termes de faits stylisés, toutes choses égales par ailleurs, fait leurs preuves quant à leur capacité à générer un fonctionnement économique dynamique et efficient. Une fois revenu à ces niveaux, différents mécanismes d'indexation, dont ceux évoqués ci-dessous pourraient conduire à un équilibre autour d'un pourcentage de répartition qui pourrait devenir un objectif de politique économique final, le contrôle de la répartition des revenus et ainsi des prix respectifs du travail et du capital devenant, dans cette perspective, un moyen à ajuster régulièrement afin de maintenir ledit équilibre et l'objectif visé, en surplus de celui principal évoqué ici à savoir la non récupération des marges plafonnées dans le cadre des prix de consommation finale, par une baisse de la rémunération du facteur travail. Cette évolution sur la période *post* seconde guerre mondiale apparaît clairement dans le graphique d'évolution ci-dessous (Figure 32). On constate une répartition aboutissant en Europe, à une part, en pourcentage, de la rémunération du travail qui oscille autour des 65 à 68% jusqu'à connaître, à partir des années 1980 une nette dégradation, puis une stabilisation autour d'un équilibre proche de 60%. Ce point d'équilibre auquel gravite la répartition annuelle depuis lors n'apparaît pas satisfaisant au vu de l'augmentation des inégalités observée, en parallèle.

Figure 32. Evolution de la part du travail dans la valeur ajoutée en Europe et aux États-Unis, 1950-2015

Graphique 1 : Évolution de la part du travail dans la valeur ajoutée en Europe et aux États-Unis, 1950-2015



Note : ce graphique montre la part des rémunérations du travail (salaires et traitements, avec (noir) et sans (gris) les cotisations sociales) dans la valeur ajoutée des sociétés non financières. Le trait gris vertical marque le début des années 1980. Les traits en pointillés tracent les tendances linéaires.

Source : calculs des auteurs à partir de données d'Eurostat et de la Réserve fédérale américaine.

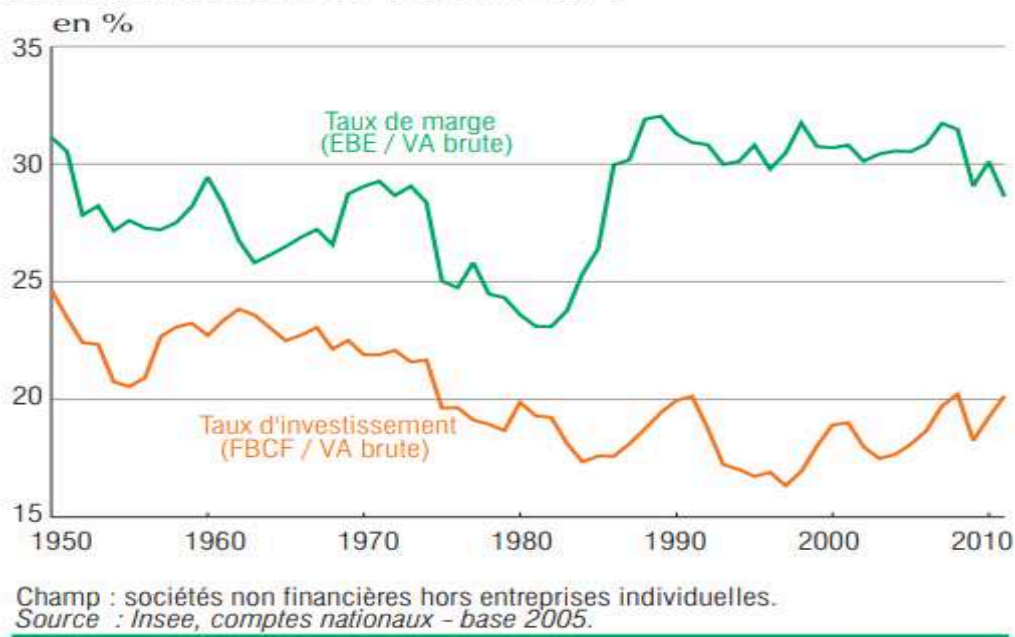
Source : Piton et Vatan, 2018, « Le partage de la valeur ajoutée : un problème capital », chapitre V, *L'économie mondiale 2019*, La découverte, Repères, page 69.

Piton et Vatan (2018) donnent plusieurs clés explicatives à cette évolution. Une de ces explications intéresse le propos ci-présent, tout particulièrement. Ainsi, selon les auteurs « *Une première explication avancée pour comprendre l'évolution des profits serait liée à la marge que font les entreprises lors de la vente de leur production, soit l'écart entre leur prix de vente et leurs coûts de production. Cette marge aurait beaucoup augmenté depuis le début des années 1980, et ce surtout dans les entreprises qui, initialement, avaient déjà une marge élevée. Cette marge croissante proviendrait d'une concentration accrue de l'activité économique. La concentration augmente de fait le pouvoir de marché des entreprises les plus grosses. Ce pouvoir, en retour, leur permet de moins subir la concurrence et de pratiquer des prix tels que leurs marges sont plus élevées. Une récente étude [Autor et al., 2017] montre que la concentration joue un rôle significatif dans l'explication des profits et du partage de la valeur ajoutée* »²⁷⁸. Cette explication semble corroborée par les observations de Stiglitz (2019) et donne du crédit au lien subséquent effectué entre concurrence imparfaite, taux de marge élevés, inégalités économiques et à l'idée selon laquelle le contrôle des taux de marges apparaît nécessaire pour réduire ces dernières. Une déformation du partage de la valeur ajoutée et un retour de l'accroissement des inégalités économiques à partir de 1980, qui apparaissent, en effet, corrélés avec l'augmentation du taux de marge des entreprises qui démarre à la même période.

²⁷⁸ Piton et Vatan, 2018, « Le partage de la valeur ajoutée : un problème capital », chapitre V, *L'économie mondiale 2019*, La découverte, Repères, page 76

Figure 33. Des taux de marges qui tendent à s'élever à partir des années 1980

Taux de marge et taux d'investissement des sociétés non financières de 1950 à 2011



On constate, en effet, que les taux de marge, entendus au sens du *ratio* entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée, tendent à s'élever de manière significative à partir de 1981, passant ainsi d'un niveau proche de 23% à un niveau proche des 32 à 33% à partir de 1988. On observe ainsi par la suite une certaine stagnation des taux de marge fluctuant autour de 30%. Comme en atteste le graphique d'évolution ci-dessus (Figure 33), cette augmentation des taux de marge d'exploitation ne semble pas justifiée par l'augmentation des investissements au sein des sociétés non financières. Ce qui semble rendre ainsi peu légitimes ces excédents et renforce la légitimité d'un contrôle des taux de marge commerciale du fait de l'excès des dites marges d'exploitation, les premières étant à l'origine, *in fine*, des secondes.

Des inégalités dans le partage de la valeur ajoutée résultant d'une construction sociale et juridique et non d'un ordre naturel

A mesure que la concentration de l'économie augmente, ce qui est une tendance nette du capitalisme (Piketty, 2013) il apparaît que le partage de la valeur ajoutée se déforme en faveur du capital et en défaveur du travail, comme identifié par Kalecki. Celui-ci a, en effet, mis en évidence deux facteurs tendant à modifier ce partage en défaveur du travail, à savoir le coût des matières premières et le degré de pouvoir de marché que détiennent les entreprises à travers leur pouvoir de monopole (Askenazy, Cette, Sylvain, 2012). Notre travail est en adéquation avec cette analyse, à savoir celle d'une concurrence imparfaite source de prix

supérieurs à ceux d'équilibre de marché et nécessitant dès lors un contrôle des prix destiné à les en rapprocher, et apparaît ainsi différer de celle résultant de la fonction de production qui, dans l'approche de l'un de ses concepteurs, Wicksteed (1894), « (...) permet de justifier que : 1/ la part de la production revenant à chaque facteur est, sous conditions idéales, égale au produit de la quantité de facteur par sa productivité marginale, et que 2/ la somme de ces parts est égale au produit net de la firme et sur le plan global, au dividende national »²⁷⁹. Cette hypothèse apparaît problématique à plusieurs égards. La première réside dans la formulation de Wicksteed « sous conditions idéales », dont la formulation laisse à penser qu'elle se réfère à un monde de concurrence pure et parfaite n'existant pas dans le système économique réel²⁸⁰. La deuxième réside dans le fait qu'elle nécessite de pouvoir calculer la productivité marginale de chaque facteur de production, ce qui apparaît peu réaliste. Ainsi, en ne retenant pas cette fonction comme légitime à décrire la répartition optimale et supposée naturelle de la valeur ajoutée, la voie s'ouvre à une approche davantage axée en termes de rapport de force, de contexte, et de situations particulières et situées. Un rapport de force qui peut être modifié par l'intervention correctrice de la puissance publique, dans le cadre d'une analyse davantage axée sur l'économie politique que la science économique. Les situations particulières qui semblent aboutir à un rapport de force inéquitable sont à rechercher dans les déterminants reconnus du partage de la valeur ajoutée. Ainsi, malgré le foisonnement de théories sur le sujet (Askenazy, Cette, Sylvain, 2012), les économistes s'accordent essentiellement sur l'idée selon laquelle les variations du partage de la valeur ajoutée s'opèrent en fonction de quatre déterminants forts à savoir, « (...) le progrès technique (associé à l'hypothèse d'un progrès technique biaisé, économe en main d'œuvre), le coût du capital (dont le taux d'intérêt réel est une composante), le pouvoir de négociation des salariés ou le degré d'ouverture internationale »²⁸¹.

A l'heure actuelle, le système économique occidental se situe dans un cycle de stagnation du partage de la valeur ajoutée, mais s'effectuant à des niveaux bas quant à la part reçue par le facteur travail. Ainsi, sur les quatre causes mentionnées par Askenazy, Cette et Sylvain (2012), on peut constater que le progrès technique entraîne une substitution et un remplacement croissants du facteur travail par le facteur capital (Rifkin, 1996, 2014) et le coût du capital apparaît comme croissant (Piketty, 2013). Le pouvoir de négociation des salariés

²⁷⁹ René Fruit, « La fonction de production Cobb-Douglas », *Revue économique*, 1962, page 188

²⁸⁰ A l'exception du traditionnel marché des enchères souvent cité comme exception.

²⁸¹ Askenazy Philippe, Cette Gilbert, Sylvain Arnaud, *Le partage de la valeur ajoutée*, La Découverte, Repères, 2012, page 32.

semble, quant à lui, au plus bas du fait du niveau de chômage structurel observé dans les pays occidentaux que les chiffres du chômage, au sens du BIT, ne sauraient masquer²⁸², ainsi que du fait du déclin du taux de syndicalisation passé, à titre d'exemple, en France d'environ 30% en 1949 à environ 11% en 2015 (Ministère du travail, 2016). Le degré d'ouverture internationale s'est également élevé depuis l'entrée dans l'ère de la seconde mondialisation. (Berger, 2003).

Ces quatre éléments relèvent de choix de politique économique réalisés par les gouvernants davantage que d'un processus naturel de l'évolution de l'économie, à l'exception du progrès technique et de la substitution du travail par du capital fixe qu'il engendre. Ainsi, le passage d'une économie fortement axée sur la nation à une économie fortement internationalisée relève de choix politiques de libéralisation des échanges. Pareillement, la hausse du coût du capital peut relever de choix politiques liés à la taxation du capital, aux politiques monétaires poursuivies, à l'absence de contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises. Il en est de même des niveaux de chômage qui dépendent partiellement de politiques économiques suivies. Dès lors, si ces éléments économiques ont essentiellement pour cause des choix politiques, il apparaît légitime que des choix politiques puissent en organiser la limitation de leurs effets, par un contrôle de l'allocation des ressources au sein de l'entreprise.²⁸³

C. Un nécessaire contrôle de la ventilation de la valeur ajoutée comme complément au contrôle des taux de marge commerciale sur les biens et services de consommation finale, au sein des entreprises oligopolistiques considérées

Ce contrôle complémentaire apparaît nécessaire afin que le gain de pouvoir d'achat obtenu par les ménages dans le cadre des taux de marge commerciale contrôlés des biens et services de consommation finale, tel que préconisé par le cadre d'analyse et méthodologique développé en partie II, ne soit pas annihilé, tout ou partiellement, par les entreprises visées par la mesure et plus précisément par leurs actionnaires, en tentant de reconstituer le taux de marge diminué, *via* une diminution de la part de la valeur ajoutée allouée au facteur travail.

²⁸² A cet égard, il suffit d'observer les taux d'emploi, en France qui oscillent principalement entre 65 et 70% en longue période, collant relativement mal aux chiffres fournis par le BIT, *via* sa méthodologie qui tend, de fait, à minorer la réalité de la part de la population en âge de travailler qui est sans emploi.

²⁸³ Entendue au sens des grandes entreprises oligopolistiques.

Préalablement à l'évocation de la manière dont ce contrôle pourrait s'opérer, il convient de rappeler de quelle manière le partage de la valeur ajoutée est ventilé dans l'entreprise. D'un point de vue conceptuel, nous retiendrons, afin de mener notre raisonnement, parmi les différentes formes de conceptualisation possible de cette ventilation, celle ci-dessous exposée. De manière schématique, le partage de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise s'effectue ainsi en deux temps²⁸⁴. Un premier temps consiste à ventiler la valeur ajoutée entre trois acteurs économiques, à savoir le facteur travail, *via* la rémunération des salariés, l'impôt sur la production récolté par l'Etat, et l'excédent brut d'exploitation. Cet excédent brut d'exploitation peut être assimilé à une forme de bénéfice brut réalisé par l'entreprise. Il est, à son tour, lui-même ventilé entre la rémunération des prêteurs, la rémunération des actionnaires, l'impôt sur les sociétés. Le résidu restant est alors appelé épargne brute. Cette dernière est destinée soit à être réinvestie par l'entreprise, soit à réaliser des placements dans d'autres entreprises. L'impôt sur la production, la rémunération des prêteurs, l'impôt sur les sociétés apparaissent, d'une certaine manière, comme des données exogènes à l'entreprise au moment d'effectuer le partage de la valeur ajoutée. *A contrario*, la répartition qui est réalisée entre la rémunération du travail, la rémunération des actionnaires suite à la ventilation de l'excédent brut d'exploitation, et l'investissement apparaissent comme étant des paramètres dont la répartition entre ces différentes composantes résulte d'un libre choix de l'entreprise, sous contrainte de contexte économique global. Dans les entreprises oligopolistiques, les décisions de répartition de la valeur ajoutée sont réalisées par un conseil d'administration représentant les actionnaires, eux-mêmes placés dans un rapport de force leur permettant d'être *price-maker*, du fait de la concurrence imparfaite existante sur le marché du travail. Dans une logique de maximisation de son intérêt individuel et de son profit, il apparaît que cette configuration est source d'un déséquilibre entraînant des taux de marge pour les actionnaires, envisagés ici au sens de la rentabilité financière du capital investi, significativement élevés. Ces taux élevés s'effectuent au détriment d'une meilleure rémunération du facteur travail, ainsi qu'au détriment de l'investissement voire, en dernière instance, du consommateur lorsque les prix de vente des biens et services de consommation finale s'écartent excessivement de ceux attendus en situation de concurrence pure et parfaite. De ce fait, il est possible de considérer qu'un double contrôle des prix pourrait être mis en œuvre, afin de rendre plus équitable la manière dont se constitue et est distribuée la valeur ajoutée.

²⁸⁴ Il convient de noter que si le propos retient cette approche conceptuelle de répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise, d'autres approches et modalités, notamment comptables, de la répartition de la valeur ajoutée existent.

- Le premier contrôle des prix possible consisterait à mettre en œuvre, comme évoqué précédemment en partie II, un contrôle des prix visant les biens et services de consommation finale, *via* un contrôle des taux de marge commerciale réalisés. Ce contrôle des prix est de nature à augmenter indirectement le revenu réel de l'ensemble des salariés et des ménages, lorsqu'ils s'incarnent dans la figure du consommateur, à salaire et revenu constants, sans nécessairement agir sur la répartition de la valeur ajoutée en vigueur actuellement.

- Un deuxième contrôle apparaît toutefois nécessaire afin que la perte résultant de ce contrôle des prix des biens et services de consommation finale ne fasse pas l'objet d'une récupération, par les actionnaires, sur le facteur travail, *via* une diminution de la rémunération allouée à celui-ci dans les entreprises visées par le contrôle des taux de marge commerciale suggéré. En effet, une partie significative des consommateurs qui bénéficieraient de la mesure de contrôle des taux de marge commerciale sont salariés des entreprises visées par la mesure²⁸⁵. Dès lors, afin que l'augmentation de leur revenu réel obtenue *via* le contrôle des taux de marge commerciale ne soit pas annihilée par une baisse de la rémunération allouée au facteur travail, au sein de ces entreprises, il apparaît nécessaire d'opérer un contrôle de la part de la valeur ajoutée affectée à la rémunération du facteur capital et à la rémunération du facteur travail au sein des entreprises considérées. Ce contrôle pourrait prendre deux formes alternatives²⁸⁶. D'une part, il pourrait s'effectuer *via* un contrôle de la rentabilité actionnariale au sein de ces entreprises. Ce contrôle rejaillirait positivement sur le facteur travail, toutes choses égales par ailleurs, en vertu du système des vases communicants. Il limiterait ainsi les possibilités pour les actionnaires de récupérer sur le facteur travail les sommes perdues, la rémunération des actionnaires faisant ainsi l'objet d'un plafonnement complémentaire au plafonnement des taux de marge commerciale des biens et services de consommation finale.

D'autre part, de manière alternative, il pourrait s'effectuer *via* un contrôle de la rémunération du facteur travail. Un contrôle qui pourrait prendre plusieurs formes dont la principale préconisée ici, s'effectuerait *via* un gel plancher de la rémunération allouée, en pourcentage ou en valeur absolue²⁸⁷, au facteur travail lors de la ventilation de la valeur ajoutée dans les

²⁸⁵ Selon l'INSEE, en 2018, les 287 grandes entreprises françaises emploient 3,9 millions de salariés en équivalent temps plein soit 29% du total des salariés, en France (*Insee référence*, Tableau de l'économie française, Edition 2018). Or, le contrôle des taux de marge commerciale suggéré s'effectuerait essentiellement parmi ces structures.

²⁸⁶ Sans exclure la possibilité d'une mise en œuvre simultanée des mesures.

²⁸⁷ En pourcentage apparaissant comme préférable à un plafonnement en valeur absolue, car présentant l'avantage de la flexibilité par rapport au plafonnement en valeur absolue qui peut connaître les

entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale. Là encore, par un moyen toutefois différencié, ce gel de la rémunération allouée au facteur travail pourrait ainsi permettre d'empêcher que les actionnaires puissent récupérer les sommes perdues lors du contrôle des taux de marge commerciale exercé à l'endroit des entreprises concernées. Dans ce second cas, le plafonnement des taux de marge commerciale associé à un gel plancher de la rémunération du facteur travail au sein des entreprises concernées, limiteraient de fait la rentabilité actionnariale indirectement et par répercussion. La rémunération des actionnaires ne ferait pas l'objet d'un contrôle direct, mais s'en trouverait tout de même limitée. En effet, la baisse des taux de marge commerciale ne pourrait pas être compensée *via* une récupération des sommes perdues à cette occasion, en diminuant la somme allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée.

Ce second cas, à savoir, la limitation de la rémunération des actionnaires, de manière indirecte, sans action directe sur celle-ci, ouvre cependant la voie à la possibilité pour les actionnaires de récupérer les sommes perdues, dans le cadre du plafonnement du taux de marge commerciale, en limitant la part de la valeur ajoutée affectée à l'investissement de l'entreprise. Ici, la variable d'ajustement deviendrait l'investissement et non plus la rémunération du facteur travail. En effet, le contrôle direct de la rémunération allouée aux actionnaires empêche que ceux-ci fassent de l'investissement la variable d'ajustement, permettant de récupérer les sommes perdues dans le cadre du contrôle des taux de marge commerciale, afin de reconstituer leur *return on equity*. En revanche, la solution alternative consistant à contrôler la rémunération du facteur travail, afin qu'elle ne soit pas diminuée lors de la ventilation de la valeur ajoutée, laisse ouverte cette possibilité. Dans cette perspective, la part de la valeur ajoutée ou de l'excédent brut d'exploitation affectée à l'investissement pourrait faire l'objet d'un troisième contrôle complémentaire qui s'ajouterait au contrôle des taux de marge commerciale et au gel plancher de la rémunération allouée au facteur travail.

Ces différents types de contrôle pourraient eux-mêmes être indexés sur l'évolution des inégalités économiques ainsi que l'évolution du cycle économique.

- Ainsi, premièrement, concernant l'évolution des inégalités économiques, cette indexation dont les modalités pratiques restent à déterminer, pourrait permettre un ajustement automatique contrôlé et rééquilibrant en fonction du niveau des inégalités économiques dont le *ratio* acceptable serait alors déterminé par la collectivité. Les écarts à ce ou ces *ratios*

mêmes limites qu'un blocage des prix appliqué aux biens et services de consommation finale, en cas de modification de la conjoncture économique.

d'inégalités économiques entraîneraient un ajustement automatique prédéfini des niveaux de contrôle réalisés, sur les différents paramètres mentionnés ci-haut.

Ces contrôles pourraient également contenir un coefficient prenant en compte la composition actionnariale des entreprises. Ainsi, les entreprises détenues par des actionnaires présents dans de nombreux secteurs et entreprises pourraient être davantage contraintes, afin de limiter la constitution de fortunes individuelles au détriment du reste de la collectivité. Par ailleurs, dans une perspective de lutte contre la spéculation, le contrôle de la rémunération des actionnaires pourrait comporter un coefficient fonction de la durée de détentions des actions. En effet, un actionnaire s'investissant pendant plusieurs mois ou années dans une entreprise peut être considéré comme davantage productif et ayant réalisé davantage d'efforts qu'un investisseur, à titre comparatif, ne détenant que peu de temps une action, dans un but purement spéculatif. Dans ce cadre, il n'apparaît pas illégitime que le dividende versé soit supérieur à celui versé à des détenteurs d'actions temporaires, mues par la seule spéculation.

Ces différents types de contrôle pourraient être déterminés à plusieurs niveaux, nationaux, sectoriels, voire de l'entreprise et ne concerneraient que les structures visées par la mesure de plafonnement des taux de marge commerciale. Ils pourraient toutefois être étendus aux entreprises les plus importantes de l'économie, dont le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, ou/et le nombre de salariés, par exemple, dépasseraient un seuil déterminé. Cette mise en œuvre pourrait s'effectuer dans le cadre de commissions de parties prenantes mises en œuvre à cet effet, voire par l'Etat lui-même, en cas d'échec des négociations au sein des commissions de parties prenantes. L'Etat étant ici perçu comme un acteur, en dernier ressort, moins performant et légitime mais devant servir de moteur à la réussite des négociations.

- Deuxièmement, ces contrôles complémentaires pourraient également être plus ou moins intenses, en fonction de la conjoncture économique. Ainsi, en situation de plein emploi et de forte croissance, il semble possible d'insérer un coefficient réduisant la contrainte de contrôle, en laissant les mécanismes traditionnels de régulation du partage de la valeur ajoutée, *via* les rapports sociaux classiques, s'effectuer. Une situation de plein emploi signifie ainsi un rapport de force davantage favorable aux salariés, permettant une régulation du partage de la valeur ajoutée en leur faveur. *A contrario*, en période négative du cycle économique, un coefficient de contrôle plus dense pourrait être mis en œuvre permettant de rendre le contrôle plus significatif, afin de soutenir la demande. Ce contrôle, en surplus de son rôle dans la relance économique mentionnée plus haut, pourrait soutenir l'activité économique, en permettant un

non-affaiblissement de la demande, par maintien d'un certain niveau de répartition de ladite valeur.

Il convient désormais de détailler de manière davantage précise les formes que pourrait prendre ce contrôle de la rémunération des actionnaires au sein des entreprises visées par la mesure du contrôle des taux de marge commerciale. Un développement plus approfondi relatif à la forme que pourrait prendre le contrôle alternatif voire complémentaire de la rémunération du facteur travail sera également réalisé, par la suite dans la partie F du propos.

D. Vers un encadrement du retour sur investissement réalisé par les actionnaires

Comme précédemment énoncé, en surplus du contrôle des taux de marge commerciale réalisés sur les biens et services de consommation finale répondant à la méthodologie et au cadre d'analyse proposés, il apparaît nécessaire d'y adjoindre, en parallèle, un contrôle de la rémunération des actionnaires, dans les entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale. Deux objectifs sont ainsi attendus qui seront exposés dans une première section (1) qui précèdera les modalités possibles de cet encadrement (2). Nous montrerons ainsi, qu'en surplus de la limitation de la part de la valeur ajoutée ou de la part de l'excédent brut d'exploitation allouées aux actionnaires, deux autres modalités peuvent permettre d'aboutir aux effets recherchés, par une action davantage indirecte. Ainsi, dans cette deuxième section, nous montrerons que cette limitation peut passer principalement par une proposition de modification du *Shareholder limited authorized margin (SLAM)* proposé par Frédéric Lordon, consistant à limiter la marge actionnariale autorisée par une fiscalisation confiscatoire de celle-ci, au-delà de la limite autorisée, en le faisant passer d'une logique de fiscalisation à une logique de contrôle des prix plafond, ainsi que par une dégressivité des dividendes perçus à mesure que la richesse d'un agent économique augmente, sur le modèle du système d'imposition sur le revenu ayant établi des taux de taxation plus fort à mesure que le revenu augmente, *via* un système de tranches de revenu. Le propos montrera ainsi qu'il apparaît possible d'envisager la mise en place d'une dégressivité du dividende perçu rapporté au dividende de base annoncé par l'entreprise, à mesure que la valorisation totale des actions possédées par un agent économique, ou de son patrimoine, s'élève.

1. Les objectifs visés par un encadrement de la rémunération des actionnaires concomitant au contrôle des prix des biens et services de consommation finale

Pour rappel, comme précédemment exposé, les objectifs visés par cet encadrement sont les suivants :

- En premier lieu, et surtout, est attendue l'impossibilité de compenser la baisse du taux de marge commerciale autorisée par une récupération des sommes perdues *via* une réduction de la part de la valeur ajoutée affectée à la rémunération du facteur travail dans les entreprises visées par la mesure.
- En second lieu, cet encadrement peut aboutir à une augmentation de la part attribuée au facteur travail dans la rémunération de la valeur ajoutée, en vertu du principe des vases communicants, ouvrant la voie à une augmentation du salaire nominal des salariés des entreprises considérées s'ajoutant à l'augmentation du revenu réel induite, pour l'ensemble des consommateurs dont font partie les salariés de ces entreprises, par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale préconisée dans le cadre d'analyse et méthodologique proposé en partie II.

2. Les modalités possibles de l'encadrement du partage de la valeur ajoutée au sein des entreprises visées par la mesure

Afin que les sommes perdues par les entreprises oligopolistiques visées, dans le cadre du plafonnement du taux de marge commerciale préconisé, ne soient pas récupérées par leurs actionnaires sur le facteur travail, il apparaît possible, comme précédemment exposé, de limiter la rémunération des actionnaires.

Un ratio de rentabilité optimale connu des économistes.

Le niveau souhaitable de limitation de la rentabilité du capital, et plus précisément de la rentabilité des actionnaires, apparaît désormais connu par les économistes. En effet, comme l'indiquent Artus et Cohen « *On ne dispose pas de théorie claire du niveau optimal de la part de l'EBE dans la valeur ajoutée, alors que le rendement des fonds propres (logique des actionnaires) ou du capital (logique économique) doit « ressembler » au taux d'intérêt réel* »²⁸⁸. Pour déterminer ce *ratio* maximal, il est ainsi possible de s'appuyer sur cette notion de taux d'intérêt réel, ainsi que sur une approche historique. Concernant l'approche

²⁸⁸ Patrick Artus, Daniel Cohen, « Partage de la valeur ajoutée », *Conseil économique et social*, La Documentation française, Paris, 1998, page 18.

historique, les travaux de Thomas Piketty mettent en évidence une tendance naturelle du capitalisme, qui s'incarne dans le fait de ne pas dépasser un rendement sur le capital de l'ordre de 4 à 5%. C'est ce qu'exprime Thomas Piketty (2013) en ces termes : « *En France, comme au Royaume-Uni, du XVIIIème au XXIème siècle, le rendement pur du capital a oscillé autour d'une valeur centrale de l'ordre de 4%-5% par an ou plus généralement comprise entre 3 et 6% par an. Il n'existe pas de tendance massive dans le long terme à la hausse ni à la baisse* »²⁸⁹. Une approche comparative et historique des périodes de croissance économique et de réduction des inégalités économiques pourrait être utile pour déterminer ce taux maximal. Ainsi, l'observation, toutes choses égales par ailleurs, de période de croissance et de réduction des inégalités simultanées, pourrait permettre, le cas échéant, de mettre en évidence un taux moyen utilisé sur la période considérée, permettant d'avancer encore davantage sur la détermination optimale de ce rendement.

Un encadrement déjà ponctuellement existant

Il convient de noter que, là encore, loin d'être une mesure totalement novatrice, basée sur un inexistant, cet encadrement de la rentabilité actionnariale s'inscrirait dans la continuité de mesures ponctuelles ayant déjà existé, ce qui, en ce sens, peut la rendre d'autant plus acceptable tant elle ne peut se voir reprocher le fait de partir dans un univers aux conséquences inconnues. Ainsi, à titre d'exemple, comme évoqué plus haut, la Banque centrale européenne, à l'occasion de la crise du Covid-19, a demandé aux banques commerciales de la zone euro de limiter, à des niveaux certes très élevés, les dividendes versés par ces entités à leurs actionnaires. La Banque centrale européenne a, pour ce faire, utilisé la notion de *ratio* maximal de dividendes distribués rapportés au bénéfice, qu'elle a établi à 15%²⁹⁰. Cette approche et le *ratio* associés, dont on peut légitimement penser qu'ils reposent sur des études sérieuses menées au sein de la Banque centrale européenne, peuvent ainsi servir de base de départ à la détermination d'un encadrement des dividendes versés.

Trois formes de modalités d'encadrement suggérées

Les modalités que pourrait prendre cet encadrement de la rémunération des actionnaires sont triples. Nous proposerons ainsi trois formes de limitations possibles. La première consiste à agir sur la ventilation de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise. Les deux autres consistent à agir de manière plus indirecte, en limitant la rentabilité des actionnaires. La première mesure

²⁸⁹ Thomas Piketty, *Le capital au XXIème siècle*, Edition du Seuil, 2013, page 325.

²⁹⁰ Voir à ce sujet, *Le figaro.fr*, « Banques : la BCE lève la limite imposée sur les dividendes pour cause de pandémie », 23.07.2021 ».

s'effectuerait ainsi dans le cadre d'une action directe en s'inscrivant dans le cadre de la répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise. Les deux autres ont un mode d'action plus indirect. En effet, elles ne s'intéressent pas à la ventilation de la valeur ajoutée réalisée au sein des entreprises et à la part que peuvent obtenir les actionnaires, mais au maximum de rentabilité qu'il est possible d'obtenir pour un euro investi pour les actionnaires. Ce qui est de nature à limiter, de fait, la part de la valeur ajoutée ou de l'excédent brut d'exploitation qu'un actionnaire peut obtenir, mais de manière cette fois-ci indirecte.

a. Un plafonnement en pourcentage de la part allouée aux actionnaires, lors de la ventilation de la valeur ajoutée et de l'excédent brut d'exploitation

Cette première forme de contrôle de la rémunération du capital s'effectuerait *via* un plafonnement, de la part, en pourcentage, octroyée à la rémunération des actionnaires. Ce plafonnement serait alors effectué soit *via* un plafonnement de la part de la valeur ajoutée distribuée aux actionnaires soit par un plafonnement de la part de l'excédent brut d'exploitation distribuée aux actionnaires. Il permettrait ainsi, indirectement, de maintenir la part de la valeur ajoutée versée au facteur travail, toutes choses égales par ailleurs, limitant ainsi les possibilités pour le facteur capital de récupérer les sommes perdues dans le cadre du contrôle des taux de marge commerciale.

b. Un contrôle de la rentabilité actionnariale passant d'une logique classique de fiscalisation à celle d'un contrôle des prix plafond

Une autre modalité de limitation de la rémunération du facteur capital semble pouvoir être retenue. Elle passerait par le biais d'une action, non pas sur la ventilation de la valeur ajoutée, mais sur la rentabilité qu'un actionnaire peut obtenir dans le cadre de ses propres investissements. L'approche est ainsi différente. A cet égard il apparaît possible de mobiliser le *Shareholder limited authorized margin (SLAM)*, qu'il est possible de traduire par « marge actionnariale limite autorisée » proposé par Frédéric Lordon (2007), dans une version que nous proposons d'amender afin de passer d'une logique de fiscalisation à une logique de contrôle des prix.

Le principe de la proposition émise par Frédéric Lordon réside dans la mise en place d'un *ratio* de rentabilité actionnariale maximal au-delà duquel est mis en œuvre un taux d'imposition confiscatoire, au sens strict du terme. Pour Frédéric Lordon, cette rentabilité actionnariale maximale comprendrait tout à la fois les dividendes versés et les plus-values réalisées, dans le cadre d'un *total shareholder return (TSR)*. Le niveau de ce TSR pourrait

faire consensus au sein des économistes, au sens où il prendrait appui sur un niveau de rentabilité jugé normal, à savoir le taux d'intérêt pour des actifs sans risque, conforme au niveau normal de rémunération des fonds propres évoqué par Artus et Cohen (2018) et retranscrit plus haut, auquel une prime de risque serait ajoutée (dont il sera démontré, plus loin, le caractère légitime eu égard aux transferts et à la limitation des risques pris par les actionnaires, dans le cadre du capitalisme contemporain). Pour Frédéric Lordon, le TSR devrait ainsi être à un niveau proche de 6 à 7% ce qui apparaît conforme aux travaux menés par Thomas Piketty, faisant apparaître, en longue période, un niveau de rentabilité du capital de l'ordre de 4 à 5% en moyenne, dépassant rarement une fourchette comprise entre 3 à 6%²⁹¹. Le *ratio* proposé par Frédéric Lordon apparaît dans la tranche haute mentionnée par Thomas Piketty, voire la dépassant de manière marginale. Nous proposons ici de reprendre l'idée de Frédéric Lordon en la précisant et en la modifiant.

La précision concerne l'évaluation du risque pris par l'actionnaire qui pourrait ainsi être déterminée par des commissions composées de parties prenantes au niveau sectoriel, voire national, accompagnées d'experts visant à les éclairer, afin de faire émerger la réalité des risques pris dans un secteur donné. En ce qui concerne le taux d'intérêt réel à l'œuvre évoqué par Artus et Cohen (2018), sa détermination serait simple et se bornerait à un simple constat.

La modification concernerait le procédé visant à limiter la marge maximale autorisée. Frédéric Lordon, dans une conception classique de la redistribution des richesses propose l'imposition confiscatoire. Nous proposons, dans la même logique en termes de finalité à atteindre en nous appuyant sur les éléments de réhabilitation du contrôle des prix développés plus haut, de procéder par un moyen différencié, à savoir le contrôle des prix. La marge maximale constituerait ainsi un plafond légal à ne pas dépasser, prenant en compte une part de rémunération liée au risque pris, déterminée par les commissions de parties prenantes et réévaluée périodiquement, avec possibilité de saisine d'instances de recours destinée à obtenir une réévaluation plus précoce du fait de modification des conditions macroéconomiques existantes, ainsi que du taux d'intérêt réel en vigueur sur le marché. Ce dernier point étant une donnée, non déterminée par ladite commission, mais par le libre jeu du marché et l'action des banques centrales, il conviendrait, de manière alternative à la saisine d'instance de réévaluation, d'y ajouter un mécanisme automatique de réévaluation, en fonction de la variation des taux d'intérêt réels.

²⁹¹ Thomas Piketty, *Le capital au XXIème siècle*, 2013, page 325.

Une logique de contrôle des prix moins étatique que le système de fiscalisation

L'utilisation du contrôle des prix plutôt que de la fiscalité possède également l'avantage d'apparaître comme une mesure moins étatique. En effet, dans le cas d'une fiscalité confiscatoire, pour tout versement dépassant la marge maximale autorisée, telle que préconisée par Frédéric Lordon, le trop-perçu serait absorbé par l'Etat. A l'inverse, dans le cas d'un contrôle des prix, interdisant simplement ledit versement dépassant ladite marge maximale autorisée, le différentiel entre ce qu'aurait perçu l'actionnaire, sans cette limitation, et ce qu'il perçoit effectivement, du fait de la limitation, resterait dans l'entreprise au sens où il serait réinjecté dans celle-ci. De cette manière, ce différentiel serait nécessairement réutilisé soit en diminuant le prix des biens et services de consommation finale vendus par les entreprises considérées, soit en augmentant la part de la rémunération rapportée à la valeur ajoutée octroyée aux salariés, soit en augmentant la part de l'EBE affectée à l'investissement, au sein des entreprises visées. Dans les deux premiers cas, il concourt ainsi à une augmentation des revenus de la population et à une diminution des inégalités économiques. Dans le troisième cas, il concourt ainsi à davantage d'investissements dont on sait qu'ils peuvent générer davantage d'emplois, toutes choses égales par ailleurs, et ainsi concourir également à une baisse du niveau des inégalités économiques par l'augmentation des salaires perçus par le facteur travail, du fait d'un rapport de force plus favorable lors des négociations salariales qui résulte de la baisse du nombre de chômeurs.

c. Vers une dégressivité du dividende à mesure que la valorisation du total des actions ou du patrimoine possédés d'un agent économique augmentent, source de limitation significative de la concentration de la fortune et des inégalités économiques

Nous émettons également une proposition alternative et complémentaire de plafonnement des dividendes.

Cette proposition consisterait dans la mise en œuvre d'une dégressivité du dividende versé à mesure que s'élève la valorisation totale des actions possédées par un agent économique ou la valorisation de son patrimoine. Elle s'appliquerait ici à l'ensemble des entreprises et non pas aux seules entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale des biens et services de consommation finale. Son champ d'application serait ainsi plus large et s'appliquerait, au-delà des actionnaires des entreprises visées par notre propos, à l'ensemble des agents économiques. Si le système de l'imposition est progressif, il n'apparaît, en effet,

pas illogique, dans une perspective de contrôle des prix, si l'on souhaite limiter la constitution de la fortune en *amont*, davantage qu'en *aval*, c'est-à-dire une fois constituée, d'imposer à l'inverse une dégressivité au dividende perçu à mesure que la valorisation totale des actions possédées, ou du patrimoine possédé, d'un individu augmentent, dans l'objectif de faire diminuer les inégalités économiques.

A titre d'exemple, une entreprise distribuant 1 euro par action, pourrait se voir imposer une dégressivité dans les versements de dividendes octroyés à ses actionnaires, en fonction de la valorisation totale des actions possédées par chacun d'entre eux ou de leur patrimoine total respectif. La mesure permettrait ainsi de limiter la constitution de fortunes manifestement excessives. Elle pourrait être déclenchée à partir d'un seuil de valorisation totale des actions possédées ou d'un seuil de patrimoine possédé. A titre d'illustration, au-delà de 50 millions d'euros possédés, il pourrait être introduit un plafond au dividende par action reçu, par un agent économique, dans l'ensemble des entreprises dans lesquelles il est actionnaire. Dans le cas où les actionnaires sont des investisseurs institutionnels ou des sociétés d'investissement qui travaillent pour le compte de clients voire qui masquent un actionnaire unique, il conviendrait alors d'obliger lesdits investisseurs à fournir une estimation du patrimoine de chacun de leurs membres ou de leurs clients, afin d'appliquer la mesure aux seuls clients dépassant les seuils de valorisation des actions ou du patrimoine fixés. Ce plafond pourrait s'appliquer, par un *maxima* en euro ou par application d'un pourcentage minorant le dividende reçu par rapport au dividende annoncé par une entreprise donnée. Ainsi, dans ce modèle, si une entreprise distribue 1 euro de dividende, l'agent économique considéré pourrait, à titre d'exemple, n'avoir droit qu'à 90% de ce montant par action détenue, soit une dégressivité de 10%. Il en irait de même, avec une dégressivité plus forte à mesure que ladite fortune de l'agent économique s'élève et franchirait des seuils supplémentaires de patrimoine à définir, par la collectivité. L'objectif serait ainsi de limiter les inégalités économiques et la concentration de la fortune, sans désinciter lesdits agents économiques à investir au sens où leur fortune ne pourrait continuer à croître dans le cadre d'investissements en actions qu'en continuant à investir *via* l'achat d'action dans des entreprises, fusse avec des niveaux de rentabilité limités de manière comparative aux autres actionnaires moins fortunés. Cette limitation pourrait, soit rejaillir sur les prix des biens et services de consommation finale qui pourraient ainsi être abaissés par chacune des entreprises concernées, à marge constante, soit permettre une meilleure rémunération du facteur travail. Elle pourrait également permettre d'augmenter les niveaux d'investissement des entreprises, rejaillissant ainsi positivement sur

l'emploi et donc sur les salaires du fait d'une ventilation différente de l'excédent brut d'exploitation induite par la mesure.

L'année N-1 pourrait servir, à cet égard, de repère au plafonnement lors de l'année N, en fonction de la valorisation totale des actions possédées ou du patrimoine total possédé à l'année N-1. Le barème de dégressivité devrait également être déterminé par le législateur. Le propos ci-présent suggère, simplement à titre d'illustration, un tableau possible de ce contrôle des dividendes versés en fonction du patrimoine détenu (Figure 34). Les tranches et coefficients associés le sont à titre purement illustratifs, susceptibles de modification et à définir de manière politique, à l'instar des tranches et coefficients d'imposition associés, dans le cadre de l'imposition sur le revenu qui sont définis par les parlementaires.

Figure 34. Exemple d'une dégressivité par tranche, en fonction du patrimoine détenu à l'année N-1, du dividende versé par une entreprise, pour 1 euro distribué /action

Patrimoine possédé à l'année N-1.	Pourcentage de dégressivité appliqué sur le dividende distribué à l'année N.	Dividende par action reçu à l'année N.
0 à 50.000.000 euros	0%	1 euro
50.000.001 à 200.000.000 euros	10%	0.90 euro
200.000.001 à 400.000.000 euros	20%	0.80 euro
400.000.001 à 600.000.000 euros	30%	0.70 euro
600.000.001 à 800.000.000 euros.	40%	0.60 euro
800.000.001 à 1.000.000.000 euros.	50%	0.50 euro
1.000.000.001 euros et plus.	70%	0.30 euro

Source : auteur

La mesure limiterait ainsi considérablement la concentration de la fortune, tout en gardant une certaine incitation à investir afin d'augmenter sa fortune, fusse à rentabilité moindre pour chaque euro nouvellement investi, à chaque dépassement de seuil. En régime de libre circulation des capitaux, elle ne semble pas devoir aboutir à une fuite des capitaux supérieure à une augmentation de la taxation des revenus du capital afin de limiter les inégalités économiques. Cette possibilité n'est toutefois pas à exclure et elle constitue la limite principale de la mesure mais sans apparaître, en première approche, supérieure à une augmentation des taux d'imposition du capital. Elle pourrait même s'avérer comparativement

supérieure au sens de l'hypothèse psychologique posée dans la partie II selon laquelle l'action sur les revenus primaires, avant réception des sommes d'argent, peut apparaître comme supérieure à l'action par l'imposition, consistant à récupérer des sommes déjà perçues par les agents économiques. Sa généralisation sur le territoire européen ou à une échelle plus significative limiterait significativement cette conséquence potentielle négative. Il convient également de noter que la mesure limiterait fortement les possibilités d'évasion fiscale, ce qui est un avantage comparatif par rapport à la taxation du capital. La mesure possède également l'avantage d'être moins étatiste au sens où, là encore, les sommes récupérées resteraient dans l'entreprise, et ne seraient pas récupérées par la collectivité comme c'est le cas *via* le système de la taxation, et devraient ainsi être réaffectées vers le facteur travail, vers l'investissement ou vers une diminution des prix des biens et services de consommation finale, à marge constante. Elle devrait toutefois, afin que les sommes perdues par les actionnaires, *via* la dégressivité mise en œuvre, ne soient pas récupérées par une augmentation du dividende versé par action, être articulée à un plafonnement du dividende par action, en valeur absolue, distribué dans les entreprises. Un plafonnement qui pourrait être mis en œuvre au niveau étatique, par le législateur ou par les commissions de parties prenantes ci-dessus mentionnées. Afin de limiter lesdites conséquences négatives possibles il pourrait, par ailleurs, lui être associée une réduction de la taxation sur le capital, voire un contrôle des capitaux sur la zone considérée appliquant la mesure.

Enfin, il convient de noter que cet encadrement pourrait s'effectuer de manière progressive, avec des tranches qui pourraient être au départ relativement hautes, tout comme pourraient être faibles les coefficients dégressifs associés initialement, afin d'en évaluer les effets et la portée sur l'investissement et la macroéconomie du pays, avant progressivement de diminuer le niveau des premières et d'augmenter parallèlement le niveau des seconds jusqu'à atteindre une situation d'équilibre dans laquelle les bénéfices apportés par la mesure sont supérieurs ou égaux aux effets potentiellement négatifs engendrés.

Un contrôle pouvant connaître des variations en fonction de l'évolution du cycle économique

Il est également possible d'envisager une modulation, en fonction des périodes économiques, de ces différents encadrements de la rentabilité du capital actionnarial considéré, qui pourrait ainsi varier en fonction de la période de cycle économique dans laquelle se trouve une économie donnée. Ainsi, dans une perspective de récession économique qui ne serait pas provoquée par les conditions de la demande, mais de l'offre, il apparaît possible d'imaginer

qu'une incitation à offrir des biens et des services puisse passer par des niveaux de ROE plus élevés. Pareillement, en période de forte inflation²⁹², puisqu'il est acquis que les plus aisés, souvent actionnaires, ont une propension marginale à consommer plus faible que les moins aisés, une augmentation du ROE, constitutive, *in fine*, d'un transfert de richesse des consommateurs vers les actionnaires, pourrait permettre un ralentissement de l'inflation.

A l'inverse, dans une situation où le manque de prospérité économique résulterait d'une demande inférieure à l'offre, la limitation du ROE pourrait s'accroître afin d'opérer un transfert de richesse des actionnaires vers les travailleurs (le surplus récupéré pouvant permettre d'augmenter les salaires) et/ou les consommateurs (le surplus récupéré pouvant permettre de faire baisser les prix, à marge constante) ouvrant la voie à une augmentation de la demande du fait de la propension marginale à consommer plus importante en moyenne chez le travailleur et le consommateur moyens que chez l'actionnaire moyen, source de relance de l'activité économique. On constate ainsi que le contrôle des prix entendu au sens large, c'est-à-dire ici de la rémunération de l'actionnaire²⁹³ peut concourir à la relance de l'activité économique, comme évoqué en partie II, par un deuxième vecteur qui s'ajoute au contrôle des taux de marge commerciale.

Ces différentes formes d'encadrement semblent, *a fortiori*, pouvoir être légitimées par l'évolution du capitalisme contemporain et les théories nouvelles de l'entreprise.

E. Un contrôle légitimé par l'évolution du capitalisme et les théories nouvelles de l'entreprise

Les différentes formes de contrôle des prix évoquées plus haut apparaissent comme rendues d'autant plus nécessaires par les mutations du capitalisme contemporain.

En effet, si originellement la forte rémunération obtenue par le capital pouvait se justifier par différentes considérations dont la principale est le risque associé à l'activité entrepreneuriale (Schumpeter, 1954), l'évolution des formes de capitalisme au cours des XX et XXIème siècles

²⁹² Entendu au sens d'une inflation *endogène* résultant d'une utilisation maximale des facteurs de production et non d'une inflation *exogène* et importée résultant d'une augmentation des coûts de production. Dans le premier cas, le transfert de richesse est possible car la situation financière des ménages est positive, l'inflation résultant du plein emploi des facteurs de production. Dans le second cas, il est à proscrire, car il renforcerait les difficultés économiques connues par les ménages.

²⁹³ L'actionnaire visé est ici celui détenant des actions dans les grandes structures oligopolistiques. L'effet n'en serait pas pour autant moindre, tant la concentration des entreprises est importante tout comme la part de valeur ajoutée produite par ces structures oligopolistiques.

semble avoir progressivement altéré cette justification tant, d'une part, le risque pris par l'actionnaire apparaît de plus en plus limité par le droit, et tant, d'autre part, le risque restant tend à avoir été transféré significativement à d'autres agents économiques sans que ceux-ci n'aient vu opérer un transfert équivalent et symétrique des gains obtenus par l'actionnaire.

Un transfert de risque vers le salariat

Comme l'indiquent Artus et Virard (2018), historiquement le risque constitue la contrepartie de la rémunération, sous forme de dividendes, de l'actionnaire. Le salarié quant à lui, d'après la théorie économique « (...) reçoit à la fin du mois un salaire fixe qui ne dépend pas des aléas économiques. En échange il acquitte en quelque sorte une prime d'assurance à son employeur sous la forme d'un salaire un peu plus bas que le salaire d'équilibre »²⁹⁴. La situation est fortement différente aujourd'hui. Ainsi, pour Artus et Virard (2018), « [...] le capitalisme évolue de plus en plus vers un modèle où les actionnaires s'efforcent de préserver coûte que coûte dividendes et rendement du capital, quitte à demander aux salariés de porter sur leurs épaules une part croissante des risques économiques. Ils trouvent normal de pouvoir baisser les salaires et de licencier facilement lorsque la situation de l'entreprise se dégrade mais ne se préoccupent pas souvent de partager les profits lorsque l'économie va bien. Depuis quelques décennies ce ne sont plus les dividendes qui s'ajustent en fonction de la conjoncture, ce sont les salaires et les emplois »²⁹⁵. C'est donc « le monde à l'envers »²⁹⁶. Les salariés ne sont plus récompensés lorsque la situation de l'entreprise et de la macroéconomie globale sont favorables puisque tout surplus de ce type sera finalement versé aux actionnaires et ne bénéficiera que peu ou pas aux salariés. Artus et Virard synthétisent cette idée de la manière suivante en indiquant que « les salariés sont les premiers associés aux difficultés de l'entreprise mais ils sont les derniers à l'être à sa prospérité, mariés pour le pire mais rarement pour le meilleur ».²⁹⁷

Un transfert de risque vers le contribuable

Le transfert de risque opéré au cours des dernières décennies dans le cadre des mutations du capitalisme s'est également réalisé vers le contribuable comme en atteste la manière dont les pouvoirs publics ont eu à gérer la crise des *subprimes* de 2008. Plus encore, il apparaît que la réaction opérée par les pouvoirs publics lors de la crise de 2008 soit considérée parmi les

²⁹⁴ Artus et Virard, *Et si les salariés se révoltaient ?*, Fayard, 2018, page 16.

²⁹⁵ *Ibid.*

²⁹⁶ *Ibid.*

²⁹⁷ *Ibid.*

économistes, probablement à raison, comme un standard à suivre pour d'autres crises ultérieures. En effet, la réaction est perçue comme davantage optimale que celle menée initialement, lors des trois premières années faisant suite à la crise de 1929. Cette gestion désormais consensuelle nécessite une mobilisation des contribuables pour couvrir doublement les effets négatifs induits par la crise. D'une part, les contribuables, en cas de crises économiques et financières, doivent consentir à renflouer les banques commerciales qui, gérant les comptes et les moyens de paiement, voient leurs intérêts étroitement mêlés aux intérêts du reste de la population et de la collectivité. En effet, dans un système de société à travail divisé, la spécialisation réalisée par les individus les rend totalement dépendants de la production réalisée par les autres agents économiques (Smith [1776], Lordon [2010]). *A fortiori* car les échanges de production s'effectuent par le médium de l'argent lui-même détenu et géré par les banques commerciales qui en assurent la circulation à travers les moyens de paiement. Par ailleurs, un des risques inhérents au capitalisme est la surproduction. S'il était traditionnellement usuel de penser que les crises de surproduction permettaient d'assainir le système économique, par élimination des entreprises ayant réalisé des productions trop importantes par rapport à la réalité de la demande agrégée, il est aujourd'hui possible de constater que les politiques de relance keynésienne par la collectivité sur fonds publics, en cas de crise du fonctionnement économique privé, constituent une très forte limitation du risque encouru par les entreprises privées. En effet, en cas de crises de surproduction ou de crises financières, la demande publique se substitue à la demande privée, assurant de fait un transfert de risque du secteur privé vers le secteur public, c'est-à-dire vers le contribuable. À cet égard, la crise du Covid-19 tend à montrer le caractère désormais particulièrement significatif de ce transfert de risque qui peut également s'étendre à des réductions du produit intérieur brut, issues d'un arrêt volontaire et partiel de l'économie. Nul n'est ici question de remettre en cause ce type de mesure, quoi qu'elles aient pu faire l'objet de contestation du point de vue des libertés individuelles, mais simplement de constater que ce type de fermetures issues du risque pandémique auraient dû être potentiellement anticipées *via* le recours aux assurances privées, par les entreprises privées concernées. Ainsi, en situation d'information parfaite et de rationalité des agents économiques, telle que postulée par la théorie néoclassique, ce risque pandémique aurait dû être anticipé par les entreprises privées et ainsi assumé sur fonds privés. Tel n'a pas été le cas. *A fortiori*, ledit risque, maintes fois annoncé était dès lors probabilisable, dans une logique de gestion saine et rationnelle de l'entreprise, au-delà même des postulats néoclassiques en matière de perfection de l'information détenue par les agents économiques. Là encore, le contribuable a été mobilisé

afin de combler les pertes de revenus des agents économiques, dont les entreprises privées, et *in fine* les rémunérations et investissements des actionnaires. Certes à l'évidence, la situation apparaît comme plus complexe et nuancée que ce qu'il vient d'être énoncé. En effet, lesdites mesures n'ont pas bénéficié qu'aux seuls actionnaires mais également aux salariés connaissant un maintien de leur rémunération dans le cadre du « *quoi qu'il en coûte* ».

Toutefois, il apparaît factuel que le risque encouru par l'actionnaire a fait l'objet d'un transfert vers le contribuable comme en atteste l'augmentation de la dette étatique, sur la période considérée. Une limitation qui interroge le caractère réellement privé de l'activité économique des entreprises privées modernes et qui ouvre ainsi la voie à un encadrement des prix, tant de consommation finale, que de la rémunération du facteur travail et du facteur capital. L'adage traditionnel et le récit associés à l'interrogation philosophique suivante : « Pour quelles raisons la collectivité viendrait s'ingérer dans des affaires purement privées ? » apparaît, en effet, devenu plus que sérieusement obsolète et relevant d'une vision de l'entreprise privée qui date, littéralement, d'un autre siècle.

Ce transfert de risque doit être articulé avec une autre forme de transfert qui a émergé au cours du temps *via* le développement d'instruments juridiques susceptibles de limiter, là encore, fortement la responsabilité et le risque pris par les actionnaires. Un transfert de risque qui, s'il limite clairement le risque encouru par les actionnaires, doit nécessairement alors être supporté par des tiers, en vertu du principe de conservation selon lequel rien ne se perd, tout se transforme.

Un transfert de risque vers les créanciers accru par le recours à la limitation de la responsabilité économique et financière des entreprises

Droit des sociétés, droit des procédures collectives, droit de la propriété intellectuelle, droit civil et droit des successions ont concouru au cours du temps à opérer un transfert du risque économique et financier pris par les actionnaires vers leurs créanciers.

Un transfert de risque issu du développement du droit des sociétés

Ainsi, le droit des sociétés a développé la possibilité pour les entreprises de limiter fortement le risque encouru par les actionnaires dans le cadre de statuts juridiques mettant en œuvre une responsabilité limitée des actionnaires aux seuls actifs apportés dans l'entreprise. Les statuts juridiques en la matière sont nombreux et peuvent être illustrés par les deux statuts les plus connus à savoir celui constitué par la société anonyme (SA) et celui constitué par la société à

responsabilité limitée (SARL), qui limitent la responsabilité de l'actionnaire aux seuls apports effectués à l'entreprise. Le droit français consacre de plus en plus, par ailleurs, la possibilité pour l'entrepreneur individuel de protéger son patrimoine personnel de ses dettes professionnelles. S'est ainsi développée, en droit des sociétés, la théorie juridique du patrimoine d'affectation selon laquelle un entrepreneur peut, au démarrage de son activité, séparer son patrimoine personnel de son patrimoine professionnel en indiquant les biens qu'il affecte au premier, ainsi que les biens qu'il affecte au second. L'objectif de cette double affectation cloisonnée est une protection du patrimoine personnel, qui n'a alors plus à répondre que des seules dettes personnelles de l'entrepreneur et aucunement de ses dettes professionnelles. Ainsi, dans ce cadre, les dettes nées de l'activité professionnelle ne peuvent répondre que du patrimoine affecté à ladite activité professionnelle. Pareillement, divers dispositifs, comme la loi Dutreil²⁹⁸, donnent la possibilité à l'entrepreneur individuel de procéder à une déclaration d'insaisissabilité de sa résidence principale. Si la mesure apparaît, d'une part, assurément positive en ce qui concerne l'incitation à entreprendre et à investir et d'autre part, en ce qui concerne la protection de la vie familiale de l'entrepreneur, celle-ci constitue également, de fait, une limitation supplémentaire du risque pris par le propriétaire d'une entreprise. *A fortiori*, la loi Dutreil a fait l'objet d'un renforcement visant à ne plus subordonner le caractère insaisissable de la résidence principale à une déclaration de l'entrepreneur, par le biais de la loi du 6 août 2015 modifiant les termes de l'article 206 du code de commerce. La nouvelle rédaction dudit article rend ainsi automatique, sans déclaration préalable, ce caractère insaisissable, comme en atteste sa rédaction actuellement en vigueur, qui dispose que « *Par dérogation aux articles 2284 et 2285 du code civil, les droits d'une personne physique immatriculée à un registre de publicité légale à caractère professionnel ou exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante sur l'immeuble où est fixée sa résidence principale sont de droit insaisissables par les créanciers dont les droits naissent à l'occasion de l'activité professionnelle de la personne. Lorsque la résidence principale est utilisée en partie pour un usage professionnel, la partie non utilisée pour un usage professionnel est de droit insaisissable, sans qu'un état descriptif de division soit nécessaire* ».

Comme le mentionne, en filigrane, l'article 206 du Code de commerce, cette rédaction remet en cause le principe universaliste, en la matière, applicable notamment aux personnes physiques qui ne bénéficient pas de cette possibilité de sanctuarisation de leur résidence

²⁹⁸ Publiée au *Journal officiel de la République*, le 6 août 2003.

principale étant soumis à l'article 2284 du code civil qui dispose que : « *Quiconque s'est obligé personnellement, est tenu de remplir son engagement sur tous ses biens mobiliers et immobiliers, présents et à venir* ». La rédaction de l'article 2285 du code civil, lui faisant suite qui dispose que « *Les biens du débiteur sont le gage commun de ses créanciers ; et le prix s'en distribue entre eux par contribution, à moins qu'il n'y ait entre les créanciers des causes légitimes de préférence* » atteste également d'un régime dérogatoire au droit commun au bénéfice, *in fine*, des seuls entrepreneurs visés et au détriment de leurs créanciers, dont ne profitent pas les autres particuliers dans leur rapport avec leurs propres créanciers. On constate ainsi à l'énoncé de ces articles et de ces régimes juridiques, une distorsion entre les travailleurs qui évoluent, tout au long de leur vie, sous le seul régime juridique de la personne physique, et les entrepreneurs, associés et actionnaires qui peuvent protéger une partie de leur patrimoine, dans le cadre du recours au concept juridique de personne morale, pour une part de leur activité dans le système économique.

Un transfert de risque issu du développement du droit des procédures collectives

Il convient également de noter que le droit des procédures collectives qui s'est développé au cours du XX^{ème} siècle, et qui donne la possibilité aux entreprises, *via* le recours à la procédure de redressement judiciaire voire de liquidation judiciaire, de renégocier voire d'éteindre un certain nombre de dettes contractées concoure également à cette limitation de responsabilité encourue par les propriétaires des entreprises.

Ainsi, dans sa forme moderne, l'actionnaire ne répond pas, par sa seule capacité à se mobiliser, des difficultés rencontrées par son entreprise, à l'occasion de son activité économique. Les pouvoirs publics ont mis en place un véritable régime d'aide et d'assistance, permettant d'accompagner les propriétaires des entreprises dans la gestion de leurs difficultés. Il ne paraît alors pas anormal que cette gestion collectivisée en cas de difficulté, aboutisse, en contrepartie, à un droit de regard de la collectivité, en temps de bonne santé financière, sur la répartition de la valeur ajoutée dans l'entreprise, ainsi que, par ailleurs, sur le niveau des taux de marge commerciale réalisés sur les produits de consommation finale comme exposé plus haut. Cet accompagnement et cette aide des pouvoirs publics et, *in fine*, de la collectivité, par son truchement, sont nettement perceptibles dans la rédaction de l'article L.611-2 du code de commerce qui dispose que : « *Lorsqu'il résulte de tout acte, document ou procédure qu'une société commerciale, un groupement d'intérêt économique, ou une entreprise individuelle, commerciale ou artisanale connaît des difficultés de nature à compromettre la continuité de*

l'exploitation, ses dirigeants peuvent être convoqués par le président du tribunal de commerce pour que soient envisagées les mesures propres à redresser la situation. ». Cet accompagnement pourrait par ailleurs également servir d'élément justificatif aux plafonnements et à la réglementation des prix pratiqués par de nombreuses professions réglementées, puisque, comme l'indique l'article L.611-2-1 « Les dispositions du I de l'article L. 611-2 sont applicables, dans les mêmes conditions, aux personnes morales de droit privé et aux personnes physiques exerçant une activité professionnelle agricole ou indépendante, y compris une profession libérale soumise à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé. Pour l'application du présent article, le tribunal judiciaire est compétent et son président exerce les mêmes pouvoirs que ceux conférés au président du tribunal de commerce ».

Les différentes mesures mises en œuvre, en de telles situations, aboutissent à la mobilisation d'un nombre d'acteurs conséquent, dont une partie est fonctionnaire ou disposant d'une charge publique, tels que le président du tribunal de commerce, des commissaires aux comptes, conciliateurs et mandataires judiciaires. Tous concourent à la mise en œuvre de procédures de sauvegarde voire de redressement judiciaire destinées à geler les dettes de l'entreprise, et *in fine*, de ses propriétaires, afin d'organiser un paiement échelonné voire réduit, dans le cadre de réductions à l'amiable qui, de fait, s'éloignent du modèle d'une économie de marché gérée, sans intervention étatique, par le libre jeu du marché.²⁹⁹. Elles entraînent de fait un transfert de risque de l'actionnaire vers les créanciers impayés, ou partiellement impayés, à l'issue de la procédure collective mise en œuvre.

Un transfert de risque issu du droit de la propriété intellectuelle

Le droit de la propriété intellectuelle confère une protection juridique à l'inventeur lui permettant de diminuer le risque encouru, par le biais du développement de son activité, dans le cadre de l'article L.611-1 du code de la propriété intellectuelle selon lequel « *Toute invention peut faire l'objet d'un titre de propriété industrielle délivré par le directeur de l'Institut national de la propriété industrielle qui confère à son titulaire ou à ses ayants cause un droit exclusif d'exploitation.* » pour, selon l'article L.611-2 du code de la propriété intellectuelle, « (...) *une durée de vingt ans à compter du jour du dépôt de la demande* ».

²⁹⁹ Au sujet de ces différents dispositifs juridiques réduisant l'incertitude et le risque encouru par l'actionnaire, l'associé et l'entrepreneur individuel, dans le cadre des procédures collectives, voir le livre VI du *code de commerce*, intitulé « Des difficultés des entreprises » composé des articles L.610-1 à L.696-1 du code de commerce.

Cette protection qui aboutit à un monopole conféré par la collectivité à l'inventeur dont les motivations sont, par ailleurs, tout à fait compréhensibles en termes d'incitation à l'innovation, réduit là encore le risque encouru par l'entrepreneur ou/et l'actionnaire, dans le cadre du lancement d'une activité économique novatrice. Cette réduction est réalisée *via* la sécurisation des gains obtenus, à des niveaux élevés. Une sécurisation permise par la concurrence imparfaite induite et par l'impossibilité pour les tiers d'attirer une partie de la clientèle sur ce segment de marché, pendant un temps substantiel. Elle assure ainsi que ces gains ne seront pas altérés par l'entrée de concurrent sur le segment de marché protégé et que le remboursement des coûts engagés au lancement de l'activité, condition de la viabilité de l'entreprise nouvelle, sera ainsi réalisé dans des conditions facilitées. Ce qui est de nature, de fait, à limiter grandement le risque pris au lancement d'une activité novatrice ou d'un bien ou service nouveau protégés par le droit de la propriété intellectuelle.

Un transfert de risque issu du droit civil

Ces transferts de risque semblent également pour partie la résultante de la rédaction de l'article 1832 du *Code civil* qui dispose que « *La société est instituée par deux ou plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens ou leur industrie en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. Elle peut être instituée, dans les cas prévus par la loi, par l'acte de volonté d'une seule personne. Les associés s'engagent à contribuer aux pertes.* ». En première approche, cet article semble ne pas limiter la responsabilité des actionnaires et des associés, mais au contraire faire peser cette charge sur eux. Toutefois, cette vision de l'article 1832 du *Code civil* peut être tempérée, tant dans sa rédaction que dans l'interprétation, de fait, de celui-ci dans le fonctionnement du capitalisme contemporain.

En premier lieu, on comprend manifestement que l'attribution du droit de propriété aux associés ou actionnaires a pour contrepartie l'obligation pour les mêmes associés de contribuer aux pertes de l'entreprise. Toutefois, le terme « contribuer » semble valider juridiquement l'ensemble des transferts de risque énoncés plus haut. Dans un système purement capitaliste ou considéré comme libéral, qui contient ainsi son pendant à savoir la responsabilité individuelle, tel qu'on se le représente généralement, le terme « contribuer » ne devrait, en aucun cas, figurer comme contrepartie de l'attribution aux actionnaires et associés des droits sur les bénéfices réalisés. Un terme qui apparaîtrait plus approprié serait « pallier » les pertes,

car juridiquement plus contraignant. Ce terme apparaît davantage responsabilisant et de nature à clarifier sur quels acteurs pèse le risque encouru.

En second lieu, on comprend également à la lecture de cet article, comme déjà montré par de nombreux économistes, que le capitalisme ne résulte aucunement d'un ordre naturel et spontané. C'est bien l'Etat, qui par ce type de dispositions juridiques, attribue la propriété et la gestion du profit aux actionnaires, comme en atteste l'attribution, dans la première phrase de l'article considéré, du bénéfice et de sa répartition, à la seule décision des parties instituant l'entreprise soit, *in fine*, des associés et actionnaires. En effet, il est possible de penser que, dans un régime politique et économique authentiquement libéral, cette propriété ne serait pas attribuée aux actionnaires par l'Etat. Dès lors, faute de l'existence d'une telle règle juridique, en toute logique cette propriété ferait alors l'objet d'une délibération entre les principaux contributeurs à la richesse matérielle créée, c'est-à-dire les travailleurs et les actionnaires, au sein de l'entreprise. Une délibération que l'on pourrait qualifier de politique au sein de l'institution qui a créé cette richesse matérielle. Ainsi, la proposition de notre travail de mettre en œuvre des commissions comprenant les parties prenantes et destinées à élaborer cette répartition apparaît, paradoxalement, au sens étymologique du terme, davantage en phase avec les principes du libéralisme économique authentique et des théories contractualistes et délibératives associées, que ne l'est le capitalisme actuel. En effet, contrairement à ce que l'on pourrait penser, celui-ci ne tire pas ses fondements et principes de la notion d'économie de marché mais de dispositions étatiques favorisant certains intérêts en l'occurrence ici ceux des associés et des actionnaires.

Un transfert de risque issu du développement du droit des successions

Il convient également de noter que dans un système économique où une part significative du patrimoine détenu par les individus est issue d'un héritage³⁰⁰, la possibilité laissée par le droit des successions de refuser, pour un ayant-droit, une succession pour laquelle les dettes seraient considérées comme potentiellement supérieures aux actifs légués par le défunt constitue là encore, une limitation de la responsabilité prise par le propriétaire de l'entreprise et de sa famille³⁰¹. On se retrouve également dans la situation connue sous la crise de 2008, de manière différente, au sens où l'héritier se voit placé dans une situation de type « face je

³⁰⁰ Evaluée, par le *Conseil d'analyse économique*, dans une note datée de 2021, à 60% actuellement contre 35% au début des années 1970.

³⁰¹ L'article 768 du *code civil* dispose que « L'héritier peut accepter la succession purement et simplement ou y renoncer. Il peut également accepter la succession à concurrence de l'actif net lorsqu'il a une vocation universelle ou à titre universel (...) ».

gagne, pile tu perds »³⁰², le perdant étant alors les créanciers du défunt, qui supportent la perte associée à la protection conférée par le droit aux potentiels héritiers. Il y a là, de fait, une forme de privatisation des profits lorsque les actifs sont supérieurs au passif. En cas contraire, le propriétaire de l'entreprise, ne transmettant pas son patrimoine, voit l'ensemble de ses dettes éteintes ce qui constitue, là encore, un transfert de risque vers autrui et notamment vers ses créanciers qu'ils soient publics ou privés. Cet aspect ne concourt d'ailleurs pas à la responsabilisation des propriétaires d'entreprises envers leurs créanciers, qui potentiellement pourraient avoir une gestion plus rigoureuse s'ils savaient que leur descendance serait obligatoirement tenue d'accepter leur succession, que le solde de celle-ci soit positif ou négatif.

Un contrôle légitimé par les théories nouvelles de l'entreprise

La perception qu'ont les économistes de l'entreprise a évolué au cours du temps. Cette évolution est le fruit des mutations historiques de la firme et du contexte dans lequel évolue celle-ci, entraînant en toute logique des évolutions des analyses tentant d'en saisir la substance et le fonctionnement (Baudry et Dubrion, 2009). Ces mutations sont également le fruit, toutes choses égales par ailleurs, des évolutions de la société qui, en de nombreux domaines, tendent à aller vers davantage de participation et d'inclusion, dans le cadre d'une démocratisation du fonctionnement des institutions, au sens large du terme. Cette volonté de participation et d'inclusion irrigue différents champs comme la famille, l'école, la Cité mais également l'entreprise, même si cette dernière semble en la matière avoir été davantage hermétique à ces évolutions (Ferrerias, 2012), bien que la tendance actuelle semble à l'inversion de cet état de fait (Notat et Sénard, 2018). Les évolutions successives connues par l'entreprise au cours du temps sont la résultante de nombreuses contributions théoriques qui ne seront pas développées ici, ayant déjà fait l'objet de synthèse, dans le cadre de travaux en économie³⁰³. Si l'on s'en tient seulement aux analyses réalisées à partir des années 1945, on constate un passage net entre une conception de l'entreprise à la Milton Friedman, selon laquelle le but de l'entreprise est de maximiser la rentabilité actionnariale vers des analyses s'inscrivant dans le cadre de la théorie des parties prenantes (Favereau, 2008). Ces théories axées sur l'idée de parties prenantes et d'entreprises comme entités politiques s'inscrivent dans la continuité des auteurs keynésiens et institutionnalistes, qu'ils soient de l'école

³⁰² Selon la maxime désormais consacrée concernant les crises économiques et financières.

³⁰³ Voir ainsi, à ce sujet, Bernard Baudry et Virgile Chassagnon, *Les théories économiques de l'entreprise*, 2014, 128 p.

historique allemande ou encore de l'école américaine. L'idée selon laquelle l'entreprise n'est pas purement privée a été évoquée plus haut au sujet des pertes de celles-ci et de la manière dont les entreprises tendent, au cours du temps, et *a fortiori* à l'époque contemporaine, à transférer toujours plus le risque pris, sur autrui, en fait, dans le cadre des politiques économiques visant à pallier les pertes des entreprises sur fonds publics, et en droit comme exposé plus haut. De nombreux travaux récents ont bien mis en évidence, de différentes manières, cet état de fait, d'une entreprise de moins en moins privée (Chassagnon [2019], Notat et Sénard [2018], par exemple). Plus encore certains travaux tendent à mettre en évidence la dimension politique de l'entreprise. Olivier Favereau, à titre d'exemple, démontre ce caractère politique de l'entreprise en ces termes : « *Même le plus libéral des patrons ou des économistes, même le chantre le plus éloquent de la propriété privée des moyens de production, sait bien que, pour des raisons diverses, qu'il a d'ailleurs du mal à élucider, l'activité de l'entreprise interfère avec la politique. Sans aller jusqu'à rappeler qu'il est arrivé à des ministres de l'intérieur d'envoyer l'armée pour réprimer les grèves, il sait que le droit des sociétés n'est pas laissé à la seule initiative des contrats ; qu'aucun gouvernement contemporain n'est indifférent au climat des affaires ; que les associations patronales et les syndicats de salariés font régulièrement pression sur les pouvoirs publics dans le sens des intérêts de leurs membres ; que la politique salariale ou les conditions de travail conduisent régulièrement à de grandes rencontres tripartites ; que les fermetures et délocalisations d'entreprise vont influencer l'électeur (de droite comme de gauche) ; que les pertes de compétitivité vont se répercuter sur la solidité de la monnaie nationale (ou en tous cas le solde du commerce extérieur), responsabilité étatique par excellence ; et, plus récemment que les risques environnementaux convoquent continûment les entreprises au tribunal de l'opinion publique, avec la bénédiction des pouvoirs publics(...)* »³⁰⁴.

Nous pouvons conclure de l'exposé de ces différents éléments que les mutations du capitalisme moderne et des théories de l'entreprise associées apparaissent en mesure de justifier un encadrement du taux de marge réalisé par le capital financier, destiné à un meilleur partage de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise, permettant d'éviter que la politique de contrôle des prix de consommation finale aboutisse à une récupération de la marge perdue sur la rémunération du facteur travail *via* une diminution de celle-ci, annulant ainsi le surplus de revenu réel obtenu par le travailleur lorsqu'il s'incarne dans la figure du

³⁰⁴ Favereau Olivier, « L'entreprise, « sujet » politique – soit, mais lequel ? », *Revue de l'organisation responsable*, 2021/3 (Vol. 16), p. 34.

consommateur, *via* le contrôle des taux de marge commerciale. De manière alternative, cette non-récupération des pertes engendrées par le plafonnement des taux de marge commerciale peut passer par un encadrement de la part de la valeur ajoutée allouée au facteur travail.

F. Le contrôle de la rémunération du facteur travail

Comme développé en partie C de cette cinquième partie, la non-récupération par les actionnaires, des sommes perdues dans le cadre du plafonnement des taux de marge commerciale sur les biens et services de consommation finale peut passer, de manière alternative, voire complémentaire au contrôle de la rémunération des actionnaires, par un contrôle de la rémunération allouée au facteur travail dont les objectifs (1) et les modalités seront exposés (2). Cet exposé sera suivi d'un rappel relatif aux critiques adressées à la théorie néoclassique sur la manière dont sont allouées les rémunérations, et notamment celles du facteur travail. Comme précédemment réalisé, pour le plafonnement de la rémunération du capital, nous mettrons en évidence, cette fois-ci uniquement sur la base des travaux existants, que les critiques adressées aux conceptions néoclassiques en la matière, rendent légitime ce contrôle (3.)

1. Les objectifs poursuivis par le contrôle de la rémunération allouée au facteur travail

Ce contrôle vise à éviter que les entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale tentent de récupérer, sur le facteur travail, le plafonnement des taux de marges commerciales réalisés, afin de maintenir constante la rémunération du capital. Il complète ainsi, les propositions de contrôle de la rémunération des actionnaires précédemment émises qui sont de nature, dans une logique de contrôle des prix et conformément au principe des vases communicants, à permettre, toutes choses égales par ailleurs, de concourir à ce que la rémunération allouée au facteur travail ne soit pas diminuée voire à augmenter celle-ci. Il poursuit les mêmes objectifs que le contrôle de la rémunération des actionnaires mais par des moyens différenciés.

2. Les modalités du contrôle de la rémunération allouée au facteur travail

Les modalités de ce contrôle pourraient s'inscrire, d'une part, dans le cadre d'un gel plancher, en pourcentage, de la part de la valeur ajoutée affectée au facteur travail (a.) et d'autre part dans le cadre d'un contrôle de la rémunération des dirigeants-salariés (b), au sein des entreprises visées par la mesure de contrôle des taux de marge commerciale.

a. Le gel plancher de la part de la valeur ajoutée affectée au facteur travail

Nous suggérons principalement que ce contrôle puisse s'effectuer *via* un gel plancher de la rémunération allouée, en pourcentage, au facteur travail dans les entreprises considérées, lors de la ventilation de la valeur ajoutée au sein de celles-ci. Le plafonnement des taux de marge commerciale associé à un gel plancher de la rémunération allouée au facteur travail dans les entreprises concernées, limiteraient de fait la rentabilité actionnariale indirectement et par répercussion. La rémunération des actionnaires ne ferait pas l'objet d'un contrôle direct, mais s'en trouverait tout de même limitée en réduisant les sommes disponibles restant à ventiler, une fois le facteur travail rémunéré. En effet, la baisse des taux de marge commerciale ne pourrait pas être compensée *via* une récupération des sommes perdues à cette occasion, en diminuant la somme allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée.

En ce cas, la baisse de la rémunération allouée au capital, toutes choses égales par ailleurs, pourrait s'effectuer, de manière naturelle et automatique, sans nécessairement avoir recours au plafonnement de la rémunération des actionnaires développé ci-haut. Elle serait la conséquence de la baisse des taux de marge commerciale, qui diminuerait la valeur ajoutée à répartir au sein de l'entreprise, tout en maintenant constante, en pourcentage la rémunération du facteur travail. Dès lors, la baisse de la valeur ajoutée, à investissement constant, pèserait sur la rémunération des actionnaires des entreprises visées par la mesure de plafonnement des taux de marge commerciale.

Il semble que les deux dispositifs, à savoir le gel plancher de la part allouée, en pourcentage, à la rémunération du facteur travail dans les entreprises visées par la mesure et le plafonnement de la rémunération des actionnaires puissent coexister. Ils peuvent s'accompagner d'un plafonnement de la rémunération des hauts-dirigeants de l'entreprise.

Nous suggérons un gel plancher limité aux seules entreprises oligopolistiques visées par la mesure de plafonnement des taux de marge commerciale sur les biens et services de consommation finale. Le gel plancher suggéré est un gel en pourcentage de la part allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée, au sein de l'entreprise, et non un gel de la part allouée au facteur travail, en valeur absolue. En effet, un gel, en pourcentage, possède l'avantage de la flexibilité par rapport à un blocage plancher des prix, permettant à l'entreprise de pouvoir s'adapter aux évolutions défavorables de la conjoncture économique.

b. Le plafonnement de la rémunération des dirigeants-salariés

Le plafonnement de la rémunération des dirigeants-salariés peut également, dans une autre configuration, permettre de mettre en œuvre le plafonnement des taux de marge commerciale dans le cadre d'analyse et méthodologique suggéré en partie II, à rémunération des actionnaires constante ou à rémunération moins impactée de ceux-ci. En effet, en prenant pour grille de lecture de la répartition de la valeur ajoutée dans l'entreprise, une ventilation s'effectuant entre le facteur travail, les impôts sur la production et l'excédent brut d'exploitation, il est possible de constater qu'une répartition différente, à part constante, des revenus alloués au facteur travail peut être réalisée, à rémunération du capital constante. Bien que cela ne soit pas l'approche privilégiée par le propos ci-présent, cette possibilité peut être intéressante au sens où elle peut apparaître moins radicale pour les actionnaires. Ainsi, dans cette perspective, il semble possible de mettre en œuvre une politique de réduction des prix de consommation finale par une diminution des taux de marge commerciale réalisés par les entreprises visées, en conservant constante la part de rémunération allouée aux actionnaires³⁰⁵. Le différentiel est alors récupéré au sein du facteur travail par une minoration des hautes rémunérations, principalement des dirigeants-salariés, entraînant une baisse de la rémunération globale du facteur travail qui compense la baisse du taux de marge commerciale. Il convient de noter que cette baisse de la rémunération du travail s'effectue alors, en moyenne, par minoration des plus hautes rémunérations qui serait opérée par le biais d'un plafonnement de celles-ci³⁰⁶. Elle ne s'effectue aucunement sur les rémunérations des travailleurs standards à rémunération davantage modeste dont le revenu réel augmente par le biais de la baisse des taux de marge commerciale mise en œuvre sur les biens et services qu'ils consomment régulièrement. Ceux-ci conservent, dans ce modèle, leur revenu nominal constant et voient leur revenu réel augmenter, *via* la baisse des taux de marge commerciale

Il convient de noter que d'autres mesures semblent pouvoir compléter le dispositif, notamment dans une optique visant à ajouter à la hausse du revenu réel des travailleurs

³⁰⁵ Ou, de manière probablement plus réaliste, si les hautes rémunérations plafonnées sont insuffisantes à compenser la perte engendrée par le plafonnement du taux de marge commerciale des biens et services de consommation finale, en impactant de manière moindre la rémunération du facteur capital. Dans cette perspective, la perte ayant été absorbée en partie par la baisse de la rémunération du facteur travail, les actionnaires voient leur rémunération diminuée pour absorber le reste de la perte, mais de manière moindre qu'à rémunération du travail constante. Le raisonnement s'effectue toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire à niveau d'investissement inchangé.

³⁰⁶ Pouvant prendre la forme d'un plafonnement en valeur absolue desdites rémunérations ou d'une limitation des écarts entre les plus bas salaires et les plus hauts salaires de l'entreprise, par détermination d'un coefficient multiplicateur à ne pas dépasser entre ces deux types de rémunération.

résultant du plafonnement des taux de marge commerciale, une hausse de leur rémunération en valeur nominale. Ainsi, sur la base des propos de Emmanuel Faber, ancien PDG de Danone, qui indiquait que la diminution de 30% du centile le mieux rémunéré chez Danone permettrait de multiplier par 2 les salaires des 20% les moins bien rémunérés du groupe³⁰⁷, il semble possible de réaliser un plafonnement étatique, ou déterminé dans le cadre de commissions de parties prenantes, en prenant pour base, à un instant donné, les différentes rémunérations en vigueur au sein des groupes oligopolistiques de grande taille, en diminuant d'un pourcentage donné les rémunérations du centile supérieur dans l'entreprise afin d'utiliser cette somme pour la réaffecter aux déciles de rémunérations les plus bas dans l'entreprise considérée. Dans ce cadre, il pourrait être sollicitée une publication annuelle, sous la forme de centiles et de déciles des rémunérations existantes dans les entreprises, afin d'établir le plafonnement, *via* une obligation légale de publication de ces données, sous la forme de déciles et de centiles, voire également en prenant en compte le 0,1% supérieur de rémunération présent dans l'entreprise. Il semble également possible de limiter les écarts des plus hauts revenus *via* la mise en œuvre d'un prix plafond pour les hauts revenus et un prix plancher pour les bas revenus, en recourant également à des limitations s'appuyant sur la base d'un coefficient multiplicateur. Cette proposition de limitation des écarts de revenu existe depuis longtemps comme relevé par les auteurs de l'ouvrage collectif *Vingt propositions pour réformer le capitalisme* qui indiquent que « Platon proposait un écart de 1 à 4 entre les riches et les pauvres. A la fin du XXème siècle, le banquier John Pierpont Morgan soutenait que l'écart des salaires entre les employés de base et le dirigeant d'une entreprise devait aller de 1 à 20. Henry Ford avait porté la fourchette de 1 à 40 (...) »³⁰⁸. Sur la base des travaux menés par Giraud et Renouard (2013), une proposition de loi avait souhaité introduire une limitation des écarts de revenus portés à un coefficient 12 entre les plus bas et les plus hauts revenus de l'entreprise, bien qu'elle n'ait pas abouti³⁰⁹. Il semble également possible d'aligner, *a minima*, le plafonnement potentiel futur dans la sphère privée sur le plafonnement existant déjà dans la

³⁰⁷ Emmanuel Faber, « Chemins de traverse », Albin Michel, 2012, cité par Swann Bommier et Cécile Renouard, *L'entreprise comme commun, au-delà de la RSE*, Éditions Charles Léopold Mayer, 2018, page 82.

³⁰⁸ Frédéric Baule, « Proposition 5 Valoriser le salariat pour redonner sens à l'entreprise » citant J.-M. Vitorri, « L'ère des patrons à un dollar », *Les Echos*, 9 décembre 2008, In Giraud Gaël, Renouard Cécile (dir.), *Vingt propositions pour réformer le capitalisme*, Flammarion, 2012, 489 p.

³⁰⁹ Proposition de loi numéro 3094, Quinzième législature, enregistrée à l'Assemblée Nationale, le 16 juin 2020 intitulée *Proposition pour une limite décente des écarts de revenus*.

sphère publique³¹⁰. Ce qui, *a priori*, ne devrait pas entraîner de « fuite des cerveaux » ou des talents tant le marché des dirigeants d'entreprise est essentiellement un marché national.

Ce contrôle de la rémunération du facteur travail, afin d'être crédibilisé, doit faire l'objet de quelques rappels quant aux connaissances acquises en sciences économiques et plus largement en sciences sociales qui ont montré que la rémunération des facteurs de production ne résulte pas d'un ordre naturel et spontané contrairement aux postulats néoclassiques en la matière.

3. Un contrôle de la rémunération du facteur travail légitimé par le caractère socialement construit de la rémunération du travail

La rémunération à la productivité marginale : une théorie contestée

D'un point de vue néoclassique, la rémunération des agents économiques en situation de concurrence pure et parfaite est une rémunération où chacun reçoit sa juste part. La théorie néoclassique standard postule, dans une approche marginaliste, que la rémunération des travailleurs est une rémunération conforme à leur productivité marginale (John Bates Clark, 1899). De nombreux travaux ont mis en évidence les erreurs méthodologiques de ce raisonnement. Les critiques adressées à celui-ci concernent, en premier lieu, l'idée selon laquelle il serait possible, dans le cadre d'une organisation du travail collective, d'évaluer scientifiquement la part respective des travailleurs à la production réalisée. En second lieu, le raisonnement néoclassique est un raisonnement arithmétique qui ne prend pas en compte les effets de synergie qu'engendre la collaboration d'une multitude de travailleurs. Cette absence de prise en compte des effets de synergie semble logique au sens où de nombreux économistes, dont René Passet (2010), ont mis en évidence les liens intellectuels entre les premiers théoriciens néoclassiques et les contributions aux sciences du vivant du XIX^{ème} siècle. Ainsi, l'idée d'une rémunération qui égalise la productivité marginale, dans le cadre d'une équation égalisatrice, possède pour modèle sous-jacent l'équilibre des forces de la théorie newtonienne. Ce mode de raisonnement est, pour autant, en retard d'une révolution scientifique au sens de Popper et de Kuhn. En effet, la thermodynamique a remplacé la logique d'un équilibre statique au moment même où les premiers théoriciens néoclassiques exposent leurs analyses (*ibid*, 2010).

³¹⁰ Un décret de 2013 plafonne les rémunérations des dirigeants d'entreprises publiques à 450.000 euros/an.

Par ailleurs, cette théorie de la répartition fait fi des rapports de force existants dans la société ou encore du droit qui organise déjà, *via* les conventions collectives, une part de la répartition de la rémunération du travail. A notre connaissance, ces répartitions n'ont jamais été réalisées sous la houlette d'économistes produisant un calcul de la productivité marginale de chaque acteur. On pourrait rétorquer à cette affirmation que la théorie néoclassique est un modèle théorique montrant la situation d'*optimum* économique à suivre, dans la pratique économique. Toutefois, d'une part, ce calcul semble impossible. D'autre part, il fait sortir la science économique de la science au sens où il implique de déformer le réel pour le rendre conforme à la théorie. Or, la méthodologie de travail en science communément acceptée consiste soit à partir du réel pour fonder une théorie, soit à formuler des hypothèses dont la validité est à confirmer empiriquement, dans un second temps. L'idée de conformer le réel à une théorie n'a dès lors rien de scientifique, comme déjà souligné par de nombreux économistes hétérodoxes. Sur la base de ce raisonnement, la science économique étant face à ses propres contradictions dans sa prétention à la scientificité, restent l'économie politique et la sociologie pour nous éclairer sur la répartition de la richesse entre les acteurs économiques, et plus précisément ici, au sein du facteur travail.

Pour autant, la théorie néoclassique n'est pas totalement à évincer dans le cadre de notre raisonnement. Ainsi, de la même manière qu'évoquée dans la partie III relative à la critique de la proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique concernant les prix de consommation finale, il est possible d'utiliser ses raisonnements, afin de justifier un contrôle des rémunérations. C'est notamment le cas lorsqu'une des cinq hypothèses de la théorie néoclassique n'est pas respectée. En effet, en ces cas, la théorie considère que les prix seront inférieurs ou supérieurs au prix d'équilibre de marché. De ce fait, un contrôle de la rémunération peut concourir à rapprocher ce prix du prix d'équilibre de marché. Ainsi, conceptuellement, la théorie néoclassique reste un outil intéressant pour justifier la mise en œuvre de prix planchers ou encore de prix plafonds aux rémunérations du travail, limitant ainsi les écarts indus de revenus au sein du facteur travail.

Des écarts de rémunération socialement construits

Le caractère construit socialement des rémunérations apparaît comme étant au cœur de l'économie politique. Historiquement, cette approche remonte à Aristote. En effet, pour Aristote, les prix résultent de l'état de rapport de force entre les acteurs concourant à la production et vise à la reproduction de l'ordre en place et de l'ordre établi (Jorion, 2010). La

rémunération étant le prix du travail, cette analyse peut être étendue à celle-ci. Le caractère construit socialement de la rémunération a ainsi été synthétisé en ces termes par Emmanuel Blanc : « *une bonne part des rétributions qu'on qualifie de salaire sont aujourd'hui des rentes déguisées. Il y a une division de classe au sein même de la grande catégorie des salariés. Ceux qui possèdent un capital humain et social privilégié, peuvent faire valoir leur capital humain au-delà de sa valeur de reproduction en captant une rente de situation plus ou moins monopolistique. Ils n'ont pas un travail, ils ont une situation, une place, dont la rareté est socialement produite par le fait même qu'elle est l'objet de tous les désirs* »³¹¹.

Ce caractère socialement construit des écarts de rémunération est rendu d'autant plus prégnant lorsque l'on se réfère aux travaux en sociologie. Cette discipline a en effet mis en évidence le caractère fortement déterminé de l'accession aux places sociales les plus avantageuses en termes de rémunération. Cette mise en évidence remet en cause, en partie significative, l'idée d'une rémunération acquise sur la base de différentiel de talents ou encore d'efforts préalables réalisés dans le cadre du système scolaire secondaire ainsi que dans le cadre d'études supérieures. L'accès aux différentes positions sociales dans la société s'effectue, en effet, en partie significative, sur la base d'une forme d'héritage. Le principal héritage résultant dans la transmission de capitaux culturels différenciés (Bourdieu et Passeron, 1970) qui aboutissent à des taux d'entrées en seconde générale, à l'université et dans les grandes écoles fortement différenciés en fonction du milieu social des individus³¹². La dimension héritée de cette construction dans l'accès aux places socialement mieux rémunérées résulte également des conditions économiques dans lesquels grandissent les enfants³¹³. Dans ce cadre, il n'est guère possible d'affirmer qu'il y a une corrélation entre les capacités intellectuelles et physiques d'un individu, sa formation initiale, le poste occupé par la suite et subséquemment sa rémunération³¹⁴.

Plus encore, il convient de noter que les rémunérations les plus hautes, parmi les travailleurs en France, sont attribuées à des individus ayant été formés dans les grandes écoles françaises. Si une part réelle de mérite liée à l'effort indéniable effectué peut être associée à l'entrée dans lesdites écoles, les travaux en sociologie ont montré le déterminisme social ou à tout le moins

³¹¹ Emmanuel Blanc, « Le partage du revenu primaire des sociétés non financières confirme-t-il les conclusions du rapport Oxfam ? », HAL, 2018.

³¹² Voir à ce sujet les données fournies par les écoles considérées ainsi que les tables de mobilité.

³¹³ Voir à titre d'exemple précité, les travaux de Marie Gouyon (2006).

³¹⁴ Il convient, par ailleurs, de noter qu'à supposer que celles-ci ne soient pas construites socialement mais la résultante d'un avantage naturel, alors les différentiels de rémunération n'en seraient pas davantage justifiés, dans une perspective méritocratique.

la barrière sociale existante dans l'accès à ces écoles. Il convient de noter, par ailleurs, que l'entrée dans ces écoles est conditionnée, pour une large partie, à l'accès préalable aux meilleures classes préparatoires du pays, telles que celles de Louis Le Grand ou de Henri IV, par exemple. Or, l'accès à ces classes est facilité par l'entrée, dès le secondaire, dans les lycées considérés. Un accès qui se fait en dérogation au pacte républicain, au sens où ces lycées publics possèdent le droit de sélectionner leurs élèves s'affranchissant ainsi des règles applicables à l'ensemble des autres lycées publics de France. Il y a là une rupture du pacte républicain, de nature à remettre en cause les privilèges futurs construits dans un tel cadre de fonctionnement et une partie des différentiels de rémunérations subséquents.

Une remise en cause également possible à travers la notion de termes de l'échange

La légitimité des écarts de rémunération peut également être remise en cause à travers la notion de termes de l'échange. Ce concept économique est traditionnellement utilisé en économie internationale afin d'évaluer l'équité des échanges internationaux entre des pays. Nous proposons de l'adapter aux relations entre les citoyens dans leur composante producteur/consommateur qu'ils occupent tour à tour, le plus souvent, au sein de la structure économique. Les termes de l'échange, entre les citoyens, pourraient être considérés justes à la condition d'une égalisation entre les efforts fournis par tout un chacun et les efforts achetés par tout un chacun. En somme, une rémunération juste doit égaliser les efforts fournis, à l'occasion de la production de biens et de services par un individu, avec les efforts fournis par les autres individus contenus dans les biens et services qu'il achète. Ce mode de raisonnement peut être mis en relation avec les travaux de Baudelot, Establet et Toiser (1979) qui, dans *Qui travaille pour qui ?*, interrogeaient déjà sur l'adéquation entre la production individuelle des individus et leur consommation individuelle. Ils considéraient ainsi, à juste titre, que « (...) le critère de la qualité et de la quantité de l'énergie incorporée dans un produit donné rend-il un compte plus exact de la valeur et de la nature sociale du travail, et de la manière dont les différentes catégories sociales en bénéficient ». Il semble possible de quantifier ces efforts à l'aide de la notion de temps de travail. Dans cette perspective, les individus étant par nature limités temporellement quant au temps de travail possible au cours d'une journée, du fait des limites biologiques inhérentes aux humains, mais aussi des cycles jour-nuit, il apparaît qu'une corrélation entre différentiel de temps de travail et différentiel de rémunération ne puisse guère dépasser un facteur 2. Certes, certaines fonctions génèrent plus de stress et de responsabilité, ce qui pourrait, sur un critère qualitatif, permettre d'ajouter un coefficient au temps de travail prenant en compte ces éléments. Pour autant, ces métiers sont aussi les plus

valorisés socialement, sont associés à une espérance de vie plus élevée³¹⁵ et à un confort matériel plus grand. Si bien qu'en ajoutant un coefficient, cette fois-ci négatif, prenant en compte ces paramètres, il semble possible de revenir peu ou prou à la valeur de départ. *A fortiori*, les fonctions présentant le moins de responsabilité sont aussi associées à une pénibilité plus grande, une déconsidération sociale et *in fine*, parfois à une auto-déconsidération personnelle. Ce qui là encore tend à annuler l'aspect qualitatif ci-dessus mentionné. Certains rétorqueront que ces rémunérations récompensent des études entreprises. Toutefois, ces études résultent là encore d'un avantage social de départ, en large partie, et semblent associées à une jeunesse beaucoup plus agréable que celle consistant à occuper des fonctions d'ouvriers ou d'employés, dès l'âge de 16 ans³¹⁶. L'effort constitué par le fait de mener des études supérieures semble ainsi pouvoir être très largement à relativiser et davantage constitutif des représentations collectives que d'une réalité factuelle comparative entre ces deux situations. Il convient de noter que ce raisonnement peut être appliqué au facteur capital, *a fortiori*, dans une société où 60% du patrimoine est aujourd'hui hérité³¹⁷. Capital lui-même géré, souvent, par des professionnels à qui les tâches d'investissement sont déléguées, limitant là encore l'accomplissement de l'effort entrepris par les actionnaires.

Des différentiels de rémunération qui résultent davantage d'arrangements institutionnels que d'une rémunération au prix d'équilibre de marché

Les travaux des chercheurs s'inscrivant dans le cadre de la théorie de la régulation peuvent également être mobilisés afin de montrer que ce sont davantage les arrangements institutionnels en vigueur qui expliquent les différentiels de rémunération, plutôt que la rémunération du travail à la productivité marginale ou au prix d'équilibre de marché. Les travaux institutionnalistes et ceux en lien avec la théorie du principal-agent semblent également compléter et conforter cette analyse. Ces travaux montrent la manière dont le capitalisme managérial issu de l'émiettement de l'actionnariat (Berle et Means, 1932) a pu être dépassé, afin de passer à un capitalisme actionnarial dans lequel les intérêts des managers sont alignés sur ceux des actionnaires, à travers la pratique des *stock-options* ou encore des parachutes dorés. Il convient de noter, d'ores et déjà, que l'interdiction de ceux-ci favoriserait

³¹⁵ Une étude de l'INSEE a calculé un différentiel d'espérance de vie à 35 ans entre les diplômés du supérieur et les non-diplômés. Cet écart d'espérance de vie à 35 ans est de 7,5 ans pour les hommes et de 4 ans pour les femmes. (Nathalie Blanpain, Les hommes cadres vivent toujours 6 ans de plus que les hommes ouvriers, 2016, division Enquêtes et études démographiques, *Insee Première*, No 1584)

³¹⁶ Age de départ de l'apprentissage en France ainsi qu'âge minimal auquel un individu peut travailler avec autorisation de son représentant légal.

³¹⁷ *op.cit.*

grandement le fonctionnement des commissions de parties prenantes préconisées dans notre travail, permettant ainsi de réorienter, vers toutes les parties en question, l'intérêt des managers, et garantissant ainsi une meilleure coopération de ceux-ci à la mise en œuvre des plafonnements des taux de marge commerciale des biens et services de consommation finale et d'une répartition au sein de l'entreprise du prix contrôlé qui en résulte, la plus rationnelle et optimale possible, d'un point de vue de ses effets économiques. Cette coopération facilitée favoriserait ainsi un recours moindre au principe de subsidiarité évoqué plus haut, permettant à l'Etat, en cas d'absence d'accord sur le taux de marge commerciale maximal autorisé, et ici sur la rémunération du facteur travail et les écarts au sein de celui-ci, d'imposer lui-même le contrôle de la rémunération du facteur travail à appliquer.

Des écarts de rémunérations élevés non justifiés

De nombreuses données produites ont mis en évidence, au cours des dernières décennies, que cela soit dans le cadre de la sphère journalistique ou dans le cadre de travaux de recherche, cette déconnexion entre écarts de rémunérations et différentiels d'apports en travail effectifs entre les salariés au sein de l'entreprise. Le propos ci-présent part, dès lors, du postulat que cette déconnexion apparaît comme un acquis, sans qu'il n'y ait besoin de revenir longuement sur ces différentiels constatés. Cette déconnexion semble sans fondement comme l'indiquent, en prenant l'exemple de l'année 2007 où le dirigeant d'entreprise le mieux payé, en France, gagnait 883 fois plus que le montant du SMIC annuel, les auteurs de l'ouvrage collectif intitulé *Vingt propositions pour réformer le capitalisme* en ces termes : « *En supposant même que cette entreprise soit exemplaire au point de ne payer aucun de ses salariés dans le monde moins de deux fois le niveau du SMIC... ne serait-on pas tout de même en droit de demander à son équipe managériale comment, dans la communauté particulière d'intérêts qu'ils dirigent, le travail d'un homme ou d'une femme peut-il valoir 440 fois moins que celui d'un autre ?* »³¹⁸. Ce questionnement rejoint le propos d'Emmanuel Blanc précédemment cité.

Plus encore, au-delà d'une construction sociale, il est possible de considérer que ces rémunérations résultent d'une construction mentale. C'est en substance ce qu'indiquent les auteurs de l'ouvrage ci-dessus mentionné lorsqu'ils mentionnent qu'il apparaît nécessaire « *de briser quelques icônes entretenues par le folklore qui, depuis quelques années(..)* »³¹⁹

³¹⁸. Frédéric Baule, « Proposition 5 Valoriser le salariat pour redonner sens à l'entreprise » In Giraud Gaël, Renouard Cécile (dir.), *Vingt propositions pour réformer le capitalisme*, Flammarion, 2012, 489

p.
³¹⁹ *Ibid.*

entoure un certain nombre de métiers qu'ils imputent notamment « (...) à la médiatisation qui (...) tend à monter en épingle la situation de quelques « vedettes »(...) »³²⁰ qui exerceraient un travail éprouvant « à la pointe de l'industrie et de la science »³²¹, nécessitant des qualités humaines supérieures, ce qu'une analyse rationnelle d'une entreprise et de sa dimension collective invalident nécessairement. Par ailleurs, à juste titre, ils indiquent que la rémunération au prix du marché n'évince pas la question éthique des différentiels de rémunération, *a fortiori* dès lors qu'est mise en évidence la question suivante « *pouvaient-ils faire leur travail sans la collaboration étroites des autres membres de leur équipe ?* »³²².

Cette perspective est confortée par les travaux menés par St-Onge et Magnan (2008). Les auteurs déconstruisent les mythes existants autour de cette rémunération parmi lesquels celui justifiant ces rémunérations en avançant l'idée selon laquelle elles seraient corrélées aux résultats des entreprises. Ils s'appuient sur les propos d'Alan Greenspan qui, en 2007, indiquait que la performance des entreprises, censée être reflétée, si l'on en croit la théorie des marchés efficients développée par Fama (1970), par le cours de bourse est, dans de larges proportions, la résultante de paramètres macroéconomiques indépendants de la firme tels que le taux d'intérêt et l'inflation. Les auteurs produisent sur cette base une analyse relative aux cinq grandes banques canadiennes portant sur les années 1998 à 2008 lors desquelles seul 1/10ème de la hausse de leurs cours boursiers est imputable à l'action des dirigeants contre 90% au contexte macroéconomique de cette décennie³²³. Le propos ci-présent n'a pas exploré s'il existe des études semblables ayant été réalisées à d'autres endroits que le Canada et dans d'autres secteurs d'activité. Toutefois, il apparaît possible de penser, par hypothèse, qu'une généralisation de ces données est envisageable, du fait des similitudes du fonctionnement du capitalisme, dans les différents pays occidentaux, malgré les différentes formes que peut prendre celui-ci. Les auteurs montrent également qu'une construction sociale récente a abouti à ce que la société véhicule le mythe du PDG au talent rare et sans commune mesure avec celui d'autrui, dont ne pourrait se passer une entreprise. Les auteurs vont dans le sens des critiques de la rémunération à la productivité marginale en filant la métaphore, avec Céline Dion et Tiger Woods, en indiquant que s'il est aisé d'attribuer à ces personnes le mérite individuel de leur performance réalisée individuellement, tel n'est pas le cas des PDG pour lesquels on constate, *a fortiori*, que les entreprises survivent quasiment systématiquement au

³²⁰ *Ibid.*

³²¹ *Ibid.*

³²² *Ibid.*

³²³ St-Onge Sylvie, Magnan Michel (2008), « La rémunération des dirigeants : mythes et recommandations », *Gestion*, Vol. 33, p. 26.

départ de ceux-ci et qu'il est quasiment impossible de calculer la productivité marginale du PDG d'une entreprise du fait du caractère collectif de la contribution à la réalisation de la production (St-Onge et Magnan, 2008). Pour les auteurs elle ne résulte que peu de la loi du marché mais davantage de « (...) processus très politique dont la rationalité est souvent difficile à saisir »³²⁴ du fait de la particularité de la relation entre le PDG et les administrateurs du conseil d'administration qui sont tout à la fois employeur et dans des relations de dépendance avec le PDG (*Ibid.*, 2008), dont de surcroît ils ne fixent pas la rémunération supposée correspondant à la productivité de celui-ci, dans la mesure où ce n'est pas le marché mais des considérations politiques internes propres aux entreprises qui conduisent à la fixation de cette rémunération. Il convient également de noter qu'une partie de ces rémunérations prennent des formes non monétaires peu justifiables par la théorie économique standard tels que « les assurances, les stationnements réservés, les salles à manger particulières, une ou des automobiles, un avion, un bateau, des abonnements et des clubs d'affaires sportifs et autres, des prêts avantageux, des services financiers ou légaux, une aide à l'achat d'une maison, le paiement du déménagement et de la scolarité des enfants, la recherche d'un emploi pour la conjointe »³²⁵.

Par ailleurs, les différentiels de rémunération présents dans la société, au sens polysémique du terme, ne peuvent à l'époque contemporaine s'abstraire de la montée des dimensions éthiques et morales présentes dans nos sociétés. Dans cette perspective, l'idée selon laquelle l'économie est aussi une science morale (Sen, 1999) rejoint les aspirations des individus tel que l'exprime Glyn (2009) en ces termes « *Le sens de la justice des employés est clairement offensé quand les profits de leurs employeurs augmentent plus rapidement que leurs salaires. La notion classique qui veut que les profits des employeurs dérivent fondamentalement des efforts des travailleurs touche au moins les travailleurs avec une certaine expérience. Cela implique une demande pour des « salaires justes » et ce sentiment n'est pas près de s'évaporer* »³²⁶.

³²⁴ *Ibid.*, p. 29.

³²⁵ *Ibid.*, p. 25.

³²⁶ Cité et traduit par Askenazy, Cécile, Sylvain, « I. La question du partage de la valeur ajoutée et ses théories », dans : Philippe Askenazy éd., *Le partage de la valeur ajoutée*, Paris, La Découverte, Repères, 2012, p. 13.

De ces différents éléments développés, nous pouvons conclure à la légitimité du contrôle des prix exercé sur la rémunération du facteur travail ainsi qu'à la rationalité économique de celui-ci.

Ce contrôle de la rémunération allouée au facteur travail et des écarts au sein de celui-ci, tout comme celui précédemment évoqué relatif au contrôle de la rémunération des actionnaires, ne semblent pas incompatibles avec le développement de la mondialisation et de l'internationalisation des échanges économiques.

G. Une mondialisation qui ne constitue qu'un obstacle apparent

Un discours de l'inaction existe au sein de la société et du monde économique quant à la capacité d'un Etat acceptant le libre jeu du marché, et un certain degré d'ouverture internationale, à intervenir de manière efficiente dans le fonctionnement économique national et notamment en ce qui concerne une répartition plus équitable de la valeur ajoutée. Ce type de discours part du postulat selon lequel une telle action entraînerait une fuite des capitaux à l'extérieur du pays ainsi qu'une baisse des exportations.

Pourtant, il est intéressant de constater qu'en réalité les marges de manœuvre existantes, en matière d'amélioration du partage de la valeur ajoutée en faveur des travailleurs, c'est-à-dire de la très large majorité de la population, sont élevées en France. En effet, contrairement aux idées dominantes et aux représentations mentales sur le sujet, il est possible de constater, d'après les travaux de Frocrain et Giraud (2018), que les emplois des secteurs non abrités et donc soumis à la concurrence internationale sont fortement minoritaires en France, étant de 23,6% en 2015. Dès lors, ce discours de l'inaction ne semble pas convaincant et ne semble pas résister à l'épreuve des faits.

Nous montrerons, dans cette partie, que le contrôle des taux de marge commerciale ainsi que de la ventilation de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise peuvent avoir lieu tout à la fois dans les secteurs abrités, mais également dans les secteurs exposés à la concurrence internationale. Nous évoquerons également les possibilités d'application de ces mesures aux produits importés.

Un contrôle facilité dans le cadre des secteurs abrités

Dans un rapport intitulé « Dynamique des emplois exposés et abrités » en France, Frocrain et Giraud (2018) montrent que la part des secteurs exposés, en France, est minoritaire comme ci-

dessus mentionné. Ainsi, les auteurs rappellent que « *Chaque pays a deux économies. La première, connectée à l'économie mondiale, regroupe les emplois exposés. Ces emplois concourent à la production des biens et services échangeables par-delà les frontières, et sont donc en concurrence avec des emplois situés dans d'autres pays (...)* »³²⁷ et une seconde composée d'emplois abrités, c'est-à-dire d'emplois « (...) *qui ne sont en concurrence directe qu'avec des emplois situés dans le même territoire* »³²⁸. Les auteurs rappellent que les types d'emplois abrités sont ceux qui ne peuvent, par nature, qu'être produits « *à proximité du bénéficiaire voire en sa présence* »³²⁹.

Les auteurs indiquent que « *l'emploi exposé est minoritaire et en recul* »³³⁰ et « *est passé en France de 30% à 26,8% de l'emploi total entre 1999 et 2013* »³³¹, remarquant ainsi que « *le secteur abrité est le véritable moteur de l'emploi : il progresse de 2,37 millions d'unités entre 1999 et 2013, alors que le secteur exposé perd 204000 emplois* »³³².

Paradoxalement, les salaires sont en moyenne, selon les auteurs, 25% plus élevés dans les secteurs exposés que dans les secteurs abrités, malgré un niveau de qualification semblable³³³. C'est dans ces secteurs abrités que le partage de la valeur ajoutée et l'encadrement des rémunérations versées semblent les plus opérationnels. La lecture industrie/service semble, en revanche moins pertinente puisque, indique le rapport, un emploi sur deux dans les services est aujourd'hui exposé citant pour exemple les emplois dans les sièges sociaux, centre d'appel, programmation informatique ou encore l'hôtellerie.

Un contrôle qui reste possible dans le cadre des secteurs exposés

Les contrôles des taux de marge commerciale et de la répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise sont également possibles dans les secteurs exposés. Un contrôle du partage de la valeur ajoutée peut ainsi s'effectuer par le biais de mesures protectionnistes ou encore *via* le contrôle des entrées et des sorties de capitaux au sein d'une nation. Le protectionnisme a pu avoir mauvaise presse, malgré les travaux de Bairoch (1994), et malgré le fait qu'il est utilisé dans l'ensemble des pays du monde, hors zone régionale de libre-échange, telle l'Union

³²⁷ Philippe Frocrain et Pierre-Noël Giraud, *Dynamique des emplois exposés et abrités en France*, Paris, Presses des Mines, 2016, page 13.

³²⁸ *Ibid.*, page 13.

³²⁹ *Ibid.*, page 13.

³³⁰ *Ibid.*, page 13.

³³¹ *Ibid.*, page 13.

³³² *Ibid.*, page 13.

³³³ *Ibid.*, page 14.

Européenne. Il semble désormais, en tendance, davantage accepté tant les risques, en termes de chaîne d'approvisionnement, à mesure que le système économique mondial se complexifie et devient interdépendant, deviennent nombreux. Ce contrôle du partage de la valeur ajoutée semble également possible dans les secteurs exposés sans recourir à ce type de mesures protectionnistes ou de contrôle des capitaux, le rendant ainsi probablement davantage acceptable par l'ensemble des économistes. Cette affirmation s'appuie sur les théories de la croissance endogène produites par Romer (1986) ou encore Lucas (1988), Barro (1997), et Schultz (1961), qui ont mis en évidence le fait que le coût de la masse salariale et le niveau de la fiscalité ne sont pas les uniques facteurs d'attractivité territoriale. En effet, les théoriciens de la croissance endogène ont montré que les niveaux d'éducation, la formation du capital humain, la présence d'infrastructures, de structures de soin, de services publics facilitant la production, les déplacements, et la productivité de la main d'œuvre, les institutions publiques assurant l'effectivité des droits de propriété, sont autant d'éléments pris en compte, par les firmes, lorsqu'elles décident de la localisation de leurs activités. La mise en œuvre de ces contrôles apparaît ainsi être également praticable, dans les secteurs exposés à la concurrence internationale.

Ainsi, à titre d'exemple, la France présente quasiment chaque année un solde d'investissements directs étrangers positif comme en attestent les données répertoriées ci-dessous par la Banque de France (Figure 35).

Figure 35. Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger

Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger			
en milliards d'euros			
Année	Flux des investissements étrangers en France	Flux des investissements français à l'étranger	Solde net des investissements directs (1)
2019	30,2	34,5	4,3
2018 (r)	32,3	89,4	57,1
2017 (r)	22,0	31,9	9,9
2016	20,8	58,6	37,7
2015	40,9	48,0	7,1
2014	2,0	37,5	35,5
2013	25,8	15,3	-10,5
2012	12,5	27,6	15,1
2011	22,8	37,0	14,2
2010	10,5	36,4	25,9
2009	22,1	72,6	50,5
2008	25,7	70,5	44,8

r : données révisées.
(1) : solde établi en conformité avec la 6^e édition du manuel de la balance des paiements.
Note : flux établis en application de la règle du principe directionnel étendu.
Source : Banque de France.

Régulièrement placée, par ailleurs, en tête dans les classements européens d'IDE entrants, la France possède en effet des atouts s'inscrivant dans le cadre des dites théories de la croissance endogène³³⁴, étant de nature à faciliter la mise en œuvre des contrôles principaux et complémentaires suggérés.

³³⁴ Ainsi, comme le relève Fabien Piliu, dans un article, en date du 30.11.15, publié sur le site de la *Tribune.fr* intitulé « Pourquoi la France attire encore les investisseurs étrangers ? », reprenant « (...) le classement de la France en Europe selon les vingt indicateurs d'attractivité quantitatifs en provenance des principales sources statistiques que sont, entre autres, l'OCDE, le FMI, la CNUCED, Eurostat », « La France occupe la première place seule, ou elle la partage, pour les indicateurs suivants : le taux de fécondité, les investissements dans les infrastructures de transport intérieur, les indicateurs des principaux marchés européens de bureaux, le financement public et les incitations fiscales à la R&D des entreprises, les dépenses publiques de protection sociale, l'intensité énergétique, avec ou sans énergie nucléaire, la variation nette des créations des entreprises sur la période 2009-2012 et l'évolution des crédits aux sociétés non financières. La France se classe également au premier rang dans le domaine de l'accessibilité à la santé même si plusieurs études témoignent des difficultés financières de certains à se soigner, notamment les étudiants. ».

Un contrôle possible des produits importés

Le plafonnement des taux de marge commerciale appliqué aux produits importés apparaît également possible, *a fortiori* pour les pays comme la France, ayant une production industrielle rapportée au PIB faible, de l'ordre de 13,1%, pour l'année 2021, à titre d'exemple³³⁵. Un tel contrôle pourrait concourir fortement à l'objectif de réduction des prix de consommation finale. Ce contrôle ne serait, en revanche, pas accompagné d'un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises concernées. En effet, si la souveraineté juridique sur le territoire national permet de contrôler les prix des biens et services importés, elle est insuffisante pour imposer un tel contrôle sur les entreprises produisant ces biens et services hors du territoire national. Ce contrôle peut, par ailleurs, être effectué concernant les produits qui ne sont pas soumis à rareté et qui peuvent être fabriqués en correspondance avec les quantités demandées par les consommateurs, n'étant pas limités en termes de production. À titre d'exemple imposer un contrôle des taux de marge commerciale sur une matière première comme le pétrole qui est une ressource limitée ne pourrait être effectué, sauf à l'appliquer à un hypothétique et probablement utopique accord international. En effet, les pays vendeurs pourraient alors réorienter leurs ventes vers d'autres pays ne pratiquant pas ce type de contrôle des prix. En revanche pour des produits tels que l'électroménager ou encore les smartphones par exemple, ce contrôle des prix apparaît possible car il ne semble pas exister une semblable concurrence de la demande par rapport à l'offre, du fait d'une production potentiellement illimitée de ces biens, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire, dans l'espace-temps au sein duquel les matières premières associées à la fabrication desdits objets restent abondantes. Or, il est considéré ici que c'est le degré d'atomicité de la demande par rapport à l'offre qui est la clé dans la faisabilité ou non d'un contrôle des taux de marge commerciale à l'importation. Ainsi, une entreprise comme Apple, à titre d'illustration, même avec un contrôle des taux de marge commerciale, dans une logique de maximisation du profit, vendrait tout de même son produit à un pays pratiquant ce contrôle des prix, dans le cadre de ses importations, pour augmenter son profit. A l'évidence, le fait de redonner du pouvoir d'achat aux ménages les plus modestes, et principalement aux travailleurs les plus modestes, dans un pays comme la France dont le PIB industriel n'est que de l'ordre de 13,1% apparaît possiblement passer également par ce biais. Il apparaît également

³³⁵ INSEE, Tableau de bord de l'économie française, Répartition de la valeur ajoutée par branche, en 2021.

que ces contrôles puissent être facilités *via* la mise en œuvre d'une politique de réindustrialisation.

Conclusion générale

Partant du constat que l'augmentation des inégalités économiques observées depuis les années 1980 n'a pu être, et ne peut être, que limitée partiellement par le système de l'imposition, nous avons cherché à examiner si un outil alternatif de politique économique, en l'occurrence le contrôle des prix, était en mesure, en étant reconceptualisé, de concourir à la réduction des inégalités économiques, par augmentation des revenus réels des ménages les plus modestes et par diminution symétrique des taux de marge d'exploitation réalisés par les entreprises oligopolistiques réalisant des taux de marges excessifs.

Nous avons ainsi mis en évidence que le niveau des inégalités économiques n'est pas seulement déterminé par le partage de la valeur ajoutée au sein des entreprises, mais également par le niveau des prix des biens et services de consommation finale qui conditionnent le revenu réel des ménages.

Nous avons ainsi montré que la réduction des inégalités économiques peut passer par un contrôle des prix des biens et services de consommation finale, répondant à une double condition, à savoir d'une part, peser significativement sur le pouvoir d'achat des ménages et, d'autre part, être vendus par des entreprises évoluant en situation de concurrence imparfaite et pouvant réaliser, étant *price maker*, des taux de marge d'exploitation excessifs qui s'effectuent au détriment des consommateurs et de leur revenu réel. Dans cette perspective, nous avons élaboré un cadre d'analyse et méthodologique, relatif aux outils et aux modalités permettant de réduire les inégalités économiques. Nous recommandons ainsi de partir des enquêtes Budget de famille de l'*INSEE*, afin de détecter les secteurs d'activité qui correspondent à des postes de dépenses pesant significativement sur le budget des ménages, *a fortiori* des plus modestes d'entre eux. Une fois identifiés, il s'agit d'examiner si les entreprises présentes dans les secteurs considérés produisent et vendent dans des conditions de concurrence imparfaite, *via* le recours aux indicateurs traditionnels mesurant la concentration économique dans un secteur donné, auxquels nous proposons d'ajouter la méthode du faisceau d'indices que nous importons des sciences juridiques. Lorsque la concentration économique est avérée, nous recommandons d'analyser le caractère raisonnable ou non des prix fixés par les entreprises, à travers l'analyse des taux de marge d'exploitation réalisés. Ainsi, si ces entreprises réalisent des taux de marge d'exploitation élevés non justifiés par les nécessités de fonctionnement de l'entreprise, alors il est possible d'en déduire que ces prix élevés produisent, *in fine*, un transfert de richesse des consommateurs vers les

actionnaires, et sont à l'origine des inégalités économiques importantes constatées dans nos économies modernes. En effet, les inégalités économiques, entre le facteur travail et le facteur capital, ne sont pas déterminées par la seule répartition de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise mais également par le niveau des prix. Plus encore, si l'on considère que la rémunération du travail est, en partie significative, une constante, peu susceptible d'évolution, car étant une rémunération qui historiquement, pour une partie des travailleurs, est fixée au salaire de subsistance, alors toutes choses égales par ailleurs, toute hausse des prix augmente, en bout de course, une fois la valeur ajoutée ventilée au sein de l'entreprise, la rémunération des actionnaires. Dans ce cadre, hors hausse ayant pour cause l'augmentation des coûts de production, lorsque les prix montent et dévient de leur prix d'équilibre attendu en situation de marché concurrentiel, le revenu réel des consommateurs baisse et le flux d'argent allant vers les actionnaires augmente. Ainsi, dans cette perspective, le niveau des prix détermine directement le niveau des inégalités économiques.

Dans un second temps, nous avons cherché à déterminer quelle serait la nature d'un contrôle des prix efficient permettant de ramener les prix à des niveaux raisonnables tout en dépassant les limites traditionnelles constitutives du contrôle des prix entendu au sens d'un blocage des prix, à savoir sa rigidité face aux évolutions des coûts de production, et l'altération du signal-prix auquel il aboutit. Cette réflexion a conduit à montrer qu'alors que la détection de taux de marge élevés doit se faire en examinant les taux de marge d'exploitation, le contrôle des prix permettant d'y remédier devrait s'opérer dans le cadre d'un contrôle des taux de marge commerciale réalisés par ces entreprises. Ce contrôle possède, en effet, l'avantage d'être davantage flexible et susceptible d'adaptation directement par les entreprises concernées à l'évolution des coûts de production que le traditionnel blocage des prix. En ce qui concerne la quantification des taux de marge commerciale plafonds à appliquer, nous avons montré que sa détermination serait la plus pertinente dans le cadre de commissions de parties prenantes. En effet, cette modalité semble supérieure à une mise en œuvre purement étatisée du niveau des taux de marge commerciale considérés car davantage compatible avec la fragmentation de la connaissance et les limites du constructivisme bien mises en évidence par les travaux d'Hayek (1980). L'Etat ne serait toutefois pas exclu du processus décisionnel car il serait membre desdites commissions et pourrait avoir voix prépondérante, en cas d'absence d'accord au sein des commissions entre les différentes parties prenantes.

Nous avons également montré que ce contrôle des prix dans sa version reconceptualisée en tant qu'outil de réduction des inégalités économiques, alternatif et complémentaire au système

de l'imposition, peut également servir d'outil permettant d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique. Ainsi, il peut tout à la fois permettre de relancer l'activité économique sans endettement, améliorer la compétitivité-prix d'un pays, servir d'outil complémentaire aux sanctions dont disposent les autorités de la concurrence afin de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles, tout en pouvant également, dans le cadre d'une discrimination par les prix étatique, concourir à des mesures ciblées permettant d'augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes notamment en cas d'inflation temporaire. Il est toutefois à noter que notre raisonnement s'est inscrit intégralement dans le cadre d'une inflation faible et modérée avec une relative stabilité des prix et est à envisager dans ce cadre. Il n'en reste pas moins que le contrôle préconisé puisse, en première approche, être également fonctionnel en période inflationniste, afin d'annihiler la part d'augmentation des prix constitutive d'un effet d'aubaine, dont pourraient profiter les offreurs de biens et services à cette occasion, lorsqu'ils répercutent l'augmentation des coûts de production sur les prix qu'ils fixent à des niveaux supérieurs à ladite augmentation.

Par ailleurs, nous avons montré que les analyses de la théorie néoclassique en matière de proscription du contrôle des prix ne sont pas un obstacle à la mise en œuvre de ce contrôle des prix reconceptualisé. En effet, la proscription du contrôle des prix par les théoriciens néoclassiques s'appuie principalement sur la base d'une représentation de l'offre et de la demande, sous une forme graphique, et d'hypothèses, dont il a été montré par les auteurs hétérodoxes qu'elles ne reposent pas sur des fondements scientifiques, la théorie n'ayant pas résisté aux différents tests de vérification empirique. Nous avons cherché à prolonger ces analyses en tirant les conséquences subséquentes logiques de ces critiques hétérodoxes, c'est-à-dire en montrant que la proscription du contrôle des prix qui en découle n'est, dès lors, pas scientifique et ainsi non fondée. Par ailleurs, même en conservant les postulats néoclassiques en matière de fonctionnement de la loi de l'offre, de la loi de la demande, et de la loi de l'offre et la demande, le contrôle des prix, loin de s'opposer à la théorie néoclassique, peut également, dans cette perspective, paradoxalement, être un allié de celle-ci. En effet, le fonctionnement des marchés imparfaitement concurrentiels rend les entreprises *price maker*, les éloignant ainsi du prix d'équilibre de marché qui aurait été obtenu en situation de concurrence pure et parfaite. Ce contrôle des prix peut ainsi conduire à rapprocher les prix pratiqués des prix d'équilibre auxquels ils auraient pu se situer, dans le cadre de marchés parfaitement concurrentiels. En outre, la mise en œuvre d'un contrôle des prix public étant déjà présente de manière significative dans le système économique actuel, contrairement aux

représentations collectives en la matière, sa mise en œuvre telle que nous l'avons reconceptualisée n'apparaît ainsi pas constitutive d'une aventure vers un univers inconnu, tant cette pratique n'a pas été source des raisonnements postulés par les économistes néoclassiques malgré son utilisation, en France, depuis plus de 70 ans sans discontinuité, constituant là une sorte de fait stylisé de nature à rassurer les acteurs économiques.

A la suite de ces développements théoriques, nous avons mené une tentative d'application empirique de la méthodologie et du cadre d'analyse proposés au secteur du logement ainsi qu'au secteur des services financiers et plus précisément bancaires. Il convient de noter que cette tentative d'application empirique de notre cadre d'analyse et méthodologique, ne constitue pas le cœur du propos, mais seulement une esquisse d'application qui se veut seulement exploratoire et destinée à poser quelques jalons qui pourraient être utiles aux commissions de parties prenantes, ou à des travaux de recherche ultérieurs. L'apport principal du propos réside, en effet, dans le cadre d'analyse et méthodologique développé en partie II et complété en partie V, permettant de reconceptualiser le contrôle des prix comme un outil de réduction des inégalités économiques. Dès lors, cette tentative d'application empirique ne constitue pas une application aboutie du cadre d'analyse et de la méthodologie proposés, dans la mesure où la détection de taux de marge d'exploitation importants non justifiés par les spécificités de l'entreprise nécessitent une expertise en gestion par des professionnels des secteurs concernés, afin d'être effectuée de manière adaptée aux spécificités de fonctionnement propre à chaque secteur d'activité et à chaque entreprise, comme nous l'avons montré. Ce travail doit être conduit par des commissions de parties prenantes, tout comme la détermination des taux de marge plafonds y étant associés.

Nous avons ensuite montré la nécessité d'adjoindre au contrôle des prix de consommation finale, la mise en œuvre d'un contrôle des prix du travail et du capital, dit autrement d'un encadrement du partage de la valeur ajoutée, dans les entreprises visées par la mesure. Ce contrôle complémentaire apparaît essentiel en complément d'un contrôle des prix des biens et services de consommation finale au sein des entreprises considérées. En effet, en cas de réduction des taux de marge commerciale pratiqués par les entreprises en situation de concurrence imparfaite sur les biens et services de consommation finale, nous avons montré qu'il existe un risque que cette réduction soit annihilée ou, à tout le moins récupérée partiellement, par les entreprises considérées, dans le cadre d'une baisse de la part de la rémunération affectée au facteur travail. A cet égard, nous avons mis en évidence les raisons pour lesquelles l'évolution du capitalisme contemporain, qui tend à transférer de manière

croissante les risques pris par les actionnaires à des tiers, légitime cette action. Nous avons, dans ce cadre, élaboré sous l'angle du contrôle des prix, des propositions qui visent à limiter la rentabilité des actionnaires mais aussi visant à contrôler la part de la valeur ajoutée allouée, en pourcentage, au facteur travail afin que les actionnaires ne puissent chercher à récupérer les sommes perdues dans le cadre de la mise en œuvre des taux de marge commerciale plafonds. Concernant le contrôle de la rémunération des actionnaires, les deux principales traductions concrètes qui en découle résident dans l'amendement du *Shareholder Limited Authorized Margin* (SLAM) de Frédéric Lordon (2007), dans le but de le faire passer d'une logique de fiscalisation confiscatoire à une logique de contrôle des prix, et dans la mise en œuvre d'un contrôle des dividendes versés aux actionnaires en suggérant leur dégressivité à mesure que la fortune d'un agent économique augmente, afin de diminuer fortement les possibilités d'enrichissement excessif, considérant que ceux-ci se font partiellement dans le cadre d'un jeu à somme nulle et sont ainsi à la racine des inégalités économiques.

De manière alternative, nous avons montré que les mêmes effets peuvent être obtenus *via* un contrôle de la rémunération allouée au facteur travail, qui pourrait être mis en place de manière alternative voire complémentaire au contrôle de la rémunération des actionnaires. Ce contrôle de la rémunération allouée au facteur travail peut concourir à faciliter la mise en œuvre de la politique de contrôle des taux de marge commerciale sur les biens et services de consommation finale s'inscrivant dans notre cadre d'analyse et méthodologique. En effet, nous considérons que ce contrôle de la rémunération du facteur travail peut, en premier lieu, permettre, sans avoir à plafonner la rémunération des actionnaires, de s'assurer, *via* un gel plancher de la part allouée au facteur travail lors de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises susceptibles de faire l'objet d'un contrôle des taux de marge commerciale, que les actionnaires ne puissent chercher à récupérer les sommes perdues en diminuant la rémunération du facteur travail.

Différemment, en second lieu, nous avons montré que ce contrôle de la rémunération du facteur travail pourrait également permettre, *via* un plafonnement des hautes rémunérations des dirigeants-salariés, d'atténuer les effets du contrôle des taux de marge commerciale, dans les entreprises visées par le cadre d'analyse et méthodologique proposé, sur le rendement de leurs actionnaires, rendant ainsi la mesure davantage acceptable pour ceux-ci, dans un système de libre mobilité des capitaux au sein duquel l'acceptabilité des mesures de contrôle, par le facteur capital, est à prendre en compte. Nous avons ainsi montré que ce plafonnement des hautes rémunérations des dirigeants-salariés pourrait concourir à atténuer les effets du

contrôle des taux de marge commerciale sur la rémunération des actionnaires. En effet, les actionnaires pourraient alors récupérer une partie de la perte qu'ils subissent, *via* le contrôle des taux de marge commerciale, en diminuant la rémunération totale du facteur travail induite par un plafonnement public des hautes rémunérations des dirigeants-salariés au sein de cette catégorie. Cette diminution devrait être associée à un maintien obligatoire de la rémunération des autres salariés de l'entreprise, qui ne sont pas dirigeants-salariés, afin que les effets du contrôle des taux de marge commerciale ne soient pas annihilés les concernant, *via* une baisse de leur rémunération. La diminution de la part de la valeur ajoutée allouée au facteur travail résulterait ainsi de la baisse de la rémunération des hauts dirigeants-salariés. En effet, dans cette perspective, les autres rémunérations, au sein du facteur travail, feraient l'objet d'un gel plancher. L'effet de l'atténuation de la mesure reste à quantifier. En première approche, il est possible de considérer qu'elle ne compenserait pas la perte occasionnée par le contrôle des taux de marge commerciale, mais pourrait l'atténuer au sein des grandes structures oligopolistiques visés, qui octroient généralement de très hautes rémunérations aux dirigeants-salariés, dans une logique de gouvernance actionnariale. Cette atténuation permettrait ainsi au facteur capital de récupérer une partie des sommes perdues dans le cadre du contrôle des taux de marges commerciales ainsi que dans le cadre du contrôle de la rémunération des actionnaires. En effet, ce dernier, tel que nous l'envisageons, s'effectuerait par des plafonnements en pourcentage. Dès lors la base sur laquelle les différents *ratios* suggérés s'appliqueraient, augmenterait, atténuant ainsi l'impact des mesures de plafonnement sur le rendement sur capital investi, pour les actionnaires³³⁶

Nous avons également montré que le plafonnement des hautes rémunérations au sein du facteur travail, à allocation constante de la part de la valeur ajoutée au facteur travail, au sein des entreprises considérées, pourrait être mobilisé différemment, en ouvrant la voie à une augmentation du revenu nominal des travailleurs à bas salaires. Une augmentation du revenu nominal qui s'ajouterait à l'augmentation de leur revenu réel induite par le contrôle des taux de marge commerciale suggéré. Cette hausse viendrait ainsi renforcer les effets du contrôle des taux de marge commerciale appliqué aux biens et services de consommation finale. Une diminution qui s'effectuerait tout en maintenant constante les rémunérations de l'ensemble des travailleurs n'appartenant pas à la catégorie des hauts-dirigeants à hautes rémunérations.

³³⁶ Selon le même principe, une atténuation sur le rendement des actionnaires et les résultats de l'entreprise serait produite par l'effet-volume engendré par le plafonnement des taux de marge commerciale tel que nous le suggérons. En effet, l'accès aux biens et services considérés s'en trouvant facilité, l'effet-prix négatif engendré serait partiellement atténué par un effet-volume positif, lié à l'augmentation des ventes des biens et services considérés.

Ainsi, nous avons montré que l'augmentation du revenu réel des ménages modestes³³⁷ passe par une action sur deux paramètres.

Premièrement et principalement, cette augmentation passe par le contrôle des taux de marge commerciale des biens et services pesant significativement sur le budget des ménages et étant produits par des entreprises de grande taille évoluant dans des secteurs en situation de concurrence imparfaite conformément au cadre d'analyse et méthodologique suggéré.

Deuxièmement et de manière complémentaire à cette première mesure, cette augmentation passe par le plafonnement de la rémunération des actionnaires ou de manière alternative par le contrôle plancher, en pourcentage, de la rémunération allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée au sein des entreprises visées par la mesure de plafonnement des taux de marge commerciale suggérée. Ces deux dernières mesures, qui sont des mesures d'accompagnement, ont pour fonction que la hausse des revenus réels des travailleurs produite par le plafonnement des taux de marge commerciale ne soit pas annihilée par une baisse de la part de la valeur ajoutée qui leur est affectée, au sein des entreprises considérées. Il convient ainsi de noter qu'une mise en œuvre du plafonnement des taux de marge commerciale tel que nous le suggérons peut également s'effectuer sans mesure de plafonnement du rendement du capital. En effet, cette baisse de rendement s'effectuerait naturellement *via* le contrôle des taux de marge commerciale, *a fortiori* si était associé à cette baisse des taux de marge commerciale, un plafonnement plancher, voire un gel plancher, des revenus du travail, hors hautes rémunérations des dirigeants-salariés, au sein des entreprises oligopolistiques concernées par la mesure. Dans cette situation, les inégalités économiques baisseraient naturellement. D'une part, par l'augmentation du revenu réel des ménages lorsqu'ils s'incarnent dans la figure du consommateur. D'autre part, concernant les actionnaires, car la rentabilité du capital serait naturellement amoindrie par la baisse de la valeur ajoutée induite par le plafonnement des taux de marge commerciale et par le gel plancher, en pourcentage de la part de la valeur ajoutée affectée au facteur travail *via* une diminution, toutes choses égales par ailleurs, des sommes d'argent disponibles, au sein des entreprises considérées, pour rémunérer les actionnaires. Le risque serait alors que les sommes perdues soient, en surplus, également récupérées sur la part de l'excédent brut d'exploitation affectée à l'investissement. Ce risque pose la question d'un contrôle de la part de la valeur ajoutée affectée à l'investissement dans les structures considérées. Le contrôle de la rémunération des actionnaires reprend alors toute son acuité, car il permet d'éviter que les

³³⁷ Entendu au sens des ménages dont le revenu est inférieur au revenu médian.

actionnaires ne compensent les pertes subies en diminuant le niveau de l'investissement dans les entreprises, ce que ne permet pas l'action sur le seul contrôle de la part allouée au facteur travail, lors de la ventilation de la valeur ajoutée au sein de l'entreprise. Une diminution de la part allouée à l'investissement qui impacterait nécessairement le fonctionnement de l'ensemble du système économique, annihilant une partie des effets positifs conférés par le contrôle des taux de marges commerciales sur les biens et services de consommation finale, car étant susceptible d'induire, notamment, une augmentation du chômage.

Quoi qu'il en soit, le caractère mondialisé des économies modernes doit nécessairement être pris en compte, en cas de mise œuvre des mesures suggérées. En effet, si celles-ci seraient d'application relativement simple en système d'économie fermée, ou d'économie ouverte avec contrôle des capitaux, elles sont, comme toute mesure de politique économique comparable dont principalement celle du système d'imposition, plus difficiles à mettre en œuvre en régime d'économie ouverte où règne une liberté de circulation des capitaux et une liberté d'établissement.

Toutefois, comme nous l'avons montré, la mondialisation et le régime de libre circulation du capital ne constituent qu'un obstacle apparent à la mise en œuvre de ces contrôles au sens où, d'une part, l'essentiel de l'activité économique des économies modernes, dont celle française, s'effectue dans le cadre de secteurs abrités, et d'autre part au sens où les secteurs soumis à la concurrence internationale semblent, pour une part significative, ne pas avoir intérêt à la délocalisation, même à taux de marge commerciale réduits, du fait des avantages conférés par le territoire national français en matière d'éducation, d'infrastructures publiques, de stabilité politique en longue tendance, constituant ainsi autant d'avantages comparatifs et d'arguments au maintien des activités sur le territoire national.

Limites et prolongements envisagés.

Les difficultés que pourrait rencontrer le contrôle des taux de marge commerciale suggéré, dans le cadre d'analyse et méthodologique que nous avons élaboré, sont les suivantes :

- En premier lieu, à l'heure actuelle, les obligations légales de publication des résultats des entreprises n'intègrent pas, à notre connaissance, d'obligations de calcul et de publication quant aux taux de marge commerciale réalisés. Une obligation de calcul et de publication, imposée par les pouvoirs publics, pourrait toutefois permettre d'y remédier.

- En deuxième lieu, il n'existe pas, à notre connaissance, d'obligation de publication des résultats réalisés, territoire national par territoire national. Or, disposer de ces données semble essentiel à la mise en œuvre du contrôle des prix suggéré. En effet, celui-ci aurait nécessairement vocation à s'appliquer sur un territoire national où les parlementaires disposent de la souveraineté juridique permettant de le rendre obligatoire, avant traduction concrète par les commissions de parties prenantes. Ces dernières auraient, en effet, besoin de disposer de ces données afin de déterminer avec rigueur les possibilités en la matière, pour chaque entreprise éligible au contrôle des prix suggéré, une fois la méthodologie déployée de détection des secteurs pouvant faire l'objet du contrôle envisagé. Toutefois, ces données existent nécessairement au sein des administrations fiscales mais également au sein des entreprises considérées. Il s'agirait, dès lors, simplement de solliciter auprès des administrations fiscales une communication de ces données, ou à défaut, si celles-ci sont insuffisantes, d'imposer aux entreprises concernées, une obligation de publication de celles-ci.

- En troisième lieu, en ce qui concerne la quantification de la réduction des inégalités économiques et de l'augmentation du revenu réel des ménages modestes mais aussi, par ailleurs, en ce qui concerne la quantification des effets de la relance de l'activité économique, par le biais du contrôle des prix suggéré, il n'existe pas, à notre connaissance, de modèles permettant d'en évaluer les effets à l'échelle microéconomique ainsi qu'à l'échelle macroéconomique. A l'échelle des entreprises, cette absence n'est pas un obstacle à la mise en œuvre de la mesure visant à réduire les inégalités économiques et à augmenter le revenu réel des ménages modestes. En effet, comme nous l'avons montré, une mise en œuvre d'un contrôle des prix, par tâtonnement, pourrait permettre dans un premier temps d'en mesurer progressivement les impacts. Dans un second temps, une fois ces impacts évalués, il conviendrait de déterminer si le contrôle des taux de marge commerciale peut être, afin d'en maximiser les effets attendus, densifié ou, *a contrario*, a atteint sa limite en termes de viabilité et de bon fonctionnement des entreprises concernées. Par ailleurs, les entreprises disposent probablement d'outils permettant de mesurer l'impact de la variation des prix sur la demande, qu'elle pourrait ainsi mettre à disposition des commissions de parties prenantes. A l'échelle de la macroéconomie du pays, la quantification des effets globaux de la mesure, faute de disposer à l'heure actuelle de modèle permettant d'en simuler les effets, *en amont*, pourrait s'effectuer par lecture des données relatives à la consommation agrégée des ménages, *en aval*, publiées dans le cadre de la comptabilité nationale mais également par observation des

évolutions des inégalités économiques, annuellement, en neutralisant les potentiels autres facteurs explicatifs des évolutions constatées. La mesure de ces écarts ne pose ainsi, quant à elle, aucune difficulté, faisant l'objet de calcul régulier *via* le recours au concept de fractiles.

- En quatrième lieu, il convient de ne pas écarter un potentiel refus de vente, sur un territoire national ayant mis en place le contrôle des prix suggéré, par les entreprises oligopolistiques de taille mondiale, produisant à l'extérieur du territoire national. Toutefois, ce risque, bien que non à exclure, apparaît modéré, pour deux raisons. D'une part, il s'en suivrait une perte de revenus et de profits occasionnée par une telle décision de refus de vente, pour les entreprises considérées. D'autre part, ce refus de vente deviendrait très difficile à tenir pour les entreprises concernées, dans le cadre d'une, très hypothétique en l'état, extension de la mesure³³⁸, à d'autres pays se saisissant de cet outil comme complément au système d'imposition afin de réduire les inégalités économiques et afin d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages modestes. Cette extension rendrait ce refus de vente d'autant plus improbable du fait des moindres profits occasionnés qui deviendraient très significatifs. Enfin, il est à noter que nul pays appliquant des taux d'imposition plus élevés que d'autres n'a eu à connaître de telle mésaventure, malgré la réduction des profits occasionnés par ladite taxation.

- En cinquième lieu, en ce qui concerne le contrôle de la rémunération des actionnaires préconisé en partie V, en complément au contrôle des prix des biens et services de consommation finale suggéré, les mêmes types de limites possibles, relatives à la quantification des effets attendus et produits, sont à mentionner, tout comme devrait être prise en compte la réaction des actionnaires aux mesures de contrôle envisagées, dans un système économique mondialisé où règne la liberté de circulation du capital et ainsi la possibilité d'investir ses capitaux dans des pays où ce type de contrôle ne serait pas réalisé. Toutefois, concernant ce dernier point, le système d'imposition rencontre les mêmes limites, et l'hypothèse psychologique formulée d'une possible meilleure acceptabilité sociale d'un système de réduction des inégalités économiques passant par le contrôle des prix comparativement à celui produit par le système de l'imposition, pourrait permettre, si elle était vérifiée, de rendre les mesures préconisées davantage acceptables. De manière similaire au système d'imposition, un déploiement hypothétique de la mesure, à une large échelle pourrait permettre d'en atténuer les effets négatifs.

³³⁸ Conditionnée elle-même à sa mise en œuvre hypothétique dans un premier pays.

Les prolongements possibles que nous envisageons sont les suivants :

- D'une part, mettre en œuvre l'enquête quantitative évoquée en partie II visant à confirmer ou infirmer le postulat psychologique et social que nous avons posé, relatif à la possible préférence, par les agents économiques, d'un contrôle des prix par rapport au système de l'imposition, rendant ainsi le premier davantage en mesure de réduire les inégalités économiques et d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages modestes entendu au sens des ménages dont les revenus sont inférieurs au revenu médian, du fait d'une plus grande acceptabilité individuelle et sociale d'une limitation *en amont* des sommes potentiellement perçues, comparativement à une récupération, *en aval*, de sommes ayant déjà ainsi fait l'objet d'une appropriation.

- D'autre part, la mise en œuvre du cadre d'analyse et méthodologique élaboré, et appliqué au secteur du logement et des services bancaires peut encore faire l'objet de développements. L'ébauche d'application empirique au secteur du logement et aux services bancaires que nous avons effectuée est en effet à envisager comme une esquisse des possibilités d'application, en la matière. Cette esquisse d'application pourrait être étendue à l'ensemble des secteurs pesant significativement sur le budget des ménages, afin de prolonger cette ébauche de mise en œuvre au secteur du logement et au secteur des services bancaires. Elle pourrait ainsi constituer un prolongement à ce travail. Cette application pourrait être facilitée, si les mesures que nous préconisons de publication des résultats des entreprises, territoire national par territoire national, et de publication des taux de marges commerciales réalisés, faisaient l'objet d'obligations légales de calcul et de publication.

- Enfin, le postulat selon lequel un contrôle des prix peut concourir à relancer l'activité économique par la demande, sans endettement, et sans intervention budgétaire publique, n'en reste qu'au stade de l'hypothèse, faute de posséder, à notre connaissance, les outils permettant d'en évaluer les effets. Le développement de modèles macroéconomiques intégrant cette dimension d'un contrôle des taux de marge commerciale et de ses effets sur la demande globale, dans le cadre d'une politique de relance de l'activité économique, pourrait constituer un prolongement de ce travail. Ces modèles pourraient également être construits et mobilisés afin de quantifier la réduction des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes induite par une politique de contrôle des taux de marge commerciale réalisés par les entreprises oligopolistiques, vendant des biens et des services pesant significativement sur le budget des ménages.

BIBLIOGRAPHIE

ARTICLES, OUVRAGES, THESES.

- **AKERLOF G. (1970)**, « The Market for “Lemons” », *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 84, Issue 3, p. 488–500.
- **AKERLOF G.A. et YELLEN J. L., (1985)**, « A Near-Rational Model of the Business Cycle, With Wage and Price Inertia », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, p. 823–838
- **ALESINNA A. et PEROTTI R. (1996)**, « Income distribution, political instability, and investment », *European Economic Review*, 40(6) : p. 1203-1228.
- **ALLAIS M. (1989)**, *L'impôt sur le capital et la réforme monétaire*, Hermann. Paris, 367 p.
- **ALLAIS M. (1999)**, *La crise mondiale d'aujourd'hui : pour de profondes réformes des institutions financières et monétaires*, Paris, C. Juglar, 237 p.
- **ALLEGRE G. (2015)** « Impact des inégalités sur la croissance : que sait-on vraiment ? Une (brève) revue de littérature », *Revue de l'OFCE*, 2015/6 (N° 142), p. 371 à 385.
- **ARRONDEL L., MASSON A., VERGER D. (2004)**, « Les comportements de l'épargnant à l'égard du risque et du temps », in *Economie et statistique : Préférences de l'épargnant et accumulation patrimoniale*, p. 9-19
- **ARRONDEL L., MASSON.A (2010)**, *Taxer les héritages pour réduire les inégalités entre les générations*, La découverte, 176 p.
- **ARROW Kenneth J. (1974)**, *The limits of organization*, New York, Norton, 86 p.
- **ARTUS P., VIRARD M.P (2018)**, *Et si les salariés se révoltaient ?* Fayard, 176 p.
- **ASKENAZY P., CETTE G., ARNAUD S. (2012)**, *Le partage de la valeur ajoutée*, Repères, La Découverte, 128 p.
- **AUTEN G., GEE G., TURNER N. (2013)**, « New perspectives on income mobility and inequality », *National Tax Journal*, Tome 66, numéro 4, Chicago, p.893-912.
- **AUTOR D., DORN D., KATZ L.F, PATTERSON C., REENEN J. V. (2020)**, « The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms », *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 135, Issue 2, May, p. 645–709.

- **ATKINSON. B. A. (2016)**, *Inégalités*, Editions du Seuil, 448 p.
- **BAIROCH P. (2005)**, *Mythes et paradoxes de l'Histoire économique*, La Découverte Poche, 294 p.
- **BARRE R. (1953)**, « Contrôle des prix et politique économique », *La Revue économique*, volume 4, n°4, p. 596-602.
- **BARREY S. (2006)**, « Formation et calcul des prix : le travail de tarification dans la grande distribution », *Sociologie du travail*, 48, 2, p. 142-158.
- **BARRO R. J. et SALA-I-MARTIN X. (1995)**, *Economic Growth*, New York, MacGraw-Hill.
- **BAUDELLOT C., ESTABLET R., TOISER J. (1979)**, *Qui travaille pour qui ?*, Le Livre de Poche, 316 p.
- **BAUDRY B. (2003)**, *Économie de la firme*, La Découverte, Repères, 2003, 128 p.
- **BAUDRY B. et DUBRION.B (2009) (dir.)**, *Analyses et transformations de la firme, Une approche pluridisciplinaire*, Recherches, La Découverte, 386 p.
- **BAUDRY B. et CHASSAGNON V. (2014)**, *Les théories économiques de l'entreprise*, Paris, La Découverte, Repères, 128 p.
- **BAUDRY B., CHASSAGNON V. (2016)**, « L'arbitrage entre le salariat et le travail indépendant au prisme des théories de la firme. Une analyse économique des pratiques de Crowdfunding », *Revue de l'OFCE*, numéro 149, p. 167-189.
- **BAUMOL W. J., PANZAR J. C., WILLIG R. D. (1982)**, « Contestable Markets and the Theory of Industry Structure », *Marcourt Brace Jovanovich*, New York.
- **BAUMOL W. J. (1982)**, « Contestable Markets : an Uprising in the Theory of Industry Structure », *American Economic Review*, vol. 72, n° 1.
- **BERAUD A. (2011)**, « Kaldor et la théorie keynésienne de la répartition », *Cahiers d'économie politique*, numéro 61, p. 113-115.
- **BERGER S. (2003)**, *Notre première mondialisation*, Seuil, 264 p.
- **BERLE, A. and MEANS, G. (1932)**, *The Modern Corporation and Private Property*, Commerce Clearing House, New York.
- **BLANC E. (2018)**, « Le partage du revenu primaire des sociétés non financières confirme-t-il les conclusions du rapport Oxfam ? », HAL, 18 p.
- **BOURDIEU P. et PASSERON J. C. (1964)**, *Les héritiers : les étudiants et la culture*, Paris, Les Éditions de minuit, coll. « Grands documents » (no 18), 183 p.

- **CARD D.E., KRUEGER A.B. (2016)**, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*, Oxford, Princeton University Press, 456 p.
- **CARMAN J. et LANGEARD E. (1980)**, « Growth Strategies for Service Firms », *Strategic Management Journal* », Volume 1, Issue 1, p.7-22
- **CEPII (2018)**, *L'économie mondiale 2019*, La Découverte, « Repères », 128 p.
- **CHAMBERLIN E. (1953)**, *La Théorie de la concurrence monopolistique. Une nouvelle orientation de la théorie de la valeur*. Trad. franç. par Guy Trancart (sur la 6^{ème} édition américaine), Paris, Presses Universitaires, 340 p.
- **CHASSAGNON V. (2014)**, « Pouvoir et économie politique. L'apport de François Perroux à l'analyse positive de la firme », *Revue économique*, Vol. 65, p. 719-742
- **CHASSAGNON V. (2019)**, *La théorie de la firme comme entité fondée sur le pouvoir (TFEP)*, Paris, Classiques Garnier, 720 p.
- **CHIRAT A. (2022)**, *L'économie intégrale de John Kenneth Galbraith (1933-1983)*, Classiques Garnier, 1073 p.
- **CLARK J. B. (1899)**, *The Distribution of Wealth A Theory of Wages, Interest and Profits*, New-York, The Macmillan Company.
- **COMMONS J. R. (1924)** , *Legal Foundations of Capitalism*, Transaction Publishers, 394 p.
- **CORDONNIER L., DALLERY T., DUWICQUET D. V. et al. (2013)**, « À la recherche du coût du capital », *La Revue de l'Ires*, 2013/4, numéro 79, p. 111-136.
- **CROUTSCHE J.-J., ROUX M. (2015)**, « La fixation du prix des produits et services bancaires », *La Revue des Sciences de Gestion*, numéro 271, p. 89-97.
- **COUPPEY-SOUBEYRAN J. (2015)**, *Blablabanque, Le discours de l'inaction*, Michalon, 272 p.
- **COUPPEY-SOUBEYRAN J., NICOLAS T. (2021)**, « La concentration du secteur bancaire européen : un problème dont la mesure reste à prendre », *Revue d'économie financière*, numéro 142, p. 179-200.
- **DAY G. et MONTGOMERY D. (1983)**, « Diagnosing the Experience Curve », *Journal of Marketing*, Volume 47, Issue 2, p. 44-58.
- **DEBREU G. (1974)**, « Excess demand functions », *Journal of Mathematical Economics*, vol. 1, p. 15–21.
- **DESMET P., ZOLLINGER M. (1997)**, *Le prix : De l'analyse conceptuelle aux méthodes de fixation*, Collection Gestion, 260 p.

- **DIEMER A. (2001)**, « Discrimination par les prix et concurrence imparfaite, les apports de Joan Robinson », *Innovations*, numéro 14, p. 55-65.
- **DUBUISSON-QUELLIER S. (dir.) (2016)**, *Gouverner les conduites*, Paris, Presses de Sciences Po, Paris, 2016, 480 p.
- **DUCROS J., VIGNOLLES B. (2010)**, « L'héritage dans l'histoire de la pensée économique », *Regards croisés sur l'économie*, numéro 7, p. 180 à 182.
- **DUMEZ H., JEUNEMAÎTRE A. (1989)**, *Diriger l'économie. L'État et les prix en France, 1936-1986*, Paris, L'Harmattan, 270 p.
- **DURKHEIM E. (1893)**, *De la division du travail social*, thèse présentée à la faculté des lettres de Paris, Paris, Félix Alcan, coll. Bibliothèque de philosophie contemporaine.
- **EITEMAN W., GUTHRIE G.E (1952)**, « The Shape of the Average Cost Curve », *American Economic Review*, 42 (5), p. 832-838.
- **FACK G., GRENET J. (2009)**, « Sectorisation des collèges et prix des logements à Paris », *Actes de la recherche en sciences sociales*, numéro 180, p. 44-62.
- **FAMA E. (1970)**, « Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work », *Journal of finance*, Vol. 25, No. 2, p. 383-417.
- **FAVEREAU O. (2021)**, « L'entreprise 'sujet' politique – soit, mais lequel ? », *Revue de l'Organisation Responsable*, 2021/3 Vol. 16, p.33-40.
- **FERRERAS I. (2012)**, *Gouverner le capitalisme ? Pour le bicamérisme économique*, Presses Universitaires de France, 300 p.
- **FERRIERE M. (2011)**, « Les principales critiques de la théorie du choix rationnel », *Idées économiques et sociales*, numéro 165, p. 37-45.
- **FINEZ J. (2014)**, « La construction des prix à la SNCF, une sociohistoire de la tarification. De la péréquation au yield management (1938-2012) », *Revue française de sociologie*, 55, 1, p. 5-39.
- **FOURASTIE J. (1979)**, *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Paris, Fayard, 300 p.
- **FREMEAUX N. (2018)**, *La société des héritiers*, Editions du Seuil, 112 p.
- **FRIEDMAN M. (1962)**, *Capitalisme et liberté*, Presse Universitaire de Chicago, 202 p.
- **FRIGGIT J. (2011)**, « Quelles perspectives pour le prix des logements après son envolée ? », *Regards croisés sur l'économie*, numéro 9, p. 14-32.

- **FROCAIN, P. & GIRAUD, P.-N. (2018)**, « The Evolution of Tradable and Non-Tradable Employment, Evidence from France », *Economie et Statistique / Economics and Statistics*, 503-504, p. 87–107.
- **FRUIT M.R (1962)**, « La fonction de Cobb Douglas », *Revue économique*, 13-2 , p. 187-236.
- **GALBRAITH J.K. (1952)**, *Theory of price control*, Cambridge (MA), Harvard University Press.
- **GALBRAITH J. K. (1956)**, *Le capitalisme américain*, Editions Genin, Paris, 250 p.
- **GALBRAITH J. K. (1961)**, *L'ère de l'opulence*, Calmann-Lévy, Paris, 334 p.
- **GALBRAITH J. K. (1968)**, *Le nouvel Etat industriel*, Gallimard, Paris, 421 p.
- **GALOR O., ZEIRA J. (1993)**, « Income Distribution and Macroeconomics », *The Review of Economic Studies*, volume 60, numéro 1, 35-52.
- **GAULEJAC (De), V., TABOADA LEONETTI. I (1994)**, *La lutte des places. Insertion et désinsertion*, coll. « Re-Connaissances », *Droit et société*, n°30-31, 1995. p. 513
- **GENEREUX J. (2021)**, *Economie politique 2.Microéconomie*, Hachette Supérieur, 159 p.
- **GIFFEN R. (1904)**, « Economics Inquiries and studies », *The Economic Journal*, Volume 14, Issue 54, Pages 271–275.
- **GIRAUD G. & GRASSELLI M. (2017)**, « La macrodynamique de la dette des ménages, de la croissance et des inégalités », Working Paper, Agence française de développement.
- **GIRAUD G. et RENOARD C. (2009)** (dir.), *Vingt propositions pour réformer le capitalisme*, Champs, 496 p.
- **GIRAUD G., RENOARD C. (2012)**, *Le facteur 12. Pourquoi il faut plafonner les revenus*, Paris, Carnets Nord, 224 p.
- **GIRAUDON P. (2020)**, « Niveau et structure du PNB Les banques doivent-elles revoir leur modèle ? » *Revue banque A846*.
- **GLYN A (2009)**, « Functional distribution and inequality », in SALVERDA W., NOLAN B. et SMEEDING T. (dir.), *Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford.
- **GOBIN B. (2015)**, *La face cachée de l'empire Mulliez*, Editions Bertrand Gobin / Editions La Borne Seiz, 296 p.

- **GOUNOT E. (1912)**, « Le Principe de l'autonomie de la volonté en droit privé, contribution à l'étude critique de l'individualisme juridique ». Thèse pour le doctorat (sciences juridiques), *Université de Dijon*. Paris, A. Rousseau, V- 470 p.
- **GOUYON M. (2006)**, « Une chambre à soi : un atout dans la scolarité ? », *Insee Référence*, Données sociales, la société française, p. 163-167.
- **GRIMALDI C. (2019)**, « Le contrôle du prix dans les contrats de distribution : Contrôle de l'évolution ou du niveau des prix ? », *Concurrences*, numéro1, p. 238-242
- **HARROD, R.F. (1952)**, *Economic Essays*, *Harcourt, Brace and company*, New York.
- **KALECKI M. (1966)**, *Théorie de la dynamique économique. Essai sur les variations cycliques et à long terme de l'économie capitaliste*. D'après la deuxième édition anglaise. Traduite et préfacée par M. Lutfalla, *Techniques économiques modernes*, tome 18. Série économique, n° 5. Paris, Gauthier-Villars, 1966, XXIII, 158 p.
- **KUMHOF M. et RANCIERE R. (2010)**, « Endettement et inégalités », *Finances & Développement*, Décembre 2010, p. 28-31.
- **HALL R. and HITCH C. (1939)**, « Price Theory and Business Behaviour », *Oxford Economic Papers*, 2, p.12-45.
- **HAYEK F. A. (1980)**, *Droit, législation et liberté : une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*, vol. 1 : Règles et ordre, PUF, coll. « Libre Échange », (trad. Raoul Audouin)
- **HAYEK F. A. (1993)**, *La présomption fatale : Les erreurs du socialisme*, Paris, PUF, coll. « Libre échange »,
- **HAYEK F. A (1995)**, *Droit, législation et liberté, vol. 2 : Le mirage de la justice sociale*, PUF, coll. « Quadrige », (trad. Raoul Audouin),
- **HAYEK F. A. (2010)**, *La route de la servitude [« The Road to Serfdom »]*, Paris, PUF, coll. « Quadrige », 176 p.
- **HERFINDAHL, O. (1950)**, « Concentration in the U.S. Steel Industry », unpublished doctoral dissertation (Columbia University, New York, New York, U.S.A.).
- **JEVONS S. (2013)**, *Theory of Political Economy*, Palgrave Macmillan, 419 pages
- **JORION P. (2010)**, *Le prix*, Éditions du Croquant, coll. « Dynamiques socio-économiques », 364 p.
- **KEEN S. (2014)**, *L'imposture économique (Debunking Economics : The Naked Emperor Dethroned?)*, Editions de l'atelier, Ivry-sur-Seine, 618 p.

- **KELSEN H. (1996)**, *Théorie générale des normes*, PUF, Paris, traduction de Olivier Beaud, 616 p
- **KELSEN H. (1997)**, *Théorie générale du droit et de l'État suivi de La doctrine du droit naturel et le positivisme juridique*, LGDJ - Bruylant, Paris, coll. La pensée juridique, 518 p.
- **KEPPLER J. H. (2004)**, « La quête d'une théorie de la concurrence empiriquement pertinente », Les leçons de la révolution de la concurrence monopolistique, *Revue économique*, volume 55 , p. 557 à 567.
- **KEYNES J. M. (1936)**, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris, 407 p.
- **KIRAT T. et MARTY F. (2021)**, « De la Grande Guerre à la National Recovery Administration (1917-1935). Les arguments en faveur d'une concurrence régulée dans les Etats-Unis de l'entre-deux-guerres », *Revue de l'OFCE*, 2021/1 (171), p. 239-275.
- **KUHN T. (2008)** (1re éd. 1962), *La structure des révolutions scientifiques* [*The Structure of Scientific Revolutions* »], trad. de l'anglais par Laure Meyer ? Paris, Flammarion, coll. « Champs / 791 », 284 p.
- **KUZNETS S. (1955)**, « Economic Growth and Income Inequality », *The American Economic Review* Vol. 45, No. 1, p. 1-28.
- **LAGUERODIE S., VERGARA F. (2008)**, « The Theory of Price Control : John Kenneth Galbraith's Contribution », *Review of Political Economy*, Taylor & Francis (Routledge), 20 (4), p.569-593.
- **LANDAIS C. (2007)**, « Les hauts revenus en France (1998-2006) : Une explosion des inégalités ? », *Paris School of Economics / École d'économie de Paris*, 46 p.
- **LANDAIS C., PIKETTY T. et SAEZ E. (2011)**, *Pour une révolution fiscale ? Un impôt sur le revenu pour le XXIe siècle*, éditions Le Seuil, collection La République des idées, 141 p.
- **LAVOIE M. (2004)**, *L'économie postkeynésienne*, La Découverte, p.168
- **LERNER, A.P (1934)** , « The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power », *The Review of Economic Studies*, 1, p.157-175
- **LEVY-GARBOUA V., MONNET E. (2016)**, « Les taux d'intérêt en France : une perspective historique », *Revue d'économie financière*, numéro121, p.35-58.
- **LORDON F. (2010)**, *Capitalisme, désir et servitude. Marx et Spinoza*, La Fabrique Éditions, « Hors collection », 216 p.

- **LUCAS R. E (1988).**, « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, no 1, juillet, p. 3-42.
- **MANCUR O. (1978)**, *Logique de l'action collective* [« *The Logic of Collective Action* »], Paris, Presses universitaires de France, 200 p.
- **MANKIW G. (1985)**, « Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, issue 2, 529-538.
- **MANTEL R. (1974)** « On the characterization of aggregate excess demand », *Journal of Economic Theory*, vol. 7, p. 348–353
- **MARSHALL A. (1906)**, *Principes d'économie politique*, Trad.franç., F. Sauvaire Jourdan, V.Giard et E.Brière, Collection Etudes.
- **MAURIN E. (2004)**, *Le ghetto français. Enquête sur le séparatisme social*, Paris, éditions du Seuil, coll. « La République des idées », 96 p.
- **MELZTER A. et RICHARD S., (1981)**, « A rational theory of the size of government », *Journal of Political Economy*, 89(5), p.914-927.
- **MENGER (1871)**, *Principles of Economics*, Braumüller, 285 p.
- **MIGNON V. (2010)**, *La macroéconomie après Keynes*, La Découverte, « Repères », 128 p.
- **MOREAU-NERET O. (1941)**, *Le contrôle des prix en France*, Librairie du recueil Sirey, Paris, 410 p .
- **MOTESHARREI S., RIVAS J., KALNAY E. (2014)** « Human and nature dynamics (HANDY): Modeling inequality and use of resources in the collapse or sustainability of societies », *Ecological Economics*, 101, 2014, p.90-102
- **MUTH J. (1961)**, « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », *Econometrica*, Vol. 29, No. 3. (Jul., 1961), p. 315-335.
- **NOIRIEL G. (2018)**, *Les gilets jaunes à la lumière de l'histoire*, Le Monde, L'aube, Paris, 136 p.
- **NOUGUEZ E. et BENOIT C. (2017)**, « Gouverner (par) les prix. La fixation des prix des médicaments remboursés en France », *Revue française de sociologie*, Vol. 58, p. 399-424.
- **OKUN A. (1962)**, « Potential GNP: Its measurement and significance », *American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Section*, pp 98-103.
- **OKUN A. (1975)**, « Equality and efficiency: The big trade-off », *Washington DC: Brookings Institution*.

- **ORLEAN A. (2009)**, *De l'euphorie à la panique : penser la crise financière*, Rue d'Ulm, 111 p.
- **ORLEAN A. (2011)**, *L'Empire de la valeur*, Seuil, Paris, 400 p.
- **PARETO V. (1909)**, *Manuel d'économie politique*, Traduit sur l'édition italienne par Alfred Bonnet, V. Giard & E. Brière, Paris, 707 p.
- **PASSET R. (1979)**, *L'Économique et le vivant*, Payot, 2e édition Economica, 1996, 294 p.
- **PASSET R. (2000)**, *L'Illusion néo-libérale*, Flammarion, coll. « Champs », 303 p.
- **PASSET R. (2010)**, *Les grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire : de l'univers magique au tourbillon créateur*, Les Liens qui Libèrent, 958 p.
- **PEUGNY C. (2013)**, *Le destin au berceau*, La République des idées, 128 p.
- **PICKETT K., WILKINSON R. (2009)**, *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*, Les petits matins, Paris, 512 p.
- **PIKETTY T. (2013)**, *Le capital au XXIème siècle*, Seuil, Paris, 976 p.
- **PIKETTY T. (2019)**, *Capital et Idéologie*, Seuil, Paris, 1232 p.
- **PIGOU A. C. (1941)**, *The Political Economy of War*, London, Macmillan,.
- **POLANYI K. (2009)**, *La Grande transformation*, Gallimard, 476 p.
- **POLLARD Julie (2007)**, « Les grands promoteurs immobiliers français », *Flux*, (n° 69), p. 94-108.
- **POPPER K. (1956)** *Misère de l'historicisme*, Paris, Éditions Plon.
- **POPPER K. (1985)**, *Conjectures et réfutation*, Payot et Rivages.
- **POPPER K. (1990)**, *Le Réalisme et la science*, Post-scriptum à "La Logique de la découverte scientifique" Tome 1, éd. établie et annotée par W. W. Bartley III ; trad. de Alain Boyer et Daniel Andler, Edition Hermann.
- **PUTNAM R. (2000)**, *Bowling alone: The collapse and renewal of American community*, Simon and Schuster, 544 p.
- **RANOUIL V. (1980)**, *L'autonomie de la volonté, Naissance et évolution d'un concept*, Presses universitaires de France, 194 p.
- **RAWLS J. (1971)**, *Théorie de la justice*, Points, Paris, 672 p.

- **REVERDY T., (2015)**, *La construction politique du prix de l'énergie. Sociologie d'une réforme libérale*, Paris, Presses de Sciences Po, 320 p.
- **RIKFIN J. (1996)**, *La Fin du travail : le Déclin de la force globale de travail dans le monde et l'aube de l'ère post-marché* [« The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era »], La Découverte, , 456 p.
- **RIFKIN J. (2014)**, *La Nouvelle Société du coût marginal zéro : L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme* [« The Zero Marginal Cost Society: The internet of things, the collaborative commons, and the eclipse of capitalism »] (trad. de l'anglais), Paris, Les liens qui libèrent, 510 p.
- **ROBINSON J. V. (1933)**, *The Economics of imperfect competition*, Macmillan, Londres.
- **RODRIK D., (1999)**, « Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses », *Journal of Economic Growth*, 4(4) : p.385-412.
- **ROMER P. (1986)**, « Increasing Returns and Long Run Growth », *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037
- **ROTHBARD M. (1995)**, *Price Controls are Back*, ch. 34 in: *Making Economic Sense* (Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute), 536 p.
- **SCHULTZ T. W. (1961)**, « Investment in Human Capital », *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 1, p. 1-17.
- **SCHUMPETER J. (1942)**, *Capitalisme, Socialisme et démocratie*, Harper and frères, Etats-Unis, 431 p.
- **SCHUMPETER J. (2004)**, *Histoire de l'analyse économique*, Paris, Gallimard, 2004, 546 p.
- **SEN A. (2004)**, *L'économie est une science morale*, La découverte Poche, 126 p.
- **SMITH A. (1776)**, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*.
- **SONNENSCHHEIN H. (1972)**, « Market excess demand functions », *Econometrica*, vol.40, p.549-563.
- **SONNENSCHHEIN H. (1973)**, « Do Walras' identity and continuity characterize the class of community excess demand functions? », *Journal of Economic Theory*, vol. 6, p. 345–354.
- **SPIRE A. (2018)**, *Résistances à l'impôt, attachement à l'Etat. Enquête sur les contribuables français*, Paris, Seuil, 312 p.

- **ST-ONGE S., MAGNAN M. (2008)**, « La rémunération des dirigeants : mythes et recommandations », *Gestion*, Vol. 33, p. 25-40.

- **STACKELBERG F. V. (1932)**, *Foundations of a pure cost theory*, Springer. Traduction de l'allemand vers l'anglais de l'ouvrage de Heinrich, Grundlagen einer reinen Kostentheorie, Wien, Verlag von Julius Springer, coll. « Klassiker der Nationalökonomie », 140 p.

- **STIGLITZ J. (2012)**, *Le Prix de l'inégalité*, Les liens qui libèrent, Paris, 390 p.

- **STIGLITZ J. (2019)**, *Peuples, pouvoirs et profits*, Les liens qui libèrent, Paris, 416 p.

- **SUMMERS L. (2014)**, « U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound », *Business Economics*, 49(2), p.65-73.

- **TAUSSIG F. W. (1919)**, « Price Fixing as seen by a Price-Fixer », *Quarterly Journal of Economics*, 33(2), p. 205-241.

- **TERRE F., SIMLER P., LEQUETTE Y., CHENEDE F. (2016)**, *Droit civil- Les obligations*, Précis Dalloz, Dalloz, 2139 p.

- **TERRE F., SIMLER P., LEQUETTE Y., CHENEDE F. (2022)**, *Droit civil- Les obligations*, Précis Dalloz, Dalloz, 1800 p.

- **TORSLOV, WIER, ZUCMAN (2018)**, « The Missing Profits of Nations », Working Paper 24701, *National bureau of economic research*, 56 p.

- **TOUCHELAY B. (2017)**, « Mesurer l'inflation, un processus délicat, L'exemple de l'INSEE dans les années 1970 », in *Calmer les prix/Slowing down prices*, *Presses de Sciences Po*, p. 77-94

- **TROLLER-RENFREE S.V, COSTANZO M.A, DUNCAN G. J., MAGNUSON K., GENNETIAN L. A, YOSHIKAWA H., HALPERN-MEEKIN S., FOX N. A, and NOBLE K.G, (2022)** «The impact of a poverty reduction intervention on infant brain activity », *PNAS*, Vol. 119 No 5

- **VEBLEN T. (1899)**, *The Theory of the Leisure Class (la théorie de la classe de loisirs)*, MC Millan Inc, New-York, p. 400.

- **VERNON R. (1966)**, International Investment and International Trade in the Product Cycle (Investissement international et commerce international dans le cycle du produit), *The Quarterly Journal of Economics*, 2, p. 190-207.

- **VITALI S., GLATTFELDER J.B, BATTISTON S. (2011)** « The Network of Global Corporate Control », *PLoS ONE* Volume 6 | Issue 10.

- **WALRAS (1874)**, *Éléments d'économie politique pure, ou théorie de la richesse sociale*, Guillaumin.

- **WICKSTEED P. H. (1894)**, *An Essay on the Coordination of the Laws of Distribution*, History of Economic Thought Books, McMaster University Archive for the History of Economic Thought, edition 127
- **WITHERS H. (1909)** « The Meaning of Money » *The Economic Journal*, Volume 19, Issue 74, 1 June, Pages 251–253.
- **WITHERS H. (1932)**, *Qu'est-ce que la monnaie ?* Paris : Giard.
- **YON G. (2014)**, « L'économicité d'EDF. La politique tarifaire d'Électricité de France et la reconstruction de l'économie nationale, de la nationalisation au milieu des années 1960 », *Politix*, 105, p. 91-115.

ETUDES ET RAPPORTS.

- **ACPR (2020)**, « Les chiffres du marché français de la banque et de l'assurance » 2019, 2020, 185 p.
- **ARCEP (2022)**, « Évolution des prix des services de communications électroniques », Année 2021, 28 p.
- **ASSEMBLEE NATIONALE (2015)**, Commission des finances, de l'économie générale, et du contrôle budgétaire, *Rapport d'information sur l'investissement productif de long terme*, enregistré le 16 septembre 2015, présenté par Olivier Carré et Christophe Caresche,
- **ASSEMBLÉE NATIONALE (2016)**, Commission des affaires économiques, *Rapport d'information pour l'accès au logement et un urbanisme rénové*, enregistré le 16 février 2016, présenté par Daniel Golbert.
- **ASSEMBLÉE NATIONALE (2017)**, Commission des affaires économiques, *Rapport d'information sur la mobilisation du foncier privé en faveur du logement*, enregistré le 25 janvier 2017, présenté par Daniel Goldberg et Jean-Marie Tétart.
- **ARTUS P., COHEN D. (1998)**, « Partage de la valeur ajoutée », *Conseil économique et social*, La Documentation française, Paris, 78 p.
- **ATTALI J. (2017)** (sous la présidence de.), *Rapport de la commission pour la libération de la croissance française*, 245 p.
- **BANQUE D'ANGLETERRE (2014)**, *bulletin du 14 mars 2014*.
- **BANQUE DE FRANCE (2009)**, *La monnaie et nous*, 18 p.
- **BANQUE DE FRANCE (2020)**, *Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger*, Rapport annuel.

- **BEVERIDGE SIR WILLIAM (1942)**, *Social Insurance and allied service*, London, Published by his Majesty, Stationery Office.
- **CABANNES P.-Y. et RICHET MASTAIN L. (dir), 2020** « Minima sociaux et prestations sociales-Ménages aux revenus modestes et redistribution », *DRESS*, 318 p.
- **CLERC, C. (2019)**, *Structure et diversité des modèles actuels de gouvernement d'entreprise*. Paris, Rapport pour l'OIT.
- **CONSEIL D'ANALYSE ECONOMIQUE (2021)**, « Repenser l'héritage », *Les notes du Conseil d'analyse économiques*, numéro 69, 21.12.2021, 12 p.
- **CORCOS, MOATI (2008)**, « La perception des prix par les français », *CREDOC*, Cahier de recherche N°254, p.74
- **COUR DES COMPTES**, *Les relations entre l'Etat et les sociétés concessionnaires d'autoroutes*, 24.07.2013
- **INSEE (2010)**, « Les professions libérales en 2007 », *Insee première*, numéro 1282, 18.02.2010
- **INSEE (2012)**, « Comptes de la Nation pour 2011 - comptes des sociétés non financières », juin 2012.
- **INSEE (2012)**, « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait. Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première*, No 1399, 27/03/2012.
- **INSEE (2016)**, « Les conditions de logement en 2013, Enquête Logement » - *Insee Résultats*, No 176, 11.02.2016
- **INSEE (2016)**, « Les hommes cadres vivent toujours 6 ans de plus que les hommes ouvriers », division Enquêtes et études démographiques, *Insee Première*, No 1584, 18.02.2016.
- **INSEE (2017)**, « Les conditions de logement en France », *Insee Références*, 21.02.2017.
- **INSEE (2019)**, « 10 % des ménages détiennent près de la moitié du patrimoine total », *Insee Focus*, numéro 176, 19.12.2019.
- **INSEE (2020)**, « Fiches sectorielles 2017, Élaboration des Statistiques Annuelles d'Entreprises (Ésane) », *Chiffres détaillés*, 12.05.2020.
- **INSEE (2020)**, « Emploi, chômage, revenus du travail », Edition 2020, *Insee Références* 2.07.2020.
- **INSEE (2020)**, « Les dépenses des ménages en 2017 », Enquête Budget de famille, *Insee Résultats*, 15.09.2020.
- **INSEE (2021)**, « Revenus et patrimoine des ménages », *Insee référence*, 27.05.2021.

- **INSEE (2021)**, « France, portrait social », Edition 2021, *Insee Référence*, 25.11.2021.
- **INSEE (2021)**, « Taux de marge, les entreprises, en France », *Insee Références*, 01.12.2021
- **INSEE (2022)**, « Tableau de bord de l'économie française, Répartition de la valeur ajoutée par branche, en 2021. », 14/06/2022.
- **INSEE (2023)**, « Emploi salarié et non-salarié par activité », Chiffres-clés, 26.01.2023
- **INSEE (2023)**, « Enquête Histoire de vie et patrimoine 2017-2018 », *Source*, 26.02.2003
- **LELIEVRE, R. (2018)**, « Dépenses pré-engagées, quel poids dans le budget des ménages, » *Dress*, numéro 25.
- **NOTAT N. et SENARD J.D (2018)**, *Rapport aux ministres de la transition écologique et solidaire, de la Justice, de l'Economie et des Finances et du Travail, L'entreprise, objet d'intérêt collectif*, 9 mars 2018, 123 p.
- **REMO L. (1976)**, *Méthodologie de l'analyse de la concentration appliquée à l'étude des secteurs et des marchés*, Commission des communautés européennes, 160 p.
- **STATISTA (2022)**, « Répartition de la population française de 2008 à 2020, selon le statut d'occupation de la résidence principale », *Statista Research Department*, 11.01.2022
- **WORLD INEQUALITY Lab (2017)**, World Inequality Database.

ARTICLES DE JOURNAUX ET SITOGRAPHIE

- Bercy Infos (economie.gouv.fr)*, « Crédits : à quoi sert le taux de l'usure ? » 22.01.2023
- Capital.fr*, « Frais de notaires 2023, calcul, succession, achat immobilier... », 09.01.2023
- Centre d'observation de la société, (observationsociete.fr)* « Les inégalités de revenus n'augmentent plus », 12.09.2019.
- Centre d'observation de la société, (observationsociete.fr)* « Comment la hausse des loyers enrichit les propriétaires bailleurs ? », 9.01. 2020
- Centre d'observation de la société (observationsociete.fr)*, « Des dépenses contraintes par le poids du logement », 21.01.2021
- Centre d'observation de la société (observationsociete.fr)*, « Du collègue aux filières d'excellence, la disparition des enfants d'ouvriers », 11.03.2021.
- Challenges.fr*, « Les Mulliez dans le viseur de l'administration fiscale », 11.05.2016.

Challenges.fr, « Comment les plus gros syndicats contournent la loi et imposent des tarifs abusifs », 24.05.2017

Dan Israel, « Au-delà du silence de la famille Mulliez », *Médiapart* », 10 avril 2015.

Europe1.fr, « Péages : "Les sociétés d'autoroute font des profits colossaux sur le dos des automobilistes" » 01.02.2019

Europe 1.fr, « Frais bancaires : la tentation de faire payer les pauvres », le 7.10.2019

France Info.fr, « Combien gagne un notaire ? », 18.09.2014

La Dépêche.fr, « Hausse des prix : Leclerc réclame que les supermarchés puissent baisser leur marge obligatoire pour « vendre moins cher » ». 27.04.2022

La Tribune.fr, « La marge du promoteur immobilier Nexity est-elle trop élevée ? », 20.02.2013

La Tribune.fr, « Pourquoi la France attire encore les investisseurs étrangers », 30.11.2015

La Tribune.fr, « Frais bancaires : "des milliards" sur le dos des clients en difficulté », 26.10.2017

Le Figaro.fr, « Autoroutes : la fixation des tarifs de péages mise en cause », 24.07.2013

Le Figaro.fr (immobilier.lefigaro.fr), « Combien gagnent les agents immobiliers ? », 18.07.2016

Le Figaro.fr, « Des frais bancaires trop lourds pour les plus fragiles », 26.10.2017

Le Figaro.fr, « Les plus pauvres, premières victimes des frais bancaires », 26.10.2017.

Le Figaro.fr, « Banques : la BCE lève la limite imposée sur les dividendes pour cause de pandémie », 23.07.2021.

Les Echos.fr, « Les crédits pèsent de plus en plus lourds aux yeux des ménages », 30.01.2019

Les Echos.fr (investir.lesechos.fr), « Analyse du secteur, le principal compétiteur de Nexity », 8.04.2021.

Les Echos.fr, « La BCE lève les dernières restrictions pesant sur les dividendes bancaires », 23.07. 2021

Le Parisien.fr, « Liliane Bettencourt ne payerait que 4% d'impôts », 20.04.2011

Le Parisien.fr, « 68% des transactions immobilières réalisées par les agences », 23.01.2012

L'express.fr, « Pourquoi Liliane Bettencourt paye si peu d'impôts », 21.07.2010

Lexpress.fr, « Les 10 chiffres à retenir sur le marché locatif », 01.03.2011

LORDON Frédéric, *Le Monde diplomatique*, « Le SLAM », février 2007

Mysweetimmo.com, « Philippe Salle (Foncia) : « Passer de 20 à 30% de part de marché d'ici 2025 » », 9.11.2021

Observatoire des inégalités (inegalites.fr), « Les ménages modestes écrasés par le poids des dépenses de logement », 12.12.2017

Ouest-France.fr, « Permis de conduire : bientôt moins cher et plus rapide à obtenir? », 19.02.20.

Ouest France.fr, « Tsonga, Shakira, et 17 376 « sociétés » françaises au Luxembourg, paradis fiscal européen », 11.02.2021

Ouest France.fr, « BNP Paribas annonce des bénéfiques records de 9,5 milliards d'euros en 2021 », 8.02.2022

Service-public.fr, « Particuliers, vos droits », F375, Frais d'agence immobilière à la location d'un logement d'habitation, 15.12.2021

Service-public.fr, « Particuliers, vos droits », F22127, consulté le 13.07.2019

Service-public.fr, « Particuliers, vos droits », F2158, consulté le 13.07.2019

Sud-Ouest.fr, « Pourquoi les prix des péages d'autoroutes ne cessent d'augmenter? » 02.02.2017

UFC-Que Choisir.fr, « Plafonnement des frais d'incidents bancaires - L'arbre qui cache la forêt », 04.09 2018

UFC Que choisir.fr, « Les vraies hausses de prix, et comment y échapper ? », 24.01.2019

AUTRES

DANTIER B. (2004), *Les théories et leur priorité sur l'observation et l'expérimentation*, 5 mai 2004, Adresse DOI, <http://dx.doi.org/doi:10.1522/cla.pok.the>

Fédération promoteurs immobiliers (2021), communiqué de presse, 4.03.2021

Table des figures

Figure 1. Représentation de l'évolution des inégalités selon la théorie de Simon Kuznets

Figure 2. Part de revenu des 10% les plus aisés dans le monde, 1980-2016

Figure 3. Niveau de vie moyen des 10% les plus riches rapporté à celui des 10% les plus pauvres.

Figure 4. Les inégalités de patrimoine, en France, en 2018

Figure 5. Pauvreté et part des très hauts revenus

Figure 6. Le système fiscal français : un outil de réduction des inégalités qui connaît des limites

Figure 7. Répartition des recettes nettes de l'Etat

Figure 8. Taux d'inflation annuel, de 1991 à 2020

Figure 9. Evolution de l'inflation depuis 1915, en France

Figure 10. Retraitement des chiffres de l'inflation, par l'*UFC-Que Choisir*, en neutralisant l'effet technologique de l'INSEE

Figure 11. Représentation graphique des conséquences d'un prix plafond, dans une approche néoclassique

Figure 12. Représentation graphique des conséquences d'un prix plancher, dans une approche néoclassique

Figure 13. Représentation graphique de la courbe d'offre néoclassique

Figure 14. Forme des coûts selon une enquête de Eiteman et Guthrie.

Figure 15. Manière de percevoir les modalités de fixation des prix, par les Français

Figure 16. Taux d'usure et taux effectifs moyens pratiqués par les établissements de crédit et les sociétés de financement

Figure 17. Illustration d'un contrôle des prix exercé par l'Etat, indirectement, via la taxation des produits, afin d'orienter les comportements des consommateurs

Figure 18. Evolution de la part des dépenses pré-engagées des ménages

Figure 19. Prix des logements anciens en France métropolitaine et en Ile de France, loyers, indice des prix à la consommation et revenu disponible brut par ménage

Figure 20. Indice des prix du logement en France et à Paris, en monnaie constante, avec pour base 2000=1

Figure 21. Poids des dépenses de logement selon le statut d'occupation et les revenus

Figure 22. Evolution du poids des dépenses de logement, en fonction des revenus de 2001 à 2013

Figure 23. Table de mobilité mettant en relation la destinée sociale, en fonction de la catégorie socioprofessionnelle du père

Figure 24. Part d'enfants de cadres et d'ouvriers, selon les filières

Figure 25. Principales grandeurs économiques du secteur de la promotion immobilière

Figure 26. Répartition des ménages et des logements selon le nombre de logements possédés

Figure 27. Constitution de l'apport personnel des accédants récents

Figure 28. Taux d'intérêt des crédits bancaires

Figure 29. Données à prendre en compte, dans le calcul du taux d'intérêt

Figure 30. Opération de création monétaire ex-nihilo, sans prise en compte du taux d'intérêt
Exemple d'un crédit octroyé de 1000 euros, à partir d'une somme préalable inexistante

Figure 31. Taux d'intérêt nominaux, France, 1800-2015

Figure 32. Evolution de la part du travail dans la valeur ajoutée en Europe et aux Etats-Unis, 1950-2015

Figure 33. Des taux de marges qui tendent à s'élever à partir des années 1980

Figure 34. Exemple d'une dégressivité par tranche, en fonction du patrimoine détenu à l'année N-1, du dividende versé par une entreprise, pour 1 euro distribué /action

Figure 35. Flux d'investissements directs entre la France et l'étranger

Encadrés

Encadré 1. Quelques éléments supplémentaires mentionnés par l'étude

Encadré 2. Les différents types d'émoluments de la profession d'huissiers

TABLE DES MATIERES

Remerciements	4
Sommaire	5
Introduction générale	6
I. La hausse des inégalités économiques depuis 1980 : constats et conséquences	24
A. L'évolution des inégalités économiques en longue période.....	24
B. Des inégalités économiques sous-estimées : du revenu disponible au revenu arbitrage...29	
C. Les inégalités : des conséquences économiques et sociales négatives.....	33
D. Le système de l'imposition : un remède aujourd'hui mis en difficulté.....	40
II. Une reconceptualisation du contrôle des prix comme outil de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes permettant, de surcroît, d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique contemporaine ...49	
A. Le contrôle des prix : une approche classique de limitation de l'inflation encore opérante.....	49
B. Le contrôle des prix : un usage renouvelé destiné à limiter les inégalités économiques et à redonner du pouvoir d'achat aux plus modestes.....	59
1. L'élaboration d'une méthodologie permettant de repérer les secteurs susceptibles de faire l'objet d'un contrôle des prix.....	60
2. Les postes de dépenses qui pèsent le plus significativement sur les budgets des ménages.....	62
3. L'analyse du degré de concentration d'un secteur d'activité pesant significativement sur le budget des ménages.....	63
4. L'analyse des taux de marge d'exploitation et de la rentabilité économique des entreprises évoluant dans des secteurs pesant significativement sur le budget des ménages et fonctionnant dans un cadre imparfaitement concurrentiel.....	72
C. Le contrôle des prix : détermination des modalités de fixation des prix permettant d'atteindre l'objectif de réduction des inégalités économiques et d'augmentation du pouvoir d'achat des ménages modestes.....	74
1. Un contrôle devant prendre en compte l'apport de Hayek à la théorie de la connaissance.....	75
2. Une compatibilité qui n'apparaît possible qu'avec la méthode du mark-up.....	80

3. Un plafond maximal du taux de marge commerciale dont le niveau serait fixé par les parties prenantes.....	82
D. Une supériorité de l'action sur les revenus primaires par rapport au mécanisme de la redistribution ?.....	86
E. Le contrôle des prix : un usage renouvelé permettant, outre la réduction des inégalités économiques, d'atteindre d'autres objectifs de la politique économique.....	87
1. Le contrôle des prix : un usage renouvelé destiné à un nouveau type de relance de l'activité économique, sans endettement.....	87
2. Le contrôle des prix : un usage renouvelé au service de la compétitivité de l'économie nationale.....	90
3. Le contrôle des prix : un outil renouvelé au service de la politique de la concurrence...	90
4. La discrimination par les prix : une utilisation du mécanisme par la puissance publique.....	92
III. Une reconceptualisation nécessitant au préalable une déconstruction de la critique néoclassique et des controverses relatives au contrôle des prix.....	97
A. La critique néoclassique du contrôle des prix.....	98
B. La critique à la critique néoclassique.....	101
1. La loi de la demande : approches critiques.....	101
2. La loi de l'offre : approches critiques.....	103
3. La critique du mécanisme néoclassique de fixation des prix.....	108
4. Le modèle de la concurrence pure et parfaite : un modèle fonctionnel qu'avec une parfaite flexibilité des prix.....	111
5. Un système économique par nature imparfaitement concurrentiel qui engendre un contrôle des prix privé.....	112
6. Un attachement à l'équilibre contraire à la réalité du monde économique.....	115
C. La proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique n'est pas scientifique..	118
D. Une remise en cause de la proscription du contrôle des prix qui peut, malgré tout, s'effectuer tout à la fois hors et dans le cadre de raisonnement néoclassique.....	122
E. Un instrument controversé mais toujours pratiqué, sans difficulté apparente.....	124
1. Historique et émergence d'un outil de politique économique.....	124
a. De l'année 1936 à 1945 : Emergence d'un nouvel outil de régulation de l'économie française.....	125
b. A partir de 1945 : Une généralisation de la politique du contrôle des prix, <i>via</i> l'ordonnance du 30 juin 1945.....	128

c. Des motivations théoriques diverses à l'origine du contrôle des prix.....	129
d. De 1986 à aujourd'hui : la législation en vigueur en matière de contrôle des prix.....	132
2. La situation actuelle en France : un contrôle des prix déjà présent en pratique.....	135
a. Un contrôle des prix direct qui continue d'exister très largement.....	136
b. Un contrôle indirect via différents mécanismes de l'action publique.....	154
IV. Le contrôle des prix comme instrument visant à réduire les inégalités économiques et à augmenter le pouvoir d'achat des plus modestes : esquisse d'application.....	159
A. Considérations générales préalables.....	159
B. Eléments d'application au secteur du logement.....	161
1. Le poids de l'immobilier dans le budget des ménages.....	162
2. De nombreux secteurs d'activité, susceptibles d'un contrôle des prix influent sur les prix dans le secteur du logement.....	171
2.1. Le secteur de la promotion immobilière.....	173
a. Le degré de concentration du secteur de la promotion immobilière.....	173
b. Les taux de marges du secteur de la promotion immobilière.....	174
2.2. L'encadrement de la rémunération des propriétaires-bailleurs.....	178
a. Remarques préalables complémentaires quant au poids du loyer pour les ménages modestes.....	178
b. Le secteur de la location : une concurrence imparfaite constatée.....	180
c. Des taux de marges élevés réalisés par les propriétaires-bailleurs.....	181
2.3. L'encadrement du coût du crédit : un élément décisif dans la baisse souhaitée du poids du logement dans le budget des ménages.....	185
2.4. Le secteur notarial.....	190
a. La concentration du secteur de l'activité notariale.....	191
b. Analyse des revenus et des taux de marge de la profession notariale.....	193
2.5. Le secteur des agences immobilières.....	196
a. Des frais d'agence régulièrement acquittés et non anodins pour le budget des ménages.....	196
b. Un secteur concentré, derrière une atomocité relative et apparente.....	197
c. Les taux de marge des agences immobilières.....	197
2.6. Le secteur des syndics.....	200
a. Un impact significatif sur le budget des ménages locataires.....	200
b. Un secteur dans lequel une forte concentration est constatée.....	201
c. Les taux de marges des syndics... ..	201

2.7. Le plafonnement des plus-values réalisées à la revente par les propriétaires.....	202
C. Eléments d'application aux services financiers.....	204
1. Un secteur contribuant au poids d'autres secteurs dans le budget des ménages.....	204
2. Un secteur concentré fonctionnant dans le cadre d'un oligopole composé d'une quantité d'entreprises très restreinte.....	205
3. Des frais bancaires exorbitants dérivant fortement d'un prix d'équilibre de marché : premier volet de l'encadrement des prix du secteur bancaire.....	208
a. Des frais bancaires s'appliquant à une large partie des ménages dont la tarification apparaît excessive.....	209
b. Une déviation pouvant s'expliquer par le nouveau modèle économique des banques.....	213
c. Un plafonnement des commissions déjà existant mais de manière insuffisante.....	214
d. Un plafonnement qu'il conviendrait de renforcer, <i>via</i> une modification de ses modalités.....	215
e. Vers la mise en œuvre d'un niveau modulable des taux de marge commerciale maximum des commissions bancaires comme outil complémentaire de la politique monétaire ?.....	216
4. Une marge d'intermédiation pesant sur le budget des ménages : second volet de l'encadrement des prix dans le secteur bancaire.....	216
a. Une marge d'intermédiation conceptuellement contestable.....	217
b. Une marge d'intermédiation à associer aux quantités vendues (prêtées) élevées.....	218
c. Eléments pour une modalité de calcul du taux de marge d'intermédiation <i>maximum</i>	219
V. Un contrôle de la répartition de la valeur ajoutée au sein des entreprises concernées devant être associé au contrôle des prix de consommation finale.....	224
A. Un capital fortement concentré faisant face à une multitude de travailleurs.....	226
B. Des niveaux de rentabilité actionnariale qui tendent à croître avec la déformation du partage de la valeur ajoutée observée depuis le début des années 1980.....	227
C. Un nécessaire contrôle de la ventilation de la valeur ajoutée comme complément au contrôle des taux de marge commerciale sur les biens et services de consommation finale, au sein des entreprises oligopolistiques considérées.....	232
D. Vers un encadrement du retour sur investissement réalisé par les actionnaires.....	237

1. Les objectifs visés par un encadrement de la rémunération des actionnaires concomitant au contrôle des prix des biens et services de consommation finale	238
2. Les modalités possibles de l'encadrement du partage de la valeur ajoutée au sein des entreprises visées par la mesure.....	238
a. Un plafonnement en pourcentage de la part allouée aux actionnaires, lors de la ventilation de la valeur ajoutée et de l'excédent brut d'exploitation.....	240
b. Un contrôle de la rentabilité actionnariale passant d'une logique classique de fiscalisation à celle d'un contrôle des prix plafond.....	240
c. Vers une dégressivité du dividende à mesure que la valorisation du total des actions ou du patrimoine possédés d'un agent économique augmentent, source de limitation significative de la concentration de la fortune et des inégalités économiques.....	242
E. Un contrôle légitimé par l'évolution du capitalisme et les théories nouvelles de l'entreprise.....	246
F. Le contrôle de la rémunération du facteur travail.....	257
1. Les objectifs poursuivis par le contrôle de la rémunération allouée au facteur travail...	257
2. Les modalités du contrôle de la rémunération allouée au facteur travail.....	257
a. Le gel plancher de la part de la valeur ajoutée affectée au facteur travail.....	258
b. Le plafonnement de la rémunération des dirigeants-salariés.....	259
3. Un contrôle de la rémunération du facteur travail légitimé par le caractère socialement construit de la rémunération du travail.....	261
G. Une mondialisation qui ne constitue qu'un obstacle apparent.....	269
Conclusion générale.....	275
Bibliographie.....	287
Table des figures.....	303
Table des matières.....	305

Contrôle des prix : approches théoriques et empiriques

Un contrôle des prix renouvelé peut-il concourir à la réalisation d'objectifs économiques contemporains, dont principalement la baisse des inégalités économiques et l'augmentation du pouvoir d'achat des ménages les plus modestes ?

Rémi CHANRION

Résumé

Cette thèse montre que le contrôle des prix peut être reconceptualisé, comme outil de politique économique visant à réduire les inégalités économiques, par limitation des possibilités de constitution de fortunes très élevées et par augmentation symétrique des revenus réels des ménages modestes. Dans cette perspective, après avoir mobilisé les travaux contemporains qui attestent d'une augmentation des inégalités économiques, depuis les années 1980, et des effets significativement négatifs de celles-ci, la première partie montre que le contrôle des prix peut devenir un outil complémentaire au système de l'imposition, comme outil central de la politique de réduction des inégalités économiques (Chapitre 1). La deuxième partie s'attache à élaborer un cadre d'analyse et méthodologique visant à identifier les situations au sein desquelles ce contrôle des prix reconceptualisé pourrait être mobilisé afin de réduire les inégalités économiques. Ce travail montre que ce contrôle des prix reconceptualisé peut réduire les inégalités économiques, en étant appliqué aux entreprises qui répondent à trois conditions à savoir être des entreprises évoluant dans les secteurs pesant significativement sur le budget des ménages, en situation de concurrence imparfaite leur permettant d'être *price maker*, et réalisant des taux de marge d'exploitation excessifs. Un triptyque de nature à engendrer un flux de sommes d'argent allant des ménages vers les actionnaires de ces entreprises, à l'origine d'une part significative des inégalités économiques. La question technique de la mise en œuvre de ce contrôle des prix reconceptualisé est ensuite abordée. Une mise en œuvre efficiente passe par le recours à un contrôle des taux de marge commerciale dont le niveau serait fixé par des commissions de parties prenantes. Par ailleurs, cette deuxième partie montre que le contrôle des prix reconceptualisé pourrait également tout à la fois concourir aux politiques de relance économique par la demande, servir d'outil de sanction aux autorités de la concurrence ainsi qu'être mobilisé de manière à mettre en œuvre une pratique de discrimination par les prix imposée par la puissance publique, afin d'améliorer différemment le revenu réel des ménages modestes. (Chapitre 2). La troisième partie cherche à appuyer cet apport conceptuel en montrant que la proscription du contrôle des prix par la théorie néoclassique n'a pas de fondements scientifiques (Chapitre 3). La quatrième partie tente d'appliquer de manière exploratoire la méthodologie et le cadre d'analyse développés dans la deuxième partie, au secteur du logement et au secteur des services bancaires (Chapitre 4). Enfin, la cinquième partie montre que ce contrôle des prix reconceptualisé doit être accompagné d'un contrôle complémentaire du prix du facteur travail et du facteur capital dans les entreprises visées par la mesure. En effet, il apparaît que ce contrôle complémentaire est nécessaire afin que les actionnaires ne cherchent pas à récupérer les sommes perdues en diminuant la rémunération du facteur travail, annihilant ainsi l'effet de la mesure pour les salariés travaillant dans ces structures. A cet effet, deux propositions de contrôle de la rémunération du capital sont principalement émises. La première réside dans l'amendement du *shareholder limited authorized margin* de Frédéric Lordon (2007) en le faisant passer d'une logique de fiscalité confiscatoire à une logique de contrôle des prix. La deuxième réside dans une proposition de mise en

œuvre d'une dégressivité des dividendes perçus à mesure que la fortune d'un individu augmente. Des propositions alternatives sont également émises, afin d'aboutir aux mêmes effets. La principale résidant dans le gel plancher, en pourcentage, de la part allouée au facteur travail dans les entreprises considérées. La cinquième partie montre, par ailleurs, le caractère légitime de ces contrôles complémentaires eu égard aux mutations du capitalisme contemporain. (Chapitre 5).

Mots-clés : contrôle des prix, inégalités économiques, concurrence imparfaite, économie post-keynésienne, régulation.