

# Programme pour le socialisme allocatif

Ce projet se situe en dehors de l'économie de marché sans être un schéma d'économie planifiée pour autant. Cela semble impossible à première vue pour quiconque a été éduqué à penser qu'il n'existait que le marché ou la planification. Plutôt qu'une longue introduction, je préfère passer directement au sujet.

## Principe général du socialisme allocatif

Ce système refuse plusieurs choses que l'on pourrait penser naturelles dans une société communiste. Le premier refus est celui de la planification. Nous avons vu dès le début de ce livre que la planification n'est pas en soi un élément fondamental du communisme, et ne se déduit pas de la propriété collective. Nous avons aussi vu que, dans le système soviétique, l'appréciation des performances de la planification était biaisée par l'absence de démocratie. Ici, le plan n'est pas repris en raison de son incapacité à centraliser toutes les informations nécessaires à la coordination de l'économie. Cette incapacité n'empêche pas qu'une économie planifiée puisse lancer des projets techniques innovants, mais la capacité du Plan à prévoir l'extension d'une invention encore jamais testée est limitée. Un plan étatique peut lancer le Minitel, Arpanet et Internet, mais difficilement prévoir l'usage qu'en fera la société et la dimension qu'il faille donner à ces inventions. A l'utilité relativement marginale du Minitel a succédé une révolution économique et comportementale via Internet. Une invention, un programme, un moteur de recherche, générée par quelques personnes peut devenir un standard mondial, à l'instar de Google. Un plan ne saurait regrouper ni même impulser l'essentiel de l'activité économique.

Il ne s'agira pas non plus d'une sorte de marché encadré. Il y aura toujours la notion d'entreprise, qui ne sera pas un simple service de l'Etat, et concurrence entre des entreprises. Ce ne sera pas non plus un marché au sens où nous l'entendons actuellement. Le principe de base est celui d'un mélange entre la rationalité individuelle (c'est-à-dire la recherche du gain personnel indépendamment du sort des autres) et la rationalité collective. Cette dernière expression signifie que plutôt que d'user d'une surveillance et d'un contrôle sur chaque entreprise et sur chaque individu, on met en place un système de sanction et de récompense basé sur la performance de tous. Il est question d'une économie où toute personne a un revenu lié au revenu national, quelle que soit sa fonction. En d'autres termes, c'est une économie sans « planqués ». Même pour ceux qui ne sont ni chefs d'entreprise ni cadres, ni ingénieurs ou chercheurs, cette relation au revenu national doit pousser à chercher des solutions aux blocages et échecs de l'économie. Que ce soit au niveau de l'entreprise ou au niveau national par association en syndicats, chacun aura objectivement intérêt à partager l'information économique et à soutenir les plans de réforme et de coordination des entreprises, sans même que l'Etat n'impulse le mouvement.

Dans ce système, le rôle de l'Etat se limitera à détruire le rapport de force existant en faveur de la propriété privée. Celle-ci disparaît de fait, ce qui est plus important que de la faire disparaître de droit. On ne proclame pas de nationalisations, mais l'entreprise privée devient une émanation de la collectivité. Le revenu du capital disparaît, et c'est la collectivité qui décide de la naissance (mais il s'agit là d'une simple autorisation) et de la mort des entreprises. L'entrepreneur, s'il reste à l'origine de l'initiative économique, n'est que le délégué du pouvoir collectif sur l'entreprise. Le chômage, réduit à son niveau minimal, pas plus que le salaire, distribué par la collectivité, ne sont des instruments de pression contre le salarié. La principale arme de l'entrepreneur, c'est sa capacité à coordonner ses collaborateurs

dans la conduite d'une activité productive, dont dépendent directement les rémunérations de chacun. L'Etat ne dispose que d'un rôle régulateur, choisit des orientations, mais ne planifie pas, probablement moins que dans la France d'après-guerre. Il ne se substitue pas au prolétariat en tant qu'acteur de la révolution. Il laisse la classe ouvrière utiliser sa force, débarrassée de l'appareil de répression capitaliste, pour obtenir l'organisation du travail qui lui semblera la plus pertinente.

Pour commencer la description du système, allons au plus simple : une économie socialiste allocative (ce nom, sans grande importance, sera justifié plus loin) est une économie où les agents producteurs s'échangent des biens et services sans limitation monétaire directe dans le but de produire le plus grand produit global consommable pour les particuliers. Chaque particulier a un revenu voué à la consommation fourni par l'Etat en fonction de sa productivité.

#### Les agents du socialisme allocatif

Ce sont les mêmes que dans l'économie de marché, du moins par leurs noms : entreprises, banques, état, consommateurs. Les entreprises produisent toujours des biens et des services, mais les banques n'ont plus le rôle d'allocation des prêts.

#### ☞ La monnaie dans le système allocatif:

**L'économie allocative se distingue par le fait qu'elle utilise plusieurs monnaies.**

**-une monnaie « virtuelle » pour les échanges entre entreprises. Chaque entreprise dispose de cette monnaie en quantité illimitée;**

**-une monnaie sous formes de « bons d'achats » ou « coupons » pour les achats des particuliers vis-à-vis des entreprises. Les particuliers la reçoivent en quantité limitée, et elle disparaît lors de chaque transaction;**

**-une monnaie habituelle (sous les formes d'espèces, de monnaie scripturale, etc...) pour les échanges avec le reste du monde.**

**Pour attaquer le sujet dans le vif : dans le socialisme allocatif, lorsqu'une entreprise achète un bien ou un service à une autre, elle utilise une monnaie virtuelle, qu'elle dispose en quantité illimitée. Ce qui signifie que chaque entreprise n'a a priori aucune contrainte dans ses achats.**

#### La production dans le socialisme allocatif

#### ☞ La monnaie illimitée des entreprises

Dans cette économie, il n'y a pas de prix en monnaie habituelle dans les transactions entre entreprises, mais chaque achat de bien ou de service entre deux entreprises oblige l'entreprise acheteuse à valider des points (monnaie virtuelle) et l'entreprise vendeuse valide le même nombre de points.

Par exemple, lorsqu'une entreprise achète un ordinateur à une autre, elle doit convenir avec l'entreprise qui le lui vend d'un certain prix qu'elle (l'acheteuse) va devoir payer. Chaque entreprise ayant une comptabilité commerciale, le vendeur va intégrer en positif ce prix, et l'acheteur va le compter en négatif. Le but de chaque entreprise va être, et nous

verrons pourquoi, d'avoir le solde commercial le plus positif possible, malgré le fait qu'elles disposent toutes d'une monnaie illimitée. Prenons un court exemple :

-une entreprise A achète des machines-outils, achats qui l'obligent à verser cent unités de sa monnaie virtuelle (unités que l'on va appeler points); elle en sort une quantité X de biens manufacturés. Le but est que par la vente de ces biens, elle réalise au moins 100 points, voire plus. Plus élevé sera son solde, plus élevé sera le bonus pour l'entreprise dans son revenu ; si elle fait un solde faible, elle a un malus, elle peut même être dissoute. En effet, dans une économie où les disponibilités monétaires de chacun sont illimitées, une entreprise ne peut faire faillite ; elle ne peut disparaître qu'en étant dissoute par une autorité : ici il s'agira des banques.

Nous venons de poser le **premier principe : tout achat signifie que l'on devra faire des ventes**, le tout comptabilisé par les points. C'est là une première différence d'avec l'économie de marché : dans une économie de marché, je peux dépenser 1000 euros, que j'aurais obtenu de diverses manières (par exemple une rente, un revenu de placement), pour acheter des biens et des services, que je sois particulier ou entrepreneur, et je ne suis pas, dans l'absolu, obligé de vendre quelque chose en échange, pour peu que j'ai déjà un revenu qui couvre mes achats. Lorsque j'achète, je perds de la monnaie que je possédais déjà. Ici, lorsque j'achète quelque chose en tant qu'entreprise, je suis obligé de produire et vendre quelque chose, sinon je n'aurai pas compensé mes points dépensés et mon revenu baissera. De plus, lorsque j'achète quelque chose, je ne perds rien que je ne possédais déjà, puisque mon crédit est illimité ; les biens/services sont gratuits **ex ante**, mais comme je dois produire ensuite quelque chose, les achats ont donc un coût **ex post**.

### ☞ La fixation des points

**Les prix entre entreprises sont libres** : ce sont tout simplement les entreprises elles-mêmes qui fixent les coûts en points dans leurs transactions. Une entreprise qui pense qu'avec un nouvel équipement, elle réalisera une forte hausse de sa production, proposera au fournisseur un nombre élevé de points : le fournisseur va donc valider beaucoup de points, et l'acheteur en aura beaucoup à valider par la suite, mais il l'accepte, s'il pense qu'il peut produire et vendre nettement plus. Jusqu'ici, le principe est donc celui du marché, avec un coût ex post et non plus ex ante (dans l'économie de marché, il y a bien sûr aussi l'achat à crédit, mais ce n'est pas systématique, contrairement à ce système). A chaque fois que l'une de ces transactions se fait, elle est déclarée aux banques (dont nous verrons que le rôle diffère beaucoup de celui qu'elles ont dans l'économie de marché), ce qui permet à l'entreprise vendeuse de faire reconnaître la validation de ses points et d'obliger l'acheteuse à reconnaître les points qu'elle a à valider, permettant ensuite aux banques d'établir le solde commercial de chaque entreprise. Il faut noter qu'il n'y a pas, comme dans les économies planifiées, d'obligation d'achat, ce qui fait que si un bien ou service produit est qualitativement irrecevable, le client la refusera.

On peut se poser une question : si une entreprise achète un ordinateur pour 100 points, et si elle trouve à le revendre pour 110 points, elle réalise un solde positif alors qu'elle n'a rien produit. Cela ne risque-t-il pas de décourager l'activité productrice ? Probablement pas plus que dans l'économie de marché, où cette activité de spéculation existe aussi : si une entreprise achète des biens pour les revendre à l'identique à des clients éloignés, en supportant un coût de transport et de promotion du produit, alors il ne s'agit pas simplement de spéculation mais d'une activité de distribution, donc il y a production de services ; sinon, s'il s'agit de revente immédiate, alors le spéculateur fait monter le coût en points du produit ; le

client a alors tout intérêt à éviter ce genre d'intermédiaires et d'acheter au plus près possible du producteur.

### ☞ Le but de l'économie

**L'objectif final de la production au niveau de l'économie toute entière est d'arriver à la plus grande production de biens et services qui puissent être distribués aux particuliers et à l'Etat.** Les échanges entre entreprises ne sont pas considérés comme une création de richesse. Seul ce qui va améliorer le confort des ménages ainsi que du consommateur collectif qu'est l'Etat (et les collectivités) est considéré dans la production nationale ; les échanges inter-entreprises sont comptabilisés, mais seulement pour évaluer les performances des entreprises. L'ensemble de cette production est estimée chaque année par les banques sous forme monétaire, en raccordant un prix, dont nous verrons la formation par la suite, à chaque bien ou service destiné aux particuliers (qui paieront avec des bons d'achat); ce prix-là n'a rien à voir avec les points dans les échanges inter-entreprises, il s'agit d'un deuxième prix pour la marchandise en question.

Car il est temps de préciser une autre règle de cette économie : **si les échanges inter-entreprises sont soumis à des « prix » (en points) libres, à l'inverse les prix à l'achat de biens et services par les particuliers et l'Etat sont totalement ou partiellement fixés**, et ils sont doubles. Expliquons cela :

- **les prix sont doubles** : lorsqu'une entreprise vend aux particuliers, sa vente est comptée en points (il y a donc un prix en points), tandis que les particuliers paient en bons d'achat (monnaie usuelle). Il n'y a pas nécessairement de taux de conversion général entre les deux monnaies : lors d'une transaction, une entreprise peut bien gagner 100 points quand le particulier paye 50 bons, tandis que dans un autre échange l'entreprise gagnera 100 points quand le particulier paiera 200 bons. Une entreprise qui produit et vend un bien à des particuliers peut gagner beaucoup de points, tandis que les particuliers paieraient peu en bons d'achat : l'important pour l'entreprise étant que les prix soient validés par les banques, car ce ne sont pas les particuliers qui attestent de la validation des points ;

- **certains prix peuvent être fixés** : les banques fixent une fois, la première année, les prix d'une partie des biens et services vendus aux particuliers, en se basant sur les prix des années précédentes. Ensuite, chaque année, les prix par catégorie de biens et services sont revus à la hausse ou à la baisse par l'Etat et non plus les banques, et peuvent être corrigés en cours d'année ;

- **d'autres prix ne sont que partiellement fixés** : l'entreprise peut demander au particulier de payer une quantité de bons qu'elle aura décidé. Mais elle ne touche pas les bons, mais un nombre de points, qui sera égal au nombre de bons payés par le particulier, multipliés par un taux de conversion. Or, c'est ce taux de conversion qui sera décidé par l'Etat, et qui sera variable selon le type de bien ou de service. Le particulier et l'entreprise sont donc libres de s'entendre sur un prix, l'Etat conditionnant leur accord par un taux de conversion. Par exemple, si l'Etat fixe un taux de 3 points pour 2 bons pour l'achat d'automobiles, je pourrais toujours décider d'augmenter mon versement de bons pour acquérir une automobile de meilleure qualité, et l'entreprise ne sera jamais contrainte à vendre à un prix inférieur à ses espérances (c'est-à-dire à son coût de revient, mesuré par les points versés à ses fournisseurs).

**Il y a donc dans cette économie trois types de prix : les prix inter-entreprises, qui sont en fait des prix en points, les prix encaissés par les entreprises vendant aux particuliers et à l'Etat, qui sont en points aussi, et les prix payés par les particuliers et l'Etat aux entreprises, qui sont en bon d'achat. Nous reviendrons sur les prix après avoir expliqué la consommation dans cette économie.**

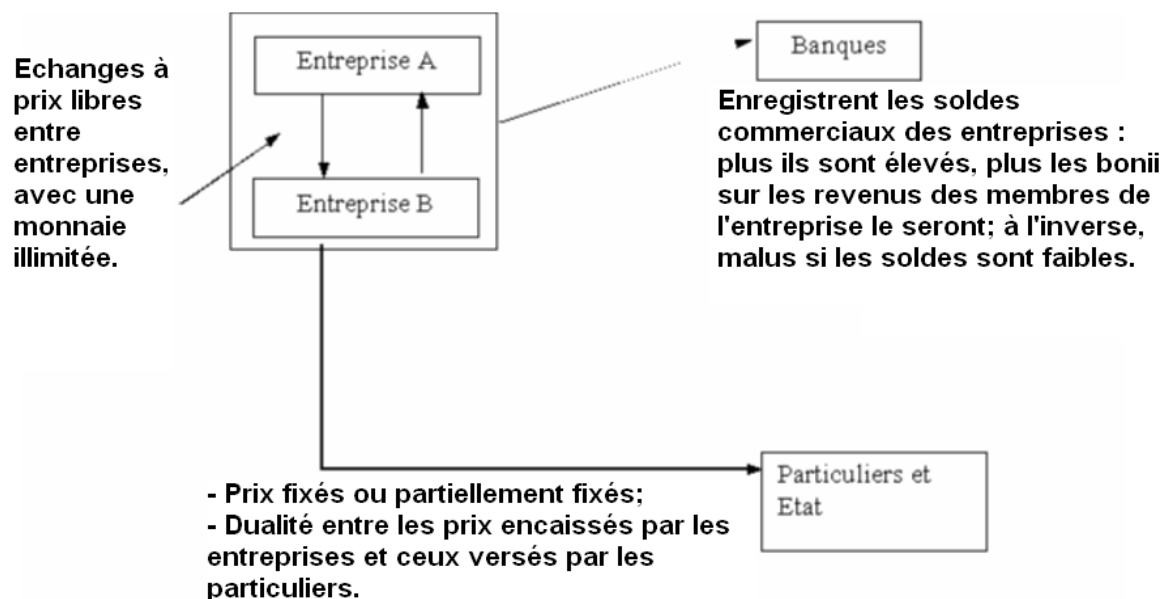
## ☛ Sur le principe de fixation des prix

Le fait que les prix soient fixés doit rappeler à beaucoup les tares de l'économie planifiée de type soviétique. Il faut d'abord préciser que s'il en est ainsi, c'est non pas par lubie idéologique, mais par nécessité logique. En effet, les entreprises n'ont pas de contrainte monétaire, et peuvent théoriquement acheter et vendre ce qu'elles veulent avec pour objectif principal de réaliser plus de points à la vente que d'en dépenser à l'achat. Ainsi, les entreprises pourraient ne réaliser qu'une production dérisoire et la vendre à un prix astronomique, tout en achetant ce dont elles ont besoin à des prix à peine moins astronomiques. En imposant des prix à la vente entre particuliers et entreprises, l'Etat et les banques obligent les entreprises à calculer leurs recettes en fonction de leurs capacités de production et de leurs prix (fixés). Ainsi, les entreprises devant réaliser plus de recettes que d'achats, vont devoir limiter les prix qu'elles acceptent de verser à l'achat, et optimiser leurs achats pour ne prendre que ce qui leur est absolument utile.

Le cas des prix partiellement fixés permet au consommateur de conserver une liberté dans son échange avec l'entreprise. L'important étant que l'Etat contrôle le taux de conversion entre les deux monnaies lors de l'échange entreprise/particulier. Ce jeu sur les taux de conversion peut permettre à l'Etat de modifier le pouvoir d'achat des individus sur certains marchés. Reprenons l'exemple où l'Etat fixait un rapport de 3 points contre 2 bons à l'achat d'une automobile. Pour 1000 bons, je peux acheter une voiture que son vendeur aura souhaité vendre pour 1500 points. Si l'Etat passe le taux de conversion à 2 points pour 1 bon, je peux, pour 1000 bons, acheter une voiture vendue à 2000 points, ou ne plus consacrer que 750 bons pour acheter la voiture initiale. Le vendeur peut aussi réagir en montant ses exigences (en points) pour chacun de ses modèles, espérant ainsi améliorer son solde commercial (alors que ses dépenses versées en points n'auraient pas forcément bougé). Cependant, la concurrence entre les vendeurs peut aussi bien l'en empêcher, pour ne pas perdre ses positions face à un autre vendeur qui aurait décidé de maintenir ses exigences en points à leurs niveaux précédents. De mon côté, en tant que particulier, je peux aussi avoir décidé de réduire mon offre de bons pour la rediriger vers un autre poste de dépenses. Si on généralise ce comportement, les vendeurs se verraient limités dans leurs désirs de hausse des prix (en points).

Pour revenir aux prix fixés, il est évident et tout à fait assumé que dans cette économie les prix à la consommation sont fixés à but politique, le but n'est pas de satisfaire les utilités individuelles comme on l'enseigne en économie classique mais de promouvoir les productions dans un sens voulu par le parlement, l'Etat donc, qui peut à cette fin modifier les prix gagnés par les entreprises vendant aux particuliers (à la hausse pour les productions favorisées, à la baisse pour celles qu'on veut réduire) et les prix payés par les consommateurs (exactement l'inverse que pour les entreprises). On évite les errances qui ont résulté de toutes les tentatives de fixation des prix (du moins dans les cas où ces fixations furent faites pour rendre certains produits plus abordables au consommateur), à savoir la cessation de la production par des entreprises qui se seraient retrouvées sinon à vendre à perte. De plus, la configuration de cette économie fait que l'on n'y rencontre pas les mêmes problèmes que ceux que la fixation des prix posait en économie planifiée, la première raison étant que dans cette économie les entreprises ont nettement plus de choix lié à leur production, et peuvent donc s'adapter aux prix bien plus facilement qu'en économie de plan). Ensuite, comme les prix ne sont pas fixés entre entreprises, les entreprises peuvent donc se réadapter plus facilement aux changements de prix, donc d'intéressement ou de désintéressement à choisir telle ou telle production.

Faisons un premier schéma pour réexpliquer le système :



### La consommation dans le socialisme allocatif

Nous avons établi que la valeur totale de la production pour les particuliers et l'Etat est évaluée chaque année par les banques. Cette valeur permet l'établissement d'une masse de revenus individuels (et collectif pour ce qui est de l'Etat).

#### ☛ La distribution du revenu (I)

Prenons le cas où l'on passe de l'économie de marché à l'économie allocative. La dernière année de l'économie de marché, les banques évaluent le montant total des biens et services de consommation achetés par les ménages. Mettons que dans un pays A, il soit équivalent à 100 milliards d'euros en multipliant les quantités de chaque type de biens et services par le prix correspondant dans la grille des prix fixés par l'Etat. Lors de l'An 1 de l'économie allocative, les banques vont distribuer aux particuliers une masse monétaire sous forme de bons d'achat de 100 milliards d'euros, et peut-être 5% de plus (donc 5 milliards d'euros en plus) pour permettre une croissance du produit national (ou plus de 5% si on prévoit une croissance de plus de 5%). Cette distribution est différente de celle de l'économie de marché : on ne verse pas 105 milliards d'euros en billets à tout le monde au début de chaque année. Il faut aussi noter que cette monnaie n'est pas appelée à circuler comme dans l'économie de marché.

#### ☛ Les achats des particuliers

Dès qu'un particulier achète quelque chose à une entreprise, l'entreprise, qui elle n'a pas besoin de cet argent puisqu'elle ne paie pas ses consommations en bons, doit faire valider ses points, en faisant enregistrer par une banque qu'elle a bien accompli un acte de vente. Pour cela, elle doit tout simplement renvoyer les bons à la banque, comme preuve de vente. Remarque : pourquoi l'entreprise renverrait-elle la monnaie plutôt que de la garder pour consommer comme un particulier ? Il suffit de faire éditer la monnaie des particuliers sous

une forme différente de celle que nous connaissons : les liquidités ne sont plus en pièces et en billets, mais en coupons de bons d'achats, à usage unique.

## ☞ La distribution du revenu (II)

Maintenant, question suivante : comment se répartissent les bons d'achats entre la population ? Tout le monde ne reçoit pas la même chose même si tout le monde reçoit quelque chose. D'abord, notons qu'il n'y a pas de gens reconnus comme chômeurs dans cette économie, non pas parce que l'Etat est censé imposer le plein-emploi comme dans les économies de plan, mais parce que le travail ne coûte rien pour les entreprises, sauf qu'un nouveau poste créé par une entreprise peut lui enjoindre des objectifs de production plus élevés et donc de produire plus (mais pas systématiquement, ce que nous verrons dans les paragraphes suivants). **Dans une économie allocative, et c'est ce qui lui donne son nom de « allocative », chaque individu reçoit, non pas un montant fixe de monnaie-coupons, mais une fraction du revenu national** (qui correspond au montant de monnaie émise en début d'année par les banques). Dans un pays comptant plusieurs dizaines de millions d'habitants, chaque part individuelle correspond à des dixièmes de millièmes du revenu national. Chaque enfant se fait attribuer (ou plutôt ses parents) un revenu identique, ainsi que tous les adultes n'ayant jamais travaillé. **Les travailleurs, eux, reçoivent un revenu différent en fonction de trois critères : leur profession, le secteur où ils travaillent, les résultats de leur entreprise** en termes de solde commercial.

1. **La profession** : un exécutant n'est pas rémunéré de la même manière qu'un cadre, un ingénieur, un directeur d'entreprise.

Même si j'ai longuement écrit sur la mystification qui servait à justifier les inégalités sociales, même si les inégalités sont basées non sur le mérite des individus ou leurs compétences mais davantage sur l'inéluctable division du travail, même si l'on peut corriger les inégalités de revenus par la redistribution ou en diminuant le temps de travail de ceux qui travaillent le plus en leur offrant plus de confrères, il y a toujours une dose d'inégalité de revenus qui n'est pas suppressible.

2. **Le secteur** : j'avais également, dans la critique du capitalisme, pointé le fait que deux individus de compétences et avec une charge de travail égale ne se paient pas de la même manière dans deux secteurs différents ; cela se pratiquera encore dans l'économie allocative, mais pas pour la même raison. C'est l'Etat qui, par vote des parlementaires démocratiquement élus, établit la grille des salaires en fonction des professions, mais peut aussi décider de pénaliser un secteur dont il souhaite diminuer la production et favoriser un autre.

### ☞ Parenthèse (I) : la régulation des secteurs par les salaires

*Ainsi, si l'on veut diminuer la production du secteur automobile, on diminue les salaires des travailleurs de ce secteur relativement à ceux des travailleurs comparables dans d'autres secteurs, afin de susciter l'exode des salariés de l'automobile. Il faut noter un point important : dans cette économie, le prix auquel se vend un bien ou service n'est pas relié à la rémunération des agents du secteur. Ainsi, pour favoriser une production, par exemple celle de l'agriculture, l'Etat peut décider d'attribuer des prix plus bas aux produits de ce secteur tout en augmentant les salaires des travailleurs agricoles. La monnaie dépensée par les particuliers ira aux banques, lorsque les entreprises agricoles feront valider leurs ventes ; les travailleurs, eux, auront leur rémunération majorée lors de la distribution de monnaie par les banques aux*

*particuliers tous les mois. Mais lorsque l'on décide de verser plus de revenus à certains individus, cela engage bien sûr à diminuer d'autant les revenus (ou la croissance des revenus) du reste des particuliers.*

**3. Le niveau des résultats de l'entreprise :** puisque les entreprises ne paient pas en monnaie leurs consommations, il faut bien qu'il y ait une responsabilisation pour ne pas qu'elles achètent autant qu'elles veulent. Cela a déjà été précisé plus haut : chaque achat de biens et services entraîne un certain nombre de points à valider, validation qui se fera par les ventes de l'entreprise.

Le but, pour l'Etat ou les banques, va être de comparer les soldes de chaque entreprise (points validés-points imputés), et de comparer cette valeur à la moyenne des autres entreprises, en calculant le ratio suivant, que nous nommerons par la suite *ratio de l'entreprise* :

$$\text{Ratio de l'entreprise} = (\text{ventes en points de l'entreprise} - \text{achats en points de l'entreprise}) / (\text{solde moyen des entreprises}) - 1$$

Le « moins un » sert à ramener à zéro le seuil d'alerte. **Si le ratio est supérieur à 0, l'entreprise est au-dessus de la moyenne. Plus ce ratio est élevé, plus le revenu des travailleurs de cette entreprise (de l'entrepreneur au moindre salarié) sera majoré. Et il tendra vers zéro si ce ratio est très bas, voir négatif (il est au minimum égal à -1)**<sup>1</sup>.

Une première remarque sera bien sûr: **est-il pertinent de ne pas introduire les effectifs des membres de l'entreprise dans ce calcul?**

Ca peut l'être, car si l'on divisait le solde de l'entreprise par le nombre de salariés, on réincite l'entreprise à être avare en recrutements (moins il y a de personnes pour une même production, plus le ratio individuel est élevé). On peut aussi tenir compte de la productivité individuel le en classant les entreprises par tranches d'effectifs salariés. Ainsi, une entreprise de 150 personnes, au lieu de diviser le solde de l'entreprise par la moyenne de toutes les entreprises du pays (moins un), on ne retiendra, par exemple, que les ratios des entreprises de 100 à 199 salariés. Une entreprise de 150 salariés est donc encore incitée à recruter pour améliorer son résultat. Ce qui n'empêche pas pour autant qu'une entreprise réalisant d'excellents résultats en productivité par tête (solde de l'entreprise divisé par les effectifs) attirera davantage de salariés, en raison de la majoration du revenu qu'ils pourront en retirer. **Les travailleurs sont donc fondamentalement incités à travailler là où la productivité individuelle est la plus élevée, et sinon, à améliorer cette productivité là où ils sont.**

Encore faut-il tenir compte du secteur d'activité de l'entreprise, me direz-vous. Mais la régulation des écarts de revenus entre secteurs est déjà prise en compte au point précédent.

#### *☞ Parenthèse (2): régulation des résultats des entreprises*

*Si toutes les entreprises sont au-dessus de la moyenne, ou du moins qu'une grande majorité le sont, les banques peuvent considérer que les objectifs fixés étaient trop accessibles. Elles peuvent donc soit remonter les objectifs impartis à chaque entreprise pour ne garder dans le vert que celles qui avaient vraiment de très bons résultats, soit*

---

<sup>1</sup> Pour ceux qui se poseraient des questions d'ordre mathématique, on peut très multiplier le revenu des membres de l'entreprise par l'exponentielle de leur ratio, après avoir divisé le ratio par un réel positif supérieur à un. On éviterait ainsi que les entreprises les plus prospères aient des revenus astronomiques et qu'il y ait des revenus négatifs.

*augmenter les points attachés à chaque consommation de bien/service par les entreprises. Inversement, si toutes les entreprises sont dans le rouge, les banques peuvent revoir à la baisse les objectifs impartis ; ou alors maintenir les sanctions telles qu'elles étaient prévues pour inciter les entreprises à la reprise de la production.*

Quoiqu'il en soit, venons-en au rapport entre les ratios des entreprises et les différences de salaires entre individus : tout simplement, l'intégralité des travailleurs occupés par l'entreprise voient leur part du revenu national modifiée en fonction de la réussite de l'entreprise. Une entreprise qui n'atteint pas ses objectifs voit la rémunération de tous ses salariés décotée et inversement en cas de dépassement des objectifs. Celui qui devait recevoir un dix millionième du revenu national peut se retrouver avec 0,9 fois un dix millionième de ce revenu en cas de mauvais résultats.

#### Formule générale du revenu:

Pour résumer la distribution du revenu et montrer que chacun pourra calculer son revenu et donc contrôler la justesse du revenu qui lui est attribué par la collectivité (état ou banque), je donne la formule générale du revenu :

$$U = D \times p \times c \times r \times s \times b$$

Où :

**U** est le revenu total attribué à une personne ;

**D** est la valeur totale de la production consommable prévue pour l'année, donc du revenu à distribuer, au niveau national ;

**p** est la proportion que chaque individu représente dans la population nationale. Dans un pays de 10 millions d'habitants, elle sera donc de 1/10.000.000, vu que tous les individus ont droit à un revenu, même les inactifs ;

**c** est le coefficient qui différencie les actifs des inactifs. Pour les inactifs, ou plutôt pour les diverses catégories d'inactifs, ce coefficient est inférieur à 1 ; pour tous les actifs, il est supérieur à 1 ;

**r** est le ratio de l'entreprise où travaille l'individu, dont on fait l'exponentielle comme nous l'avons vu plus haut. Cette valeur peut être inférieure à 1 si l'entreprise a un ratio négatif, et supérieure à 1 dans le cas contraire<sup>2</sup>;

**s** est le coefficient attribué par l'Etat à chaque secteur, supérieur à 1 pour les secteurs favorisés, inférieur à 1 pour les défavorisés, pour réguler la main d'œuvre entre les différentes branches de l'économie ;

**b** est le coefficient appliqué à chaque catégorie d'emplois : un ouvrier a un coefficient inférieur à un, un ingénieur un coefficient supérieur à 1. Le coefficient le plus élevé revient au dirigeant / fondateur d'entreprise.

#### ☞ *Parentèse (3): pour aller plus loin*

*En fait, les coefficients r et s peuvent être fondus en un seul (r'). En effet, il ne serait pas juste de multiplier le revenu des individus travaillant dans une entreprise par le ratio de l'entreprise. Car si la plupart des entreprises ont un ratio supérieur à 1 (ce qui est possible), alors la masse totale de monnaie distribuée par l'Etat sera supérieure à l'estimation de la production. Le coefficient r' peut consister en un quotient entre le solde commercial de l'entreprise et un solde commercial moyen estimé par les banques*

---

<sup>2</sup> Pour reprendre le principe de l'exponentielle abordé dans la précédente note, une entreprise qui ne produit rien a un coefficient r égal à exponentielle de (-1), soit 0,36, et donc le revenu de tous ses participants sera réduit de 64% par rapport au revenu standard d'un actif, qui est  $D \times p \times c$ .

ou l'Etat pour les entreprises d'un secteur. Si l'on veut défavoriser un secteur, on monte ce second ratio, et on le diminue si on veut favoriser ce secteur. Voilà comment  $r'$  pourrait remplacer  $r$  et  $s$ , et l'équation devenir:

$$U = D \times p \times c \times r' \times b$$

Pour les inactifs, les coefficients  $r'$  et  $b$  sont égaux à 1.

Ces coefficients ne sont pas aussi « dispersés » les uns que les autres. Le coefficient  $b$  s'éloigne peu de 1, ainsi que le coefficient  $s$ , le coefficient  $c$  est sensé être plus pénalisant pour les inactifs, pour inciter au travail. Ces trois coefficients, ainsi que le coefficient  $p$  calqué sur la population et  $D$  sur les comptes nationaux, sont consultables par n'importe qui dans les documents officiels publiés à la fin de chaque année pour l'année suivante. Quant au coefficient  $r$ , il est connu au sein de chaque entreprise. Chacun peut donc calculer son revenu et porter réclamation s'il s'estime volé.

Une question qui ne manquera pas d'être posée : si le gouvernement décide de favoriser une catégorie de personnes en accroissant un coefficient, il faudra que pour d'autres catégories le coefficient diminue, sous peine de diffuser une quantité de monnaie supérieure à  $D$ , la valeur de la production consommable. Or, comment les mathématiciens du gouvernement pourront-ils calculer l'effet d'une hausse de coefficient sur les revenus d'une catégorie (qui permettra de déduire le montant à retirer des revenus d'autres catégories, en calculant de combien on devrait leur baisser tel ou tel coefficient), alors que dans l'équation des revenus de chaque catégorie, il y a le coefficient  $r$ , qui n'est pas connaissable à l'avance, car il dépend de l'exercice des entreprises ? Si ce coefficient n'existait pas, et qu'il n'y avait que des coefficients fixés par l'état aussi nombreux qu'il y a de catégorie de population à rémunérer, un système d'équations permettrait de calculer les ajustements à faire, en sachant quel revenu a touché la catégorie  $X$  l'année précédente, quel taux de croissance on assigne à la valeur  $D$ , etc... Mais le coefficient  $r$  est indispensable pour stimuler l'efficacité des entreprises, et il rend donc inexacts les calculs gouvernementaux. Si l'Etat distribue plus ou moins de revenus que la valeur de la production réelle n'en représente, il peut tout simplement réajuster la situation, en multipliant les prix par un même coefficient : de ce fait, il réduit ou augmente le pouvoir d'achat de tous, mais conserve en revanche la nouvelle structure des revenus qu'il avait créée en avantageant et désavantageant telle ou telle catégorie.

#### ☛ Le pouvoir de dissolution des entreprises

Une question qui ne manquera pas d'être posée: que se passe-t-il si une entreprise a un ratio très faible entre recettes et couts? Et puisque les entreprises n'ont pas de limite monétaire, et ne peuvent donc faire faillite, alors comment une entreprise peut-elle être amenée à cesser ses activités, même si elle est obsolète?

**La réponse est simple: si le ratio d'une entreprise est régulièrement au-dessous d'un seuil fixé chaque année, les banques locales prononceront automatiquement la dissolution de l'entreprise.** Cette dissolution peut prendre deux formes selon le niveau du ratio de l'entreprise:

**-dissolution nominale:** le dirigeant actuel de l'entreprise est contraint de quitter ses fonctions, un appel à candidature pour le remplacer est lancé. Si l'entrepreneur, reconnaissant

la défaillance de son activité, quitte sa place de lui-même, rien ne lui sera reproché, et il aura seulement l'interdiction de recréer une entreprise pour une certaine durée (un an au moins). S'il se maintient plusieurs années de suite à la tête d'une entreprise largement inefficace, il pourra faire l'objet de poursuites judiciaires;

**-dissolution totale:** suite à de très bas ratios, l'entreprise doit cesser son activité, les banques récupèrent ses outils de production matériels et les redistribuent à d'autres entreprises.

Notons que si une entreprise ayant une production irremplaçable pour tout un secteur se trouvait, par un mauvais agencement des prix fixés à la vente aux particuliers (que nous avons déjà évoqué), à avoir plusieurs fois de suite des ratios insuffisants, il est possible que l'entreprise et ses partenaires régulent la situation d'elles-mêmes: les partenaires, directs ou indirects de l'entreprise, peuvent consentir à verser des « prix » plus élevés (plus de points validés) à l'entreprise en difficulté pour lui permettre de continuer à vivre. Ce qui revient à ce que des entreprises en bonne santé transfèrent une partie de leurs ratios sur celui d'une autre.

### Les prix dans une économie allocative

Il faut préciser dans cette économie le rôle et la nature des prix. Nous avons donc précisé plus haut les trois types de prix existants :

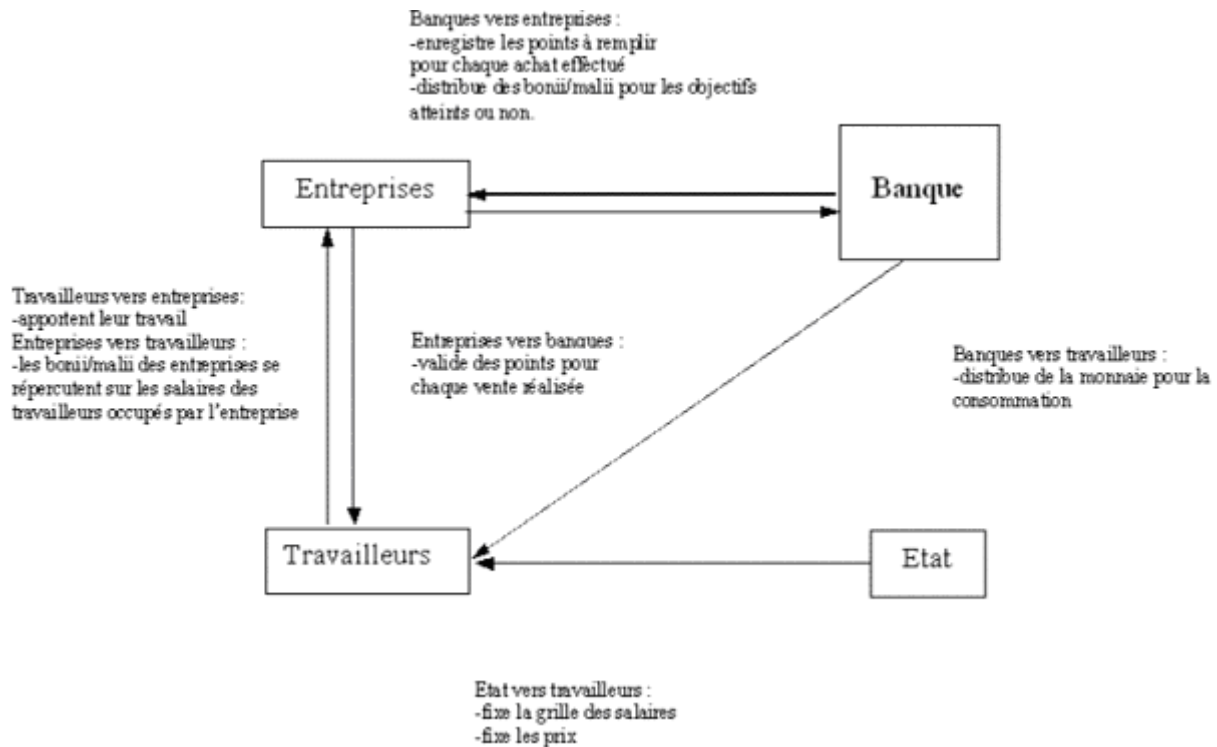
	<i>Transactions entre entreprises</i>	<i>Vente des entreprises vers les particuliers</i>	<i>Achat des particuliers et de l'Etat auprès des entreprises</i>
<i>Fixation des prix</i>	<i>Libre</i>	<i>Fixation totale ou partielle des prix par l'Etat (modification annuelle ou mensuelle)</i>	<i>Fixation totale ou partielle des prix par l'Etat (modification annuelle ou mensuelle)</i>
<i>Utilisation de la monnaie</i>	<i>Non (points)</i>	<i>Non (points)</i>	<i>Oui (bons d'achat)</i>
<i>Enregistrement des transactions</i>	<i>Enregistrement par les banques</i>	<i>Enregistrement par les banques</i>	<i>Enregistrement par l'Etat</i>

### ☛ La régulation par les prix

Les prix versés par les particuliers, prix fixés partiellement ou totalement par l'Etat, nous l'avons vu, servent avant tout à déterminer quel secteur est privilégié et quel autre est défavorisé. Mais **la régulation des prix sert aussi à réagir à une croissance plus forte ou plus faible que prévue**. Il avait été précisé plus haut que chaque année, le gouvernement distribue une quantité de bons d'achat permettant d'acheter l'ensemble de la production de l'année passée aux prix à la consommation de l'année en cours, tout en rajoutant un pourcentage censé permettre aux consommateurs d'absorber la croissance. Mais que se passe-t-il si la croissance est plus faible que prévue ? Normalement, dans une économie où les prix sont fixés, on doit voir une série de rupture de stocks (voir des files d'attente, des listes d'attente, bref, des signes de pénuries). Mais justement, comme l'Etat fixe les prix, il peut aussi les accroître les prix, en multipliant tous les prix par un même coefficient, afin d'absorber l'excédent de liquidité. De toute façon, si cela n'est pas fait, cela ne fera que maintenir l'état d'inflation larvée, et, comme dans les économies soviétiques, d'alimenter le

marché noir. Si au contraire la croissance s'annonce plus forte que prévue, il y a baisse des prix (ou des taux de conversion dans le cas des prix partiellement fixés), selon un facteur égal, en cours d'année.

On peut donc élaborer un petit schéma d'une économie allocative en circuit fermé :



## ☛ Les innovations

Il faut aussi, dans une économie où les prix à la consommation sont fixés, prendre en compte le cas des créations de produits : une entreprise qui sort un produit nouveau qui puisse être vendu aux particuliers fera l'objet d'un prix partiellement au moins à titre temporaire (pour ses premières années de lancement). Le taux de conversion entre bons et points sera ici calculé d'une manière particulière, puisque, ne connaissant pas ce nouveau produit, l'Etat ne peut décider d'un taux de conversion. Ce taux sera calculé en faisant le rapport moyen, pour les autres produits vendus à prix fixés dans le pays, entre le nombre de points validés par les entreprises et la valeur en bons versés par les particuliers. En d'autres termes :

### Taux de conversion des produits innovants

$$= \frac{\text{Somme des points validés dans les ventes au particuliers au niveau national}}{\text{Somme des bons versé au niveau national}}$$

$$= T$$

Ainsi, pour un bon versé par un particulier, l'entreprise innovante encaisse T points.

Pourquoi les entreprises ont-elles intérêt à fournir les particuliers?

Une fois précisée cette régulation des prix, une faille « évidente » semble apparaître. D'un côté, les entreprises ont des réserves illimitées de « monnaie virtuelle » pour s'offrir leurs consommations intermédiaire, puisqu'elles les règlent en encaissant des points. De

l'autre, les particuliers utilisent des bons en quantité limitée, pour acheter à des prix fixés les consommations dont ils ont besoin. Or les particuliers sont aussi, pour la plupart, les membres d'une entreprise. **Alors pourquoi les entreprises ne rendraient-elles pas obsolètes les prix fixés par l'Etat pour les échanges particuliers-entreprises, en décidant de rémunérer leurs salariés en achetant pour eux ce qu'ils veulent avec leur monnaie virtuelle?** Si, dans ces conditions, plus aucun particulier n'a besoin d'utiliser ses bons, les échanges particuliers/entreprises disparaissent, et il ne reste plus que des échanges entre entreprises. Alors toute contrainte de rationalité économique disparaît, puisque les entreprises peuvent échanger ce qu'elles veulent sans limite monétaire, et comme leurs employés ne se soucient plus d'obtenir des bons, les entreprises ne chercheront plus à équilibrer leurs ventes et leurs recettes. Alors le système perdra toute cohérence.

La réponse à ce problème est simple: **si les entreprises cessaient de pratiquer des échanges avec les particuliers, alors la somme des ventes des entreprises (en points) sera forcément égale, sur le plan national, avec la somme des ventes** (puisque dans chaque échange entre entreprises, l'entreprise vendeuse valide autant de points que l'autre s'en fait imputer). Donc, au niveau national, la moyenne des soldes commerciaux des entreprises sera de 0. Il y aura bien sûr à ajouter les bilans des ventes à l'export et achats à l'import, mais nous verrons plus bas qu'en termes de points, ces valeurs seront égales, quelque soit le solde du commerce extérieur en devises internationales.

Le solde 0 étant une moyenne, il y aura donc nombre d'entreprises qui seront en-dessous de ce niveau. Mais **si les entreprises acceptent de vendre des particuliers, alors elles peuvent valider des points sans que quiconque s'en fasse imputer.** Ainsi, les échanges entre particuliers et entreprises sont les seuls qui permettent au solde moyen des entreprises d'être supérieur à 1. Si les entreprises refusent les échanges avec les particuliers, cette moyenne sera de 0. Et alors la réponse des banques sera rapide: elles décideront de dissoudre toutes les entreprises ayant solde négatif, voire même de fixer le barème fatal au dessus de zéro, et alors un grand nombre d'entrepreneurs verront dissoudre leur entité. Le seul moyen pour les entreprises d'éviter d'avoir un solde insuffisant sera donc de chercher à vendre plus qu'elles n'achètent, et la vente aux particuliers, directement ou via une entreprise cliente, sera le seul moyen d'y parvenir.

Il serait possible que les particuliers se forcent à faire de faux achats pour améliorer la situation de leur entreprise. Mais, sauf à supposer une économie de pénurie où les particuliers n'auraient que rarement la possibilité d'obtenir ce qu'ils veulent avec leurs bons, il y a peu de chances que les particuliers fassent preuve d'une telle discipline. Or, en laissant les coudées franches aux initiatives des entreprises, la pénurie est ici un cas théorique, sauf contrainte externe à l'économie (telle une disparition de ressources naturelles).

### Le rôle des banques

Chaque région ou chaque département possède une banque (d'où le fait que l'on parle d'elles au pluriel). Ce ne sont plus des établissements de crédit, mais elles ont une responsabilité macroéconomique importante. Puisque leur rôle est d'autoriser ou non des projets d'entreprises, elles intègrent d'anciens entrepreneurs. Les agents de ces institutions reçoivent chaque année une proportion fixe du revenu national (c'est-à-dire la masse des bons d'achat émis). En sachant que si la croissance réelle de l'économie est trop faible par rapport à la distribution de bons, l'état de pénurie sera corrigé par l'Etat en augmentant les prix.

## ☛ L'épargne dans une économie allocative

Dans une économie de marché, les banques sont normalement des établissements de crédit ; ici, le crédit n'existe plus au sens où nous l'entendons, car en fait, le principe du crédit s'est généralisé : chaque achat d'une entreprise implique un remboursement par la réalisation d'une vente supérieure. **Lorsqu'une entreprise fait une dépense plus élevée que d'ordinaire, elle n'emprunte pas, puisqu'elle n'a de toute façon pas de limite monétaire. Mais elle peut en revanche faire la demande d'un étalement par les banques de la prise en compte des points qu'elle se sera fait imputer sur plusieurs années.** Et le vendeur lui-même ne recevra ses points qu'au moment où l'acheteur se les fait imputer, donc en retard. Ce qui assure que la somme des ventes et des achats entre entreprises sont toujours égales.

Pour les particuliers, le revenu n'est pas illimité mais il est assuré : il sera également possible qu'un achat lourd (logement, véhicule...) soit étalé sur plusieurs années à la demande du particulier, réduisant le montant des bons que lui distribuera l'Etat. Il y aura toujours un risque de faillite personnelle si les sommes reportées dans le temps se révèlent supérieures aux revenus du particulier.

L'activité financière n'en aura pas disparu pour autant, bien que l'activité consistant à combler les besoins de financement soit réduite à peu de choses (voir éradiquée) du fait des réserves illimitées des entreprises et de l'assurance du revenu pour les particuliers. Il restera cependant tous les produits financiers couvrant des risques de pertes (par exemple, une baisse de prix compromettant les résultats d'une entreprise ; des produits d'assurance, dont l'assurance-vie).

## ☛ Le rôle d'autorisation de production

Le rôle des banques est d'abord comptable, puisque ce sont elles qui enregistrent les points ; de leur rigueur dépend la performance du système. Leur rôle est aussi de permettre la création d'entreprises. En effet, dans cette économie, puisque les achats ne coûtent pas de monnaie déjà possédée, on pourrait s'imaginer que chacun pourrait créer sa propre entreprise gratuitement ; sauf que si une multitude d'entrepreneurs sur le tas creusent leurs soldes en achetant des fournitures et outils de production, la réalisation de soldes positifs devient quasiment impossible et la majorité échouera. On pourrait penser que cela constituerait un filtre décourageant les candidats peu sérieux, qui risqueraient de déprimer l'activité globale, en sachant qu'une entreprise qui ne réalise pas de solde positif, qui a toujours des ratios inférieurs à 1, finit par être dissoute. Et ce avec la possibilité de poursuites judiciaires pour un individu qui aurait fait traîner une affaire improductive, alors que celui qui aurait renoncé de lui-même devant ses échecs serait sauf. Mais l'absence de coûts sur ce que l'on possède risque malgré tout de faire oublier ce risque : **il est possible alors que l'autorisation d'une banque devienne nécessaire pour créer une entreprise, du moins si cette entreprise nécessite l'achat d'un matériel important.** La banque peut alors recevoir des projets (comme une banque commerciale actuelle à qui on demanderait un crédit) et délivrer des licences.

## LE COMMERCE EXTERIEUR EN ECONOMIE ALLOCATIVE

**L'économie allocative (qui doit son nom à la distribution générale des revenus entre tous) doit-elle être une économie fermée ? Non. Une entreprise du pays allocatif a tout à fait la possibilité de vendre un bien/ service à une personne physique ou morale étrangère.**

L'acheteur étranger, s'il s'agit d'un agent d'une économie de marché, ou d'un autre pays allocatif, paie en devises internationales : il existe donc toujours une monnaie nationale (troisième monnaie), mais qui ne sert qu'au commerce extérieur, monnaie qui peut être achetée contre des devises étrangères. Mais **la monnaie reçue de l'exportation ne va pas à l'entreprise vendeuse**. Et ce tout simplement parce que son solde n'est pas exprimée dans cette monnaie, mais en points. Il va donc falloir opérer une conversion entre les devises internationales et les points. Plusieurs façons de faire cette conversion sont envisageables, le déterminant étant l'objectif que privilégie l'Etat.

La collectivité peut en effet choisir d'orienter le commerce extérieur en soutenant certains exportateurs et pas d'autres, en pénalisant ou non certaines importations. La **première méthode de conversion** consiste tout simplement à fixer la conversion entre les montants de devises gagnées ou dépensées dans l'échange extérieur et les points. Les taux de conversions pourront varier d'un produit à l'autre. Par exemple, la réalisation d'un dollar de vente d'automobile générera un point gagné pour l'entreprise, tandis que la vente d'un ordinateur en rapportera deux, et inversement pour les importations. Pour simple (à la base) que soit cette méthode, elle n'en comporte pas moins de sérieux problèmes.

D'abord, l'Etat ne peut pas être certains que les points gagnés à l'exportation seront en nombre égaux aux points perdus à l'importation. Ce qui signifie que, contrairement à ce qui a été vu précédemment, les entreprises pourraient réaliser des soldes positifs par le commerce extérieur, et plus seulement par la vente aux particuliers. Ce qui pourrait, au cas où les exportations seraient florissantes, amener les forces productives à se désintéresser du marché intérieur pour le commerce international. En soi, ce n'est pas un problème : s'il réalise un excédent commercial en monnaies réelles (pas seulement en points), le pays peut accumuler des devises, et celles-ci pourraient être distribuées aux particuliers (sur le même principe que la distribution du revenu) pour qu'ils effectuent leurs achats à l'étranger. Sauf que le comportement des entreprises sera déterminé par les points, et non les devises internationales. Si l'Etat fixe des taux de conversions qui avantagent trop certaines exportations (s'il y a trop de points accordés pour un dollar d'exportation réalisé), alors les entreprises se tourneront vers ces filières, sans pour autant que le pays dégage un réel excédent commercial...

Que l'Etat fixe des prix ou des taux de conversion entre les particuliers et les entreprises est admissible : le caractère politique de la faveur accordée à telle ou telle production est assumé, mais une manipulation inadéquate des prix sur le marché entreprises / particuliers peut au pire générer un surcoût pour les particuliers, voire une pénurie. A l'inverse, dans le cas du commerce extérieur, une mauvaise configuration mettrait en danger les réserves monétaires de la nation, vidées par un déficit du commerce extérieur qui pourrait s'éterniser, obligeant à l'emprunt de devises ou l'émission de devise nationale (et donc sa dévaluation).

Il y a une autre méthode qui ne provoquerait pas le délaissement du marché intérieur et ne créerait pas de rentes indues. Elle consiste à attribuer aux entreprises importatrices comme aux exportatrices une catégorie spéciale de points, qu'on appellera points d'import ou

d'export. Ces points ne seront pas intégrés dans la comptabilité des entreprises. Leur nombre est égal à celui des devises acquises ou dépensées au cours de l'échange. Prenons comme unité de référence le dollar. Une entreprise qui a fait une exportation de dix millions de dollars reçoit dix millions de points d'exports. Une autre qui a importé pour cinq millions de dollars se voit attribuer cinq millions de points d'imports.

Comment les entreprises vont-elles intégrer cela dans leur comptabilité ? Pas directement, car les ordres de grandeur peuvent ne rien avoir de comparable : les échanges externes peuvent se compter en millions de dollars, tandis que les échanges internes peuvent se compter en milliards de points : les entreprises exportatrices seraient un peu lésées...

Un moyen d'opérer une conversion réaliste sera tout simplement que les entreprises disposant de points d'imports les échangent avec les entreprises disposant de points d'exports. Il s'agira d'un échange un peu particulier, fonctionnant sur ces principes:

- lorsque X points d'imports sont échangés contre Y points d'exports, les points sont détruits (ils sont à usage unique), nul ne peut s'en resservir ;
- les deux partenaires décident en revanche d'un nombre de points (des points ordinaires ceux-là, qui pourront intégrer les comptabilités) gagnera l'entreprise qui aura vendu Y points d'exports, et combien dépensera celle qui paie avec X points d'exports.

L'intérêt de ce procédé est que si une entreprise a besoin de plusieurs milliards de points pour réaliser un solde positif, et qu'elle a gagné plusieurs millions de dollars à l'exportation, elle peut facturer la vente de plusieurs millions de points d'exports au prix de plusieurs milliards de points, en essayant de s'approcher le plus possible des sommes dont l'entreprise a besoin pour équilibrer ses comptes, et bien sûr en essayant de les dépasser.

Les exportateurs ont un intérêt évident à vendre ; comment réaliser leurs gains sinon ? Même s'ils tentaient de conserver en fraude les dollars acquis sur le marché, ils n'apparaîtraient pas dans leur solde, et les entreprises en questions se rapprocheraient alors du ratio inférieur à un, et de la dissolution. A l'inverse, qu'est-ce qui pousse les importateurs à écouler leurs points ? Une règle étatique : tout point d'import non échangé sera transformé en une pénalité correspondant à une somme de points très élevée, pire que tout ce que l'entreprise importatrice aurait pu débiter en écoulant ses points d'imports.

**Une autre conséquence de ce système d'échange est que, dans la comptabilité nationale des échanges en points, les gains des exportateurs seront égaux aux achats imputés aux importateurs, quelque soit le solde du commerce extérieur.**

Ce qui veut dire que si de plus en plus d'entreprises se mettent à exporter, et que le pays réalise davantage d'exports, alors que les importations baissent ou stagnent, alors le prix du point d'export baissera. Donc une entreprise qui serait entrée dans l'exportation, et aurait tablé sur la réalisation de X points d'exports, pensant en tirer Z points, devra revoir ses espérances (et donc son solde, si crucial) à la baisse.

On se retrouvera dans les situations suivantes : s'il y a excédent commercial (en dollars) les importateurs se retrouvent en position de force : il y a moins de points d'imports que de points d'exports à vendre, les importateurs peuvent choisir les exportateurs qui prennent les tarifs en points les plus bas. Et la situation est inverse si l'on est en déficit commercial : les exportateurs peuvent imposer des prix plus élevés pour chaque point d'import.

Tel qu'il est décrit, ce système de conversion signifie qu'on tendra à revenir vers un solde commercial national équilibré. En cas d'excédent, les exportateurs peuvent être

découragés par la baisse des prix du point d'export ; en cas de déficit, la hausse de ce prix encouragera d'autres entreprises et travailleurs à s'investir dans l'exportation.

Mais après tout, pourquoi décider forcément d'un solde équilibré ? L'Etat pourrait aussi décider d'encourager l'économie nationale à dégager un excédent commerciale : les devises internationales déposées dans les banques, et prélevées par l'Etat, permettraient par exemple le remboursement d'emprunts (cf. l'annexe suivante sur l'Etat). L'Etat peut intervenir dans l'échange points d'exports / points d'imports en décidant par exemple de multiplier par deux le nombre de points d'imports, facilitant ainsi la négociation de prix pour les entreprises détentrices de points d'exports. Cependant, il s'agit d'une multiplication, pas d'une fixation : pour avoir le plus de points d'exports, il faudra réellement gagner le plus de dollars possibles sur les marchés mondiaux. L'action de l'Etat aide les exportateurs, qui restent en position de force même si le nombre de points d'imports est dans une certaine limite plus faible que le nombre de points d'exports. Mais elle ne crée pas de situation assurée.

Si il y a déficit commercial, il y a pénurie de monnaie pour payer les importations (le gouvernement peut faire émettre de la monnaie pour le commerce extérieur, mais aboutira à la dévaluation de celle-ci et donc la hausse des prix à l'importation). Plutôt que de réduire les importations, **il y a aussi la possibilité de payer en biens offerts les fournisseurs étrangers**, en leur offrant des bons d'achats soit en leur expédiant directement des biens et services. Dans la mesure où toute production est l'œuvre du travail, dans toute valeur ajoutée on trouve la part de la rémunération salariale, mais aussi la part des investissements, qui coûtent parce que les entreprises qui les fournissent ont aussi des travailleurs à payer. Le pays en situation de déficit commercial peut donc décider d'offrir aux entreprises étrangères qui fournissent ses entreprises, plutôt que de les payer en monnaie, de payer en partie en offrant des biens aux salariés étrangers, ce qui sera déduit de leur salaires, ou alors d'offrir aux étrangers une partie des bons d'achat qui auraient dû être distribués à la population nationale. Si ces offres sont acceptées, les biens exportés constitueront des « points d'export » qui compenseront le surplus de points d'imports. Mais si ces opérations sont refusées, **le pays peut aussi rester en situation de déficit et voir sa monnaie se dévaluer, en choisissant de modifier structurellement son économie en favorisant les secteurs d'exportation ( soit en utilisant les leviers que l'on a décrit plus haut, soit encore en augmentant la part des travailleurs de ces secteurs dans le revenu national par exemple).**

Il faut enfin évoquer le changement énorme que créerait ce système en matière de commerce international : la compétition par les coûts salariaux serait brutalement modifiée. En effet, une entreprise française vendant en Chine n'aurait plus besoin de pratiquer des prix amortissant les coûts des salaires français... On pourrait même penser qu'elle pourrait vendre à n'importe quel prix, l'important étant de gagner le plus de parts de marché possible, pour convertir ensuite ses points d'exports en points tout court. Ce ne sera pas exact : l'entreprise française proposera les prix qui lui permettront de maximiser sa recette (pas trop bas, donc), en tenant compte des importations des autres entreprises françaises depuis le monde entier. S'il y a peu d'importations, l'entreprise exportatrice n'a pas intérêt à réaliser une recette trop élevée (s'il y a peu de points d'imports, le gain de points par point d'export baissera), et inversement si les importations sont élevées.

Ce changement total de critères de formation des prix risquera sans doute de provoquer une levée de boucliers dans les pays restés au capitalisme. Le gouvernement français pourra alors négocier avec les autres états des prix en dessous desquels les exportateurs français ne pourraient pas descendre. Mais les états capitalistes seront certainement amenés à se poser la question du passage au système allocatif...

Annexe 2 :  
L'ETAT ET LES ENTREPRISES PUBLIQUES

Dans cette économie, il n'y a plus, nominalement, d'impôts. Parce que la fraction du revenu national qui sera consommée collectivement est directement amputée des revenus distribués par l'Etat. La notion même de fiscalité sur les personnes et les entreprises disparaît.

Cela n'empêche nullement que l'Etat peut être confronté à des problèmes de dépenses excessives, qui se traduiraient par une réduction (relative ou absolue) des bons distribués aux particuliers (et du pouvoir d'achat de ceux-ci). L'Etat peut, s'il veut se procurer un bien ou service absent de la production nationale, ou pour limiter son poids sur le revenu distribué, l'Etat peut emprunter à l'étranger. Pour rembourser, il peut s'autoriser un impôt sur les devises obtenues par les entreprises exportatrices. Nous avons vu dans l'annexe sur le commerce extérieur que celles-ci ne conservaient pas leurs devises, qui étaient déposées dans les banques, à disposition des entreprises souhaitant importer, ou de l'Etat. L'important, pour les entreprises exportatrices, étant de toute façon non pas de toucher des devises, mais de les faire convertir en points pour leur solde : après cette conversion, un prélèvement d'Etat sur les devises déposées ne modifie en rien leur situation.

Les contraintes finales seront donc les mêmes pour l'Etat que celles qui existent – ou devraient exister – actuellement : ne pas surdévelopper les dépenses publiques, limiter son endettement, disposer d'une capacité de remboursement, etc...

Les entreprises publiques (et toutes les activités publiques marchandes) redeviendront des entreprises comme les autres. Dans l'économie de marché, le caractère public et monopoliste d'une entreprise peut se justifier par une décision étatique de mener une politique de vente à perte. On vend à un prix très bas, plus bas que ce que ferait le marché, pour que l'ensemble de l'économie puisse bénéficier du service (électricité, eau, courrier, transport...), croître plus vite, générer plus de recettes fiscales, finançant ainsi la subvention de l'Etat sur l'entreprise vendant à perte. Dans le système allocatif, l'Etat peut de toute façon fixer un prix pour les ventes aux particuliers, et la pratique d'un prix bas pour les entreprises a en fait peu d'importance, puisqu'elles ont des réserves illimitées. Même si le fournisseur d'électricité ou de transport ferroviaire ne vend pas à un prix très bas, l'essentiel pour les autres entreprises sera de produire suffisamment pour combler cette vente : le principe « prix bas maintenant contre surplus d'impôts à venir » sera peu intéressant, moins que pour les entreprises actuelles qui ont une trésorerie immédiate limitée. Les entreprises de production d'énergie, de transports de masse, d'approvisionnement en eau ou de communications étant de toute façon de taille massive, des accords collectifs pour des prix plus bas.

Annexe 3 :  
LES RISQUES DE CORRUPTION DANS LE SYSTEME

Ce système repose sur un rôle fondamental des banques et de l'Etat, les premières pour tenir la comptabilité des échanges entre entreprises, l'autre pour fixer les prix entre particuliers et entreprises et les salaires. On peut se poser une question: **que se passe-t-il si une ou des banques se font soudoyer par des entrepreneurs, qui leur demandent, contre des biens en nature offerts, de ne pas prendre en compte les coûts qui devraient leur être imputés à chaque achat des entreprises en question?** L'entreprise pourrait alors se fournir comme elle veut, en utilisant leurs fonds illimités, sans obligation de produire ensuite. Où elle peut aussi exiger de la part d'autres entreprises qu'elles s'accordent sur un nombre de points validés par l'entreprise vendeuse très élevé, ce qui signifierait que le vendeur peut se faire un très bon ratio sans produire grand-chose. Dans les deux cas la conséquence d'un tel phénomène serait un relâchement général de la productivité, débouchant sur une pénurie de biens et services à la consommation des particuliers. **Ce qui se traduirait soit par des listes ou files d'attente, soit par la nécessité pour l'Etat de rehausser les prix. Dans une démocratie, les conséquences d'un tel phénomène, s'il est répandu, ne se feront pas tarder** et il sera donc possible de réagir, ne serait-ce qu'en renvoyant le personnel des banques, puis des entreprises impliquées dans de tels échanges. Mais cela ne sera systématique que si le pays est démocratique: dans une dictature ou oligarchie, il est possible qu'une minorité de la population impose les pénuries aux autres sans risquer de perdre leur place.

Le système que je décris est donc soumis aux mêmes risques que le système soviétique, dont nous avons vu dans le chapitre sur l'URSS et son économie qu'elle devait ses tares avant tout à l'absence de démocratie. On peut espérer que même sous une dictature, il y aurait quand même des entrepreneurs et des salariés suffisamment intègres et consciencieux pour chercher à produire au mieux, et de par la souplesse du système d'échanges inter-entreprises; ils auraient plus de chances de s'en sortir que ceux de l'ex-URSS, prisonniers des décisions du Plan. De façon moins angélique, on peut aussi s'attendre à ce qu'un dictateur désireux d'accroître la puissance nationale impose le respect d'une stricte discipline économique. ***Ceci dit, je décline toute responsabilité pour l'application d'un tel système et ses conséquences sous une dictature.***

## Résumé : Les avantages du système

**Le premier avantage du système est que les capacités de production sont assurées d'être pleinement employées, d'une part parce que le travail et les consommations diverses ne coûtent rien a priori, mais oblige à produire ensuite, de l'autre parce qu'il est assuré de pouvoir écouler son offre:** si le nombre de bons d'achats est insuffisant, l'Etat baisse les prix. La fixation, même partielle, des prix par l'Etat est inévitable lorsque les particuliers et les entreprises n'utilisent pas la même monnaie (et même pas du tout pour les entreprises) et elle est un moyen fondamental d'orienter la production. Le but n'est pas ici de satisfaire les utilités individuelles comme dans les manuels d'économie classique mais de présenter un plan de consommation collectif (au lieu d'un plan de production comme en URSS). Autre avantage, le système gère directement le niveau des inégalités sociales puisque les revenus sont d'abord constitués de salaires distribués par l'Etat, avec des coefficients par entreprises ce qui fait qu'il est très difficile d'avoir de grands écarts de revenus, même dans l'économie marchande car celle-ci se constitue surtout de petites entreprises.

On peut encore dire qu'**un tel système permettrait, par l'inexistence du chômage et la régulation des inégalités, de gérer une économie en décroissance**, même si ce n'est pas l'objectif du système. Si les ressources naturelles venaient à manquer, pour cause de catastrophe écologique, technologique ou de guerre, et obligeaient à une réduction générale de la production, cette économie permet à chacun de conserver un emploi tout en ayant un revenu minimum, tandis que dans le cas d'une récession dans l'économie de marché, on verrait des individus au chômage et qui ne pourraient pas assouvir leurs besoins fondamentaux, tandis que d'autres pourraient s'offrir des consommations de luxe.

Pour ceux qui veulent un récapitulatif et doutent de la viabilité d'un tel système (évidemment impossible à prouver avant qu'il ne soit testé!), je propose ce tableau comparatif de l'économie de marché, de la planification et du système allocatif, en posant les questions principales: qui produit? Pourquoi produit-on? Que produit-on? Comment se fournit-on? Qui fixe les prix? Que se passe-t-il si on ne produit pas ou peu?

	Économie de marché	Planification (modèle soviétique)	Socialisme allocatif
Qui produit?	Des entreprises privées principalement, appartenant à leurs créateurs où à des propriétaires extérieurs.	Des entreprises d'état ou coopératives principalement.	Des entreprises du secteur allocatif, dont la propriété est de fait celle de tous les travailleurs qui s'y trouvent vu que le capital ne s'achète plus et que les salariés n'ont plus la contrainte du chômage.
Pourquoi produit-on?	Pour réaliser une marge et si possible un bénéfice, à partager entre propriétaires.	Pour satisfaire le Plan, qui est une loi imposant aux entreprises leur production. Cette production est vendue, d'où salaires, mais l'Etat subventionne les déficits; les entreprises peuvent parfois réaliser un profit et le conserver (réformes post-Staline).	Pour encaisser des points en nombre au moins aussi grand que le nombre de points dépensés suite aux achats réalisés, de sorte à avoir un ratio supérieur à un lors de la distribution du revenu.
Que produit-on?	On produit ce que la demande solvable exige le plus.	Ce qu'exige le Plan.	Ce qui est le plus susceptible de rapporter des points. L'Etat oriente la production en fixant les prix des ventes aux particuliers, ou du moins en les influençant par la fixation de taux de conversion points / bons (monnaie des particuliers).
Comment se fournit-on?	Auprès d'autres entreprises en concurrence sur le marché.	Auprès des fournisseurs prescrits par le Plan.	Auprès d'autres entreprises, du secteur allocatif, ou à l'étranger, d'où le recours à une monnaie standard pour jouer le rôle d'interface.
Qui fixe les prix?	Les entreprises et leurs clients, par le rapport offre-demande sur le marché (pour faire simple).	L'Etat.	Entre entreprises, les entreprises elles-mêmes; les prix entre entreprises et particuliers sont totalement ou partiellement fixés par l'Etat.
Que se passe-t-il si on ne produit pas ou peu?	On ne réalise aucun revenu et on ne peut rembourser ses dettes.	L'Etat subventionne, il peut y avoir des sanctions contre l'entreprise mais elles firent défaut dans la réalité.	On reçoit un revenu compris entre un revenu minimal et le revenu moyen fixé par l'état agrémenté d'un coefficient inférieur à 1, correspondant à la contre-performance de l'entreprise. A moyen terme l'entreprise est dissoute par les banques.

## Expérimenter le socialisme allocatif dans un réseau ou une région

**J'entends déjà le discours du style « c'est sympathique comme système, mais ça ne marchera que si le monde entier s'y met ».** Non, je ne crois pas, ce n'est pas pour rien que j'ai consacré un chapitre au commerce extérieur. Il ne me semble même pas nécessaire d'appliquer le système à l'échelle de tout un pays directement. L'important est d'abord de tester un nouveau mode d'échanges (avec monnaie illimitée) entre entreprises, un nouveau mode de distribution du revenu, et l'utilisation d'une monnaie interface pour échanger avec le reste du monde. **Il semble possible d'essayer d'abord ces idées sur non pas un pays ou une région, mais un réseau d'entreprises, ayant entre elles des échanges, et qui constitueraient un micro-secteur allocatif: les entreprises du réseau ne se font rien payer entre elles, et cherche à réaliser la meilleure valeur ajoutée (c'est-à-dire le plus grand écart entre chiffre d'affaires et coûts) avec le reste du monde.** Cette valeur ajoutée (ou plutôt la masse salariale qui en est déduite) est collective, et elle est partagée entre tous les salariés du réseau en fonction du poste, mais aussi en fonction de la performance de l'entreprise dans le réseau: comme dans un système allocatif, les entreprises du réseau ne paient pas leurs échanges mais les comptabilisent sous forme de points.

Les échanges que les entreprises du réseau font avec le reste du monde seraient intégrées comme le sont les exportations et les importations dans le modèle de commerce extérieur que nous avons décrit dans une annexe précédente. Soit le réseau fixe un « prix » en points pour chaque achat et chaque vente, et les ajoute aux soldes de chaque entreprise du réseau. Soit on utilise le système des points d'imports et d'exports, et les entreprises les convertissent en points par un échange qui leur permet de les intégrer directement dans leur comptabilité.

Une entreprise sous-productive recevra une part de la valeur ajoutée inférieure à ce qui aurait dû être selon les règles de partage initiale, et cette baisse se répercute sur chaque salarié de l'entreprise en question (au profit des entreprises les plus performantes du réseau). On peut aussi suggérer de mettre en commun les sommes allouées à l'investissement dans les entreprises du réseau.

**On peut ensuite passer d'un réseau d'entreprise à une région sur le même modèle.** Mais, dans ces deux expériences (réseau d'entreprises ou région), de part le très haut taux d'ouverture des économies régionales, **l'objectif des entreprises est de fournir la plus grande valeur d'exportation possible pour couvrir leurs importations,** la différence accumulée s'approchant du revenu globale de l'économie allocative, et donc de ses agents.