

Pour mettre fin au chômage et à la pauvreté,

La Mutualisation Partielle des Revenus d'Activité

La Mutualisation partielle des revenus d'activité est une proposition politique de régime interentreprises obligatoire à l'image de la Sécurité sociale. Elle consiste à répartir mensuellement une partie de la production d'une économie de façon strictement égalitaire en fonction du nombre de personnes dans chaque entreprise. Elle garantit ainsi à toute personne participant à la production un revenu de base indépendant de ce qu'elle produira. Elle est une proposition ouverte dans la mesure où les paramètres de cette mutualisation sont l'objet d'un débat politique.

La Mutualisation devrait permettre une amélioration très nette de l'emploi, indépendant comme salarié.

La Mutualisation est un outil d'aide à l'investissement favorisant l'entrepreneuriat.

La Mutualisation promeut une économie humaine et coopérative où le refus de l'exclusion prime sur la concurrence.

pleinemploi.org

Sommaire

Une société en crise profonde.....	3
Dans quelle économie vivons-nous ?.....	6
La Mutualisation partielle des revenus d'activité.....	8
Le principe de base.....	8
Quelle mesure de la richesse produite ?.....	9
Amplitude de la mutualisation.....	10
Un régime interentreprises obligatoire.....	12
Les avantages de cette mutualisation.....	14
Vers le plein emploi.....	14
Un financement partiel et automatique de l'investissement.....	15
Une économie humaine et coopérative.....	17
La mutualisation : un objet du débat démocratique.....	19
Les exonérations de cotisations sociales.....	19
Le niveau de mutualisation : un débat politique.....	20
Un minimum de FTA à réaliser ?.....	21
Vers un revenu d'existence ?.....	21
La révolution de la mutualisation.....	23
Annexe : Estimation du FTA individuel moyen en France en 2019.....	25

Une société en crise profonde

Il est devenu banal de s'indigner sur la crise multiforme de notre société. Voilà des décennies que le chômage de masse est apparu dans nos économies et la croissance passée s'est avérée incapable de le résorber. Des individus sont perpétuellement tenus à l'écart de l'emploi au point où de nombreuses associations tentent désormais de les « remettre en selle » grâce à l'Insertion par l'activité économique (IAE). Cette exclusion a des effets délétères sur l'ensemble de la société. De nombreux jeunes ont parfois les plus grandes peines à trouver du travail et accumulent des stages souvent non rémunérés avec des emplois courts, devant parfois rester chez papa-maman la trentaine passée. Des salariés qui, à partir de cinquante ans, savent qu'un licenciement ou une fermeture d'entreprise va signifier une fin de carrière en dents de scie parce que jugés trop « vieux » et « fatigués » par des entreprises qui croulent sous les *curriculum vitae*. Cette fin de carrière difficile ne pourra qu'avoir des impacts sur le montant de la retraite qu'ils toucheront et qui ressemble de moins en moins à celles de leur aînés.

Mais la pauvreté touche aussi certaines personnes en activité. C'est ce que l'on appelle le halo du chômage : des individus qui, faute de mieux, acceptent des emplois à temps partiels avec des horaires tels qu'il est impossible de les compléter pour obtenir l'équivalent d'un temps plein. Ce sont aussi ces travailleurs précaires des plateformes numériques corvéables à merci, parfois obligés de s'endetter pour disposer d'un outil de travail alors qu'ils peuvent être déréférencés à tout moment de la plateforme. C'est aussi la situation de nombre d'indépendants, notamment les agriculteurs qui sont à la merci des conditions climatiques et de prix définis par des marchés dominés par des centrales d'achat en position de force. On peut dans ce pays travailler bien au-delà des 35 heures légales sans obtenir l'équivalent d'un Smic qui exprime dans notre société, le niveau au dessous duquel un individu ne devrait pas être rémunéré.

La crise du Covid a fait apparaître cette réalité insoutenable dans un pays aussi « développé » que le nôtre : de nombreuses personnes ont eu faim et n'ont eu de salut qu'en recourant aux dons alimentaires réalisés, fort heureusement, par des organisations caritatives. Cette pauvreté s'explique par un ticket d'entrée dans nos sociétés de plus en plus élevé : se loger est de plus en plus cher dans les grandes agglomérations et l'automobile est incontournable dans les zones rurales pour aller au travail ou rechercher un emploi. L'Union européenne définit le seuil de pauvreté comme étant égal à 60 % du revenu médian de chaque pays. Pour la France, celui-ci s'établit à 1041 euros par mois.

Face à la montée du chômage de masse et à l'apparition de la pauvreté, le Revenu minimum d'insertion (RMI) a été introduit en 1988. Afin de ne pas dissuader ses bénéficiaires de reprendre un travail, y compris à temps partiel, il a été remplacé en 2009 par le Revenu de solidarité active (RSA) dont le montant diminue en fonction d'éventuels revenus du travail réalisés. Ceci n'a nullement permis d'enrayer le chômage et son montant de base pour une personne seule et sans emploi reste faible (565 euros), très inférieur au seuil de pauvreté.

Tout le monde s'accorde à reconnaître que ces minima sociaux sont insuffisants, mais on rechigne à les relever de peur qu'ils se rapprochent du salaire minimum et soient alors dissuasifs d'une reprise d'activité. Du coup, nous restons dans ce débat sans solution qui est humainement inacceptable.

La croissance nous a toujours été présentée comme la solution au chômage de masse. Si celle-ci a été une réalité sur ces quarante dernières années, elle n'a, à ce jour, jamais été suffisante pour le résorber. La croissance ne cesse de se réduire sur ces dernières décennies et nous ne connaissons nullement ce qu'elle sera dans la décennie à venir qui a très mal commencé avec la récession du Covid. Est-ce que le dérèglement climatique ne va pas provoquer des baisses de production, notamment dans le secteur agricole ? N'allons-nous pas connaître de nouvelles épidémies provoquées par des transferts de pathogènes de l'animal à l'homme dus à la pression permanente que nous exerçons sur leurs habitats ? N'allons-nous pas connaître des ruptures d'approvisionnement d'un

pétrole dont nous sommes fortement dépendants ? Ne va-t-il pas falloir arrêter demain des productions polluantes ? Ceci aura des effets sur l'emploi qui seront ou ne seront pas compensés par les nouveaux emplois de la transition écologique. Il nous faut donc radicalement changer la façon de penser la résorption du chômage : la croissance ne peut plus en être la condition *sine qua non*.

Dans quelle économie vivons-nous ?

Avant d'aborder la question du chômage, il est important de préciser dans quel type d'économie celui-ci prend forme. Nous vivons dans des économies essentiellement marchandes, dans lesquelles les individus sont juridiquement libres d'avoir une activité économique, de vendre leur production, et d'échanger ensuite l'argent qu'ils ont obtenu dans l'achat de biens et de services répondant à leurs besoins et aspirations.

Les individus peuvent choisir d'exercer leur activité économique en qualité d'indépendants ou de salariés. Dans le premier cas, ils dirigent intégralement leur travail en prospectant la clientèle de leur choix et en proposant les biens et services qui répondraient à leurs besoins et aspirations. Dans le second cas, les individus échangent leur temps de travail contre une rémunération déterminée à l'avance – le salaire – en s'engageant à travailler conformément aux directives d'une direction d'entreprise.

L'entreprise, c'est donc avant toute chose, un collectif d'individus dont le travail est coordonné, collectif qui va de l'indépendant solo (indépendant n'embauchant pas) à une structure pouvant comporter des milliers de travailleurs. La valeur ajoutée est la mesure de la production de l'entreprise, la valeur que les travailleurs ont apporté dans le processus de production. Les formes juridiques de l'entreprise peuvent être diverses et variées (indépendant, société, coopérative, association...) avec des motivations très différentes les unes des autres qui nous font parfois oublier que l'objectif de l'entreprise est, avant toute chose, de fournir des biens et des services.

Si certaines entreprises, que l'on appelle B2C (*Business to consumers*), vendent à des consommateurs, celles-ci font toujours appel à des fournisseurs, entreprises que l'on qualifie de B2B (*Business to business*). D'une façon tout à fait naturelle et conforme aux principes d'une économie marchande, les consommateurs en veulent toujours un maximum pour leur argent, ce que l'on résume couramment comme le meilleur rapport

qualité/prix. Et cette exigence remonte alors toute la chaîne de production, des B2C vers les B2B. Il s'ensuit qu'en fonction des rapports de force qui s'établissent sur le marché, nous obtenons des prix parfois très élevés ou tellement bas qu'il ne permettent pas de rémunérer correctement les producteurs.

Les législations sociales, notamment celles sur le salaire minimum et les conventions collectives, étaient censées protéger les producteurs face à cette pression permanente sur les prix. Elles montrent aujourd'hui toutes leurs limites car elles ne s'appliquent nullement aux travailleurs indépendants qui relèvent du droit commercial et restent inefficaces face à des commandes passées auprès de pays socialement moins-disants. De nombreux indépendants (notamment dans le monde agricole doublement soumis aux aléas climatiques et marchands) peinent difficilement à extraire l'équivalent d'un Smic quand ils ne sont pas tout simplement endettés à vie. En plus de cela, de nombreuses entreprises de l'économie des plateformes numériques, préfèrent faire appel à des autoentrepreneurs plutôt que d'embaucher des salariés. Enfin, le moins-disant en terme de prix est sans limite dès qu'il s'agit de travailler avec des entreprises étrangères et certains groupes n'hésitent pas à délocaliser leur propre production pour répondre aux demandes de la clientèle en terme de prix.

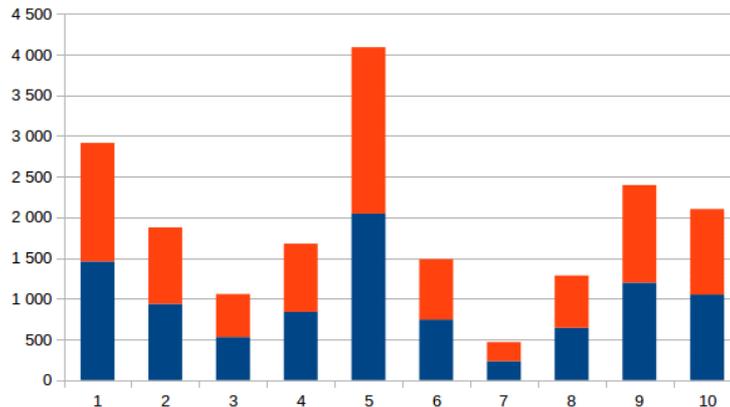
Tous ces éléments nous montrent que les législations sociales destinées à protéger les producteurs ne sont plus assez protectrices : le chômage et la pauvreté sont les conséquences de cette insuffisance.

La Mutualisation partielle des revenus d'activité

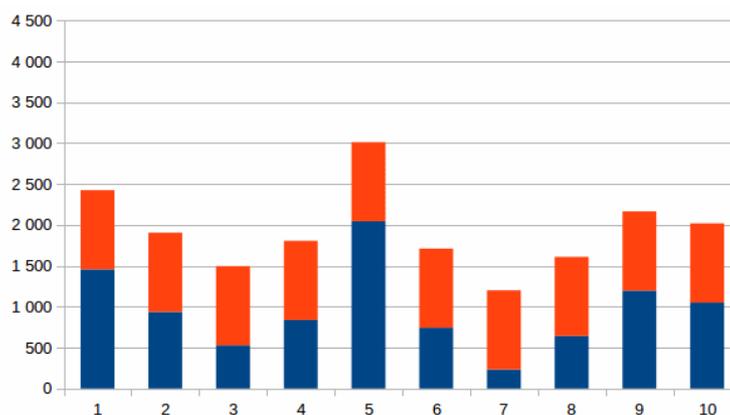
Le principe de base

Comme l'économie est un ensemble de collectifs de travail, rien ne nous interdit conceptuellement de mutualiser une partie de ce qu'elles produisent de façon à garantir dans chaque unité de production et pour chaque producteur un socle minimum de rémunération avec la protection sociale correspondante.

Afin d'illustrer ce concept, nous allons prendre en exemple un modèle réduit d'économie composé de 10 entreprises, chaque entreprise n'employant qu'une seule personne (ce qui équivaut à un ensemble de 10 indépendants). Voici une répartition possible des revenus déterminée par des relations marchandes :



On constate que ceux-ci sont très inégaux dans un rapport de 1 à 8. Le principe de la mutualisation consiste à diviser la production de chaque entité deux parties (ici représentées en bleu et orange) et à en redistribuer une partie (ici en orange) de façon strictement égalitaire entre chacun des individus ayant participé à la production :



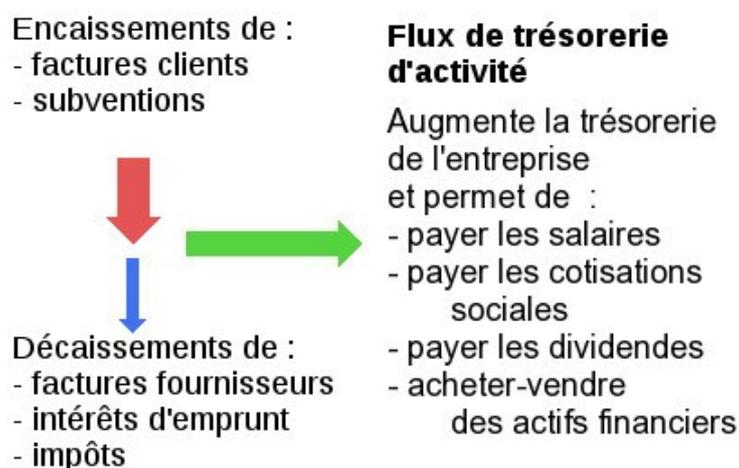
Dans cet exemple, on constate que les inégalités se sont immédiatement réduites (ici dans un rapport proche de 1 à 3) et que cette mutualisation du revenu a permis d'offrir à l'individu 7 un revenu qui serait considéré par la société comme un revenu décent et bien supérieur à ce qu'il avait antérieurement.

Quelle mesure de la richesse produite ?

Une fois le principe de la mutualisation d'une partie de la richesse produite établi, la première question qui se pose est celle de sa mesure. La valeur produite par chaque entreprise correspond à la notion comptable de valeur ajoutée (par analogie, le PIB d'un pays est la valeur ajoutée de celui-ci qui est l'addition des valeurs ajoutées de l'ensemble de ses entités). Néanmoins, le choix de la valeur ajoutée comme mesure pose problème à deux titres :

- Il est très difficile, pour ne pas dire impossible, de demander une évaluation mensuelle de la valeur ajoutée : il s'agit d'un travail de comptabilité qui demande de procéder à des analyses des différents postes du bilan. Celui-ci ne peut se faire, au mieux, que sur une base trimestrielle mais il s'agira d'une mission quasi impossible pour les petites structures.
- Ce qui nous importe au titre de cette mutualisation n'est pas exactement la valeur produite mais plutôt les flux de trésorerie générés par l'activité qui, seuls, permettent de verser des salaires et des revenus aux producteurs.

C'est la raison pour laquelle nous utiliserons un nouveau concept : le flux de trésorerie d'activité (FTA). Il s'agit de la différence entre les encaissements de l'entreprise au titre de l'activité (encaissements de factures et de subventions) et les paiements de factures fournisseurs (qu'il s'agisse d'achats considérés comme des charges ou des immobilisations comptables), d'intérêts bancaires et d'impôts. À noter que les paiements de salaires et cotisations sociales ainsi que les dividendes ne sont pas comptabilisés en décaissements puisque c'est justement cette différence qui permet d'assurer la rémunération mensuelle des producteurs et des propriétaires :



Conceptuellement, le FTA est égal aux Flux de trésorerie nets (*net cash flow*) additionné de la masse salariale (tout comme, par analogie, la valeur ajoutée d'une société est égale au résultat additionné de cette même masse salariale).

Un calcul macroéconomique basé sur les données de l'INSEE au titre de l'année 2019 nous montre que le FTA mensuel moyen par producteur est de 4308 euros (cf. Annexe : Estimation du FTA individuel moyen en France en 2019).

Amplitude de la mutualisation

La seconde question posée est celle de l'ampleur de la mutualisation. La notion de salaire minimum est un référentiel obligatoire qui est l'expression du revenu en dessous duquel

on estime qu'il est indécent de payer une personne pour un temps plein. On peut donc mutualiser de quoi assurer ce montant à chaque personne en emploi ou d'assurer moins auquel cas, il sera de la responsabilité de l'entreprise d'assurer la différence.

En France, le salaire minimum est le Salaire minimum de croissance (Smic) qui est de 1231 euros net et de 1555 euros brut. Afin de favoriser l'emploi, les gouvernements successifs ont exonéré les bas salaires de cotisations sociales patronales au point où une entreprise ne paye quasiment plus de cotisations patronales au niveau du Smic, ce qui crée pour les institutions sociales un manque à gagner de 66 milliards d'euros¹ en grande partie compensé par l'État. Comme cela ne sera plus nécessaire, nous allons travailler avec l'hypothèse d'un rétablissement de celles-ci à hauteur de 50 % du Smic. Le coût total d'un Smic serait donc de 2332 euros.

Si nous choisissons de mutualiser ce qu'il faut pour assurer 2332 euros à chaque entreprise pour chaque équivalent temps plein, ceci suppose donc de mutualiser 54 % (2332 € / 4308 €) des FTA des différentes entreprises.

La Mutualisation partielle des revenus d'activité n'est en rien une proposition fermée mais un dispositif dont les paramètres sont l'objet d'une délibération démocratique. Il est donc possible de décider de mutualiser moins. Le tableau ci-dessous nous montre quel serait le pourcentage de mutualisation en fonction d'une couverture plus ou moins forte du Smic :

Pourcentage de couverture du SMIC	Montant mensuel mutualisé par personne	Pourcentage de mutualisation des FTA
100%	2 332	54%
90%	2 099	49%
80%	1 866	43%
70%	1 632	38%
60%	1 399	32%
50%	1 166	27%

1 Les comptes de la sécurité sociale – Rapport Septembre 2020, p.65

Un régime interentreprises obligatoire

Comme nous l'avons vu avec l'exemple du modèle réduit d'économie, ce système fera qu'il y aura des entreprises gagnantes vis-à-vis de cette mutualisation et des entreprises perdantes. Il ne peut donc pas fonctionner sur le volontariat mais doit s'établir comme un régime obligatoire auquel toutes les entreprises quelles qu'elles soient (sociétés, indépendants, coopératives, associations...) participent.

Le régime de mutualisation interentreprises fonctionne sur la base de l'auto-déclaration mensuelle (qui n'interdit évidemment pas des contrôles comme c'est le cas actuellement pour la TVA ou les cotisations sociales). À la fin de chaque mois, chaque entreprise évalue ses FTA sur la base de son relevé bancaire en excluant, bien sûr, ceux qui ne portent pas sur l'activité (financement et remboursement d'emprunt ou de capital). Elle devra donc verser 54 % de ce flux. En contrepartie, elle sait qu'elle aura droit à une allocation de 2332 euros par personne ayant travaillé dans l'entreprise en équivalent temps plein. Si elle doit plus que ce à quoi elle a droit, elle paiera immédiatement la différence au régime. Inversement, elle recevra cette différence dans les jours qui suivront grâce aux apports des entreprises contributrices.

Pour illustrer ce processus, voici l'exemple d'une déclaration mensuelle d'une petite entreprise de 8 salariés :

Recettes		
Règlements des factures clients TTC (dépendent du Prix de Vente)		102 627
Subventions		2 000
	Total des recettes	104 627
Dépenses		
Paiement des factures fournisseurs TTC (matières premières, achats externes, immobilisations)		65 938
TVA		8 552
Intérêts d'emprunts		392
	Total des décaissements	74 882
FTA		29 745
L'entreprise doit théoriquement (54%)		16 062
Nombre de personnes		8
L'entreprise doit théoriquement recevoir (2332 x nb de personnes)		18 656
	Gain (+) ou perte (-) dû au SMS	2 594

Dans le cas présent, cette entreprise ne paiera rien lors de la déclaration et recevra la somme de 2594 euros dans les jours qui suivront.

Grâce à ce système, les entreprises sont toujours assurées d'avoir la trésorerie nécessaire pour payer au moins le salaire minimum à chaque producteur : la mutualisation de la richesse créée par les entreprises est ainsi réalisée en procédant à la marge et sans engager des transferts imposants de trésorerie.

Les avantages de cette mutualisation

Vers le plein emploi

Avec un tel système, tout individu qui décide de s'installer à son compte se voit garantir un revenu égal au salaire minimum, lequel sera complété par 46 % des FTA qu'il va générer. De nombreuses personnes aspirent à exercer une activité qu'elles contrôlent et dirigent. Ceci peut se faire en tant qu'indépendant ou à plusieurs dans le cadre d'une Société coopérative et participative (Scop). Le principal obstacle à la création de sa propre entreprise est souvent la perspective de devoir se passer de rémunération durant quelques mois, le temps de trouver sa clientèle. Avec la mutualisation, le nouvel entrepreneur est assuré d'avoir toujours ce revenu minimum, avec la certitude d'améliorer sa rémunération dès que le succès de son activité sera confirmé.

Ce qui est vrai pour l'indépendant l'est tout autant pour une entreprise. Une embauche est toujours une décision délicate, un pari sur les carnets de commande à venir avec l'anticipation que le salarié générera plus de valeur que son coût en terme de salaire et de cotisations sociales. Avec la mutualisation, la partie du salaire inférieure au salaire minimum n'est plus assurée par l'entreprise elle-même mais par l'ensemble des entreprises. Dès lors, le risque associé à l'embauche d'un salarié est considérablement limité parce qu'une partie est assumée collectivement par l'ensemble de l'économie. À l'extrême limite, une entreprise qui réussirait à convaincre une personne d'accepter un salaire au Smic ne prend quasiment plus aucun risque (dans l'hypothèse d'une couverture à 100 % du Smic) : son salaire est pris en charge par l'ensemble des entreprises et la partie non prélevée (46%) de ce que le salarié générera formera le profit de l'entreprise. Dès lors, les entreprises seront largement incitées à proposer des emplois.

La conjugaison de ces deux phénomènes devrait permettre d'obtenir le plein emploi dans un délai relativement bref, chaque individu ayant désormais un véritable choix entre différents emplois salariés ou la possibilité réelle d'exercer en tant qu'indépendant.

Nous venons ici d'illustrer les effets avec une couverture du Smic à 100 % et donc une mutualisation à 54 %. Comme la Mutualisation est un système ouvert dont les paramètres sont discutables, il va de soi que si la couverture du Smic est plus faible (par exemple 70 % du Smic correspondant à une mutualisation à 38%), nous aurons certainement des effets positifs sur l'emploi mais moindre que dans le cas d'une couverture intégrale du Smic avec une mutualisation de 54 %. De même, plus la mutualisation sera faible, plus le choix d'emplois sera réduit pour les individus.

La prise en compte de l'écologie dans l'économie, tant pour limiter le réchauffement climatique que pour préserver la biodiversité, est une aspiration largement partagée tout en étant parfois contrariée par un emploi qui ne répond pas forcément à ce critère et que l'on exerce, faute d'alternative. La mutualisation permettra aux individus de ne pas avoir à regretter la disparition d'emplois dans des productions polluantes car tout le monde disposera d'un véritable choix de travail, y compris celui de l'innovation et de l'entrepreneuriat dans le secteur de l'écologie.

Jusqu'à présent, les politiques de l'emploi étaient dépendantes de la croissance de l'économie. Il fallait créer une production supplémentaire telle qu'elle permette de payer des personnes avec un niveau de salaire au moins égal au Smic, sans d'ailleurs se poser la question de la rémunération des indépendants souvent inférieure à ce niveau, comble de l'hypocrisie. Avec la nouvelle approche du plein emploi par la Mutualisation partielle des revenus d'activité, ce n'est plus la croissance qui est la condition *sine qua non* de l'emploi, mais la décision politique de garantir à chacun un minimum de revenu par la pratique de la mutualisation des flux de trésorerie d'une économie.

Un financement partiel et automatique de l'investissement

Le choix des FTA comme base de la mutualisation, en lieu et place de la valeur ajoutée, a une implication essentielle dans le financement des investissements.

L'investissement est essentiel au bon fonctionnement d'une économie parce qu'il permet des gains de productivité, mais constitue aussi un obstacle car il impose d'être financé. L'investissement est au cœur du fonctionnement de l'entreprise : pour réaliser du chiffre d'affaires et donc encaisser de l'argent, il faut d'abord dépenser. Cela peut être des achats nécessaires à la production ou des équipements qui seront utilisés sur de nombreuses années. Investir, c'est dépenser en vue d'encaisser dans un futur plus ou moins proche.

La valeur ajoutée est l'estimation comptable et économique de la valeur que l'entreprise, vue comme un collectif de travail, a générée. Elle considère qu'une somme dépensée n'est pas forcément une charge immédiate car elle peut correspondre à un achat de long terme – immobilisation – ou se retrouver dans des stocks. Elle considère qu'une somme facturée ou qu'un produit disponible à la vente valide un travail réalisé même si la facture n'a pas encore été payée par le client.

À l'inverse, le FTA ne réalise pas ce travail d'analyse économique et comptable : il comptabilise ce qui a été encaissé moins ce qui a été payé. Dans le cadre du SMS, ce choix du FTA, en lieu et place de la valeur ajoutée, permet d'offrir un moyen de financement immédiat de tous les investissements de l'entreprise.

Reprenons nos paramètres antérieurs d'une mutualisation de 54 % des FTA. Cette mutualisation prend la forme d'un prélèvement de 54 % des FTA avec, pour contrepartie, le versement d'une allocation de 2332 euros (un Smic avec l'ensemble de ses cotisations sociales) pour tout équivalent temps plein. Ce prélèvement sur une différence (entre les flux entrants et sortants) revient à taxer tous les flux entrants à 54 % et à subventionner les flux sortants à hauteur de ce même pourcentage (une taxation sur un montant négatif est *de facto* une subvention). Les paiements de fournisseurs sont toujours des investissements qui se réaliseront ultérieurement dans des ventes à plus ou moins long terme. L'entreprise est donc aidée au moment de l'acte d'achat par un financement de

facto de 54 % de son montant, qui sera ou ne sera pas remboursé à l'ensemble des entreprises dans la réalisation ultérieure de flux entrants.

Ce financement est assuré aussi bien pour des achats destinés à une utilisation à court terme que pour de véritables équipements qui seront enregistrés comptablement en immobilisations donnant lieu à amortissements. Il va de soi que cette subvention ne couvre que partiellement l'investissement et que, si celui-ci est de long terme pour un montant substantiel, l'entreprise aura peut-être besoin de recourir à un financement complémentaire de nature bancaire mais qui ne portera désormais que sur 46 % de la somme et non 100 % comme auparavant. Ceci permet donc de réduire grandement le risque de l'entreprise.

Il est évident que si la délibération autour des paramètres de cette mutualisation débouchait sur une couverture moindre du Smic (par exemple 70%), le subventionnement de l'investissement sera moindre et égal au pourcentage de mutualisation (38 % dans ce cas).

Ce subventionnement des investissements est la conséquence logique du choix des FTA comme assiette de financement des revenus d'activité (salaires et revenus mixtes des indépendants). Lorsqu'un investissement est réalisé par un achat auprès d'une autre entreprise, la réalisation de cet équipement a déjà donné lieu à un subventionnement du travail pour réaliser cet équipement. Lorsque le montant monétaire est pris en charge par une entreprise en aval, ce subventionnement se maintient lors du transfert monétaire et ne s'éteindra donc que lorsque la valeur de l'investissement passera dans les mains des consommateurs.

Une économie humaine et coopérative

La mutualisation des revenus d'activité ne remet nullement en cause la concurrence entre les entreprises, principe qui a permis d'obtenir dans le passé des gains de productivité.

Par contre, elle pose comme principe intangible et supérieur à la concurrence que personne ne soit exclu de cette société.

En vertu de ce système, nous allons réaliser des transferts de richesse entre entreprises : certaines seront gagnantes alors que d'autres seront perdantes. Cependant, cette situation n'est en rien figée. L'intérêt de cette mutualisation est de soulager des entreprises temporairement en difficulté. Elle est un filet de sécurité permanent pour garantir des revenus et les entreprises aujourd'hui aidées seront sans doute celles qui, demain, aideront les autres.

On pourrait contester cette mutualisation au principe que l'on doit être payé à la valeur de ce que l'on a produit. C'est un débat politique de première importance qui reste parfaitement légitime. Reconnaissons cependant que la production est un phénomène social qui dépasse les relations de marché et que la valeur d'un individu ne peut se limiter à la valeur marchande de ce qu'il produit.

La mutualisation : un objet du débat démocratique

Une première question régulièrement posée est de savoir si ce système ne va pas conduire à ponctionner des entreprises performantes pour subventionner des entreprises qui ne devraient pas exister tant elles sont peu rentables au sens de la valeur ajoutée créée par individu. La mutualisation permet d'obtenir le plein emploi en subventionnant certaines activités afin d'assurer à tout producteur un revenu décent. Le subventionnement est la condition *sine qua non* du plein emploi, subventionnement qui existe déjà et prend une forme très particulière dans le cadre de l'économie française.

Les exonérations de cotisations sociales

Ce subventionnement existe déjà en ce qui concerne les cotisations sociales patronales sur les bas salaires. Celles-ci sont dorénavant quasiment exonérées au niveau du Smic et l'État en compense une grande partie auprès des régimes sociaux. À ce jour, le montant total des exonérations de cotisations sociales atteint la somme imposante de 66 milliards d'euros, à comparer à environ 75 milliards que produisent l'impôt sur le revenu et les 50 milliards de l'impôt sur les sociétés. Ceci correspond à un subventionnement qui est réalisé afin de ne pas aggraver la situation de l'emploi, et qui est devenu inévitable. Cependant, la forme de l'exonération des cotisations sociales sur les bas salaires est discutable car 1) elle fragilise le budget des États et des régimes sociaux, 2) elle crée des effets d'aubaine dans la mesure où certaines entreprises pourraient fort bien les payer et, 3) elle crée des effets de trappes à bas salaires qui désincitent les entreprises à augmenter ceux-ci puisqu'elles devront alors payer plus de cotisations sociales.

Si on évalue les cotisations patronales au niveau du Smic de l'ordre de 50 % du salaire brut, on considère donc qu'actuellement, il y a un subventionnement, par l'État – et non par les entreprises elles-mêmes – à hauteur d'un tiers du Smic. En supposant que nous couvrions la moitié du Smic total de 2332 euros, soit 1166 euros, la mutualisation sera de

27 % au lieu de 54 %. Dans ce cas, l'entreprise devra générer 1166 euros pour payer au moins le salaire minimum, et comme ses flux sont mutualisés pour 27 %, ceci suppose que l'entreprise réalise $1166/0,73$, soit 1597 euros, ce qui nous ramène donc à une situation très proche de la situation actuelle où l'entreprise doit au moins générer un Smic brut de 1555 euros pour chaque salarié.

Le niveau de mutualisation : un débat politique

Une fois admis la nécessité d'un subventionnement de certaines activités pour obtenir le plein emploi, il est cependant possible de considérer que subventionner/mutualiser au niveau du Smic est excessif car cela revient à ce que des entreprises prospères – forte valeur ajoutée par individu – financent des entreprises au-delà de ce qu'il faut pour obtenir le plein emploi. La discussion autour de cette question porte donc sur une amplitude de mutualisation allant de 50 % à 100 %, attendu qu'à 50 %, nous aurons une situation quasi identique à celle d'aujourd'hui en terme de chômage alors qu'à 100 % nous aurons une situation de plein emploi assuré avec un grand choix d'emplois pour les individus. Est-ce qu'un large choix d'emplois est une bonne chose ? Assurément. Mais ceci se fait au prix d'une mutualisation de 54 % des FTA. Est-ce que la société ne préférerait pas, par exemple, un pourcentage intermédiaire de l'ordre de 70 % du Smic qui correspondrait à 38 % de mutualisation des FTA ? Dans un tel cas, les entreprises seront moins incitées à embaucher et il deviendra plus risqué de se lancer en tant qu'indépendant. Est-ce que ce niveau sera suffisant pour parvenir au plein emploi ?

Dans cette veine, il est aussi possible de penser la gestion du paramètre de couverture du Smic non pas comme une décision politique mais comme un outil macroéconomique. À l'image d'une banque centrale qui a un mandat précis à réaliser, on pourrait laisser ce pourcentage à la disposition d'un organisme de gestion à qui la mission confiée serait de s'assurer de l'absence de chômage de longue durée à tout moment et qui pourrait, selon la conjoncture, augmenter ou abaisser le pourcentage de couverture du salaire minimum.

Un minimum de FTA à réaliser ?

Une autre question légitime est celle de l'abus que pourrait engendrer un tel système. En effet, n'importe quelle personne pourrait s'inscrire comme indépendant sans développer une quelconque activité productive et disposer ainsi du Smic ou d'une fraction de celui-ci.

Dans le cas où la mutualisation se fait en dessous du Smic, on pourrait considérer que la différence à réaliser constitue de facto l'obligation de l'entreprise sachant que le respect du Smic est une obligation légale. Mais ceci ne s'applique pas aux indépendants.

On pourrait donc considérer logique d'imposer aux entreprises un minimum de FTA à réaliser. Pour les entreprises en création, il est possible qu'il faille attendre un certain temps pour réaliser ce minimum de FTA. Si cela n'est pas le cas au bout de cette période, l'entreprise sera considérée en subventionnement abusif et ne bénéficiera plus du système. De même, une entreprise en difficulté temporaire, au point où ce minimum de FTA ne serait plus assuré, pourrait se voir accorder ce même délai pour rebondir.

Vers un revenu d'existence ?

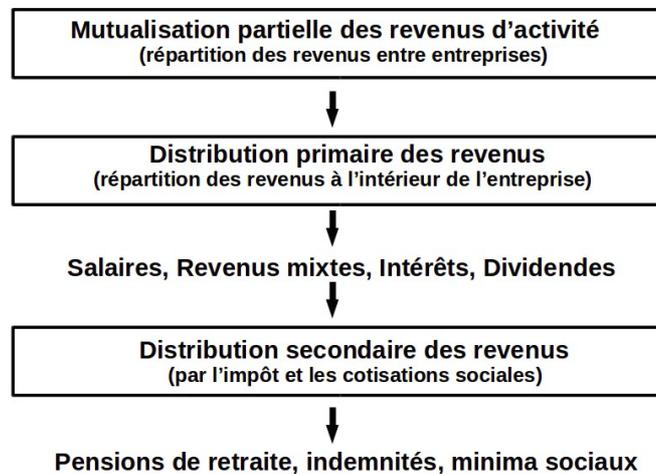
D'autres, au contraire, pourraient considérer qu'il n'est pas illégitime de recevoir de l'argent sans contrepartie en terme de réalisation de FTA. Selon les partisans du revenu d'existence, une personne ne fait jamais « rien » : elle contribue, de par son existence, à la richesse de la société et le temps, qui n'est pas occupé par une activité productive et monétaire, peut servir au bien commun en faisant des travaux bénévoles ou, tout simplement, en entretenant le lien social. Ceci justifierait en soi la perception d'un revenu monétaire pour que cette personne puisse subvenir à ses besoins. À l'inverse, les détracteurs du revenu d'existence feront valoir qu'un tel revenu entretiendra la paresse et que, s'il est exact que certains bénéficiaires apporteront une contribution positive à la société, d'autres en profiteront pour vivre aux crochets de la société. Seule une expérimentation nous permettra de répondre à cette question, mais pour qu'une

expérimentation ait lieu, il est nécessaire qu'une majorité soit prête à tenter l'expérience, ce qui, en l'état actuel des choses, ne semble pas être le cas.

Cependant, le débat sur le revenu d'existence ne doit nullement être fermé. Notons donc que la Mutualisation des revenus d'activité est une voie possible vers celui-ci. La mutualisation partage en commun avec le revenu d'existence la reconnaissance que la valeur d'un individu ne peut se résumer à la valeur marchande de sa production. Si la différence avec le revenu d'existence est que la mutualisation conditionne la perception d'un revenu à la présence de l'individu dans une unité de production, il est aussi possible de voir dans celle-ci un outil de financement de ce revenu d'existence. Si demain, une majorité souhaitait expérimenter celui-ci, il serait alors possible qu'une fraction ou la totalité de la partie mutualisée du salaire minimum soit directement versée aux individus sans aucune condition d'emploi.

La révolution de la mutualisation

La Mutualisation partielle des revenus d'activité crée un régime obligatoire auquel toutes les entreprises participeront. Il s'agit donc d'une révolution comparable à l'institution de la Sécurité sociale en 1946. La Mutualisation réalise une redistribution mensuelle des revenus qui agit directement sur la répartition primaire du revenu par les mécanismes marchands (salaires, revenus mixtes, intérêts, dividendes) :



Son originalité n'est pas de constituer un impôt de plus mais de mettre en commun une partie, et une partie seulement, de la production privée lucrative ou non lucrative, marchande et non marchande, pour la distribuer de façon strictement égalitaire entre celles et ceux qui participent à cette production. Ce dispositif apporte une plus grande égalité entre les individus, égalité partielle des revenus dans un accès garanti pour toutes et tous à l'emploi indépendant ou salarié. Il diminue la nécessité de transferts correctifs ultérieurs (distribution secondaire du revenu) qui, bien qu'indispensables, restent souvent contestés et donc limités.

La mutualisation des revenus d'activité est une révolution démocratique qui permet la mise en œuvre d'un nouveau contrat social qui bannira définitivement l'exclusion et la pauvreté.

Annexe : Estimation du FTA individuel moyen en France en 2019

Nous allons ici réaliser une estimation du FTA individuel moyen mensuel en France pour l'année 2019. Pour cela, nous nous appuyerons sur les données publiées par l'INSEE, le tableau économique d'ensemble², le compte des entreprises individuelles non financières³ et l'emploi intérieur total par secteur institutionnel en nombre d'équivalents temps plein⁴.

Les rémunérations des agents de la fonction publique sont assurées par des ressources fiscales et non des mécanismes marchands. Ce chiffrage n'inclut pas le secteur des administrations publiques dans la mesure où l'emploi est déterminé par la décision politique collective. Cette option reste cependant une question ouverte. Le chiffrage se limitera donc aux Sociétés Non Financières (SNF), aux Sociétés Financières (SF), aux Institutions Sans But Lucratif au Service des Ménages (ISBLSM) ainsi qu'aux Entreprises Individuelles Non Financières (EINF).

Les Flux de trésorerie d'activité (FTA) de chaque Secteur Institutionnel seront définis par leur Capacité d'Autofinancement (CAF)⁵ auxquels seront ajoutés les salaires et les dividendes ainsi que l'ensemble du Revenu Mixte Brut (rémunération simultanée du travail et du capital) des propriétaires des entreprises individuelles. Comme nous ne disposons pas encore des chiffres 2019 des EINF, on prendra celles de 2018 augmentée de 1,3 % correspondant à l'augmentation en volume du PIB entre 2018 et 2019⁶.

2 https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/4494213/tes_17_2018.xls (données disponibles le 28/08/2020)

3 https://www.insee.fr/fr/statistiques/fichier/4131393/t_7102.xls (données disponibles le 28/08/2020)

4 SNF : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010551049> (données disponibles du 29/05/2020) ;
SF : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010551051> (données disponibles du 29/05/2020) ;
ISBLSM : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010551057> (données disponibles du 29/05/2020) ;
EINF : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/serie/010551055> (données disponibles du 29/05/2020)

5 Pour le sous-secteur des EINF qui est inclus dans celui des ménages, nous ne disposons pas de la CAF. Celle-ci sera évaluée par une règle de trois avec la valeur ajoutée des SNF.

6 <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2830510>

Compte tenu que les comptes nationaux sont données en base 2014, nous réévaluerons les FTA en euros de 2019 en appliquant une hausse de 5,9 % aux montants calculés.

L'addition de ces FTA et des équivalents temps plein (ETP) de chacun de ces secteurs⁷ nous donnera le FTA et les ETP du périmètre d'application de la péréquation :

	SNF	SF	ISBLSM	EINF	Total
CAF		-7,5	-6,1	-0,2	-0,8
Salaires		812,1	57,8	33,0	17,2
Dividendes		36,3	-13,7		
Revenu mixte net					103,9
FTA		840,9	37,9	32,8	120,3
FTA réévalués euros 2019		890,5	40,2	34,8	127,4
					1 092,9
ETP (milliers de personnes)	15 141,2	769,4	861,5	4 367,6	21 139,7
					FTA annuel par travailleur
					51 700,3
					FTA mensuel par travailleur
					4 308,4

La division de ce FTA annuel (1092,9 milliards d'euros) par le nombre d'ETP (21 139 700) nous donne un FTA annuel moyen par travailleur de 51700,3 euros. En le divisant par 12, cela nous donne donc le FTA mensuel moyen réalisé par un travailleur qui est donc de 4308 euros.

⁷ Pour le sous-secteur des EINF, nous considérerons que 80 % des ETP des ménages correspondent à ceux des EINF.