

- Ces pages sont extraites d'un traité d'économie politique non encore mis au catalogue d'un éditeur.

La présente version, dont la date est indiquée en bas de chaque page, n'est pas nécessairement la plus récente.

- Le sommaire qui figure à la page suivante est celui de l'ensemble de l'ouvrage.

Les numérotations sont celles de l'ouvrage complet en l'état de sa révision au jour indiqué en bas de page.

- Pour correspondre avec les auteurs, ceux de concours compris, utiliser l'adresse de courrier électronique atelierpaulfabra@aol.com ou bien la fonction contact du site www.atelierpaulfabra.org.

- Toute personne faisant publiquement référence à la présente parution est invitée à indiquer à ses auditeurs ou lecteurs qu'ils peuvent s'en procurer gratuitement un exemplaire sous sa forme électronique (fichier *PDF*, *Portable Document File*).

Envoyer un message à l'adresse de courrier électronique ci-dessus indiquée. Le droit sur la propriété intellectuelle s'applique à la présente parution.

- La reproduction sur papier est conseillée mais limitée à l'usage personnel de celui qui y procède, sauf dérogation obtenue des auteurs.

Jusqu'à la mise de cet ouvrage au catalogue d'un éditeur, le © est l'entière propriété des auteurs et doit figurer en bas de chaque page imprimée. Si l'impression est partielle et destinée à être archivée ou communiquée à un tiers, elle doit comporter la présente page de garde.

- La transmission de ce document sous sa forme électronique (fichier *PDF*) est libre sous réserve d'être intégrale et gratuite.

- Des exemplaires de *L'Anticapitalisme / Essai de réhabilitation de l'économie politique* de Paul Fabra ¹ étaient en novembre 2008 encore trouvables par les fournisseurs www.abebook.fr et www.amazon.fr, entre autres.

- Le **Synopsis** de www.atelierpaulfabra.org donne accès au téléchargement gratuit d'un fonds de documents PDF. Ce fonds comporte trois sections :

1. **Réhabilitation de l'économie politique objective** (noms de fichiers commençant par 'Fabra Anticap')
2. **Propositions premières de théorie économique** (noms de fichiers commençant par 'Fabra Michaut')
3. **Revue d'économie politique objective** (noms de fichiers commençant par 'REPO').

¹ Références bibliographiques en notes de bas de page du premier appendice du présent ouvrage.

Sommaire

	Page
Propos liminaires	3
Chapitre 1 L'économie	12
Chapitre 2 La marchandise	43
Chapitre 3 L'entreprise	68
Chapitre 4 Le capital, le profit et l'emploi	102
Chapitre 5 La répartition et le salaire	203
Chapitre 6 Les intérêts liés à la rentabilité du capital	238
Chapitre 7 Les prix des marchandises composées	250
Appendices	
Les appendices AP, Avant Propos, sont aux <i>Propos liminaires</i> , C1 au Chapitre 1, etc. Quand un appendice est un texte d'un tiers, par rapport aux auteurs, l'autorisation de reproduction formellement accordée par ce tiers est requise. Les concours auxquels les <i>Propos liminaires</i> font appel sont susceptibles de prendre la forme d'un appendice à la condition qui vient d'être dite.	
AP.1 L'entreprise de Paul Fabra	305
AP.2 Le chantier de l'économie politique objective	316
AP.3 L'exception antilibérale française, Raymond Boudon	320
C1.1 Autres considérations initiales de méthode	324
C1.9 Dialogue sur la morale et l'économie	336
C1.11 Lettre ouverte à Dieu et au Diable, objet : l'économie	344
C7.1 L'égalisation des rentabilités internes, suite	345
C7.2 Le chemin de la prospérité	
Index	353

L'égalisation des rentabilités internes, suite

	Page
A Propositions	345
B Concours	352

A. Propositions

Les propositions 7.2.2 à 7.2.11 constatent que l'égalisation des rentabilités directes de même appartenance, internes aux entreprises de droit, est la solution non arbitraire au problème des répartitions de certains coûts communs et du résultat de l'entreprise mère. Plus précisément, ces coûts communs sont ceux des ateliers administratifs et non pas ceux des ateliers de transformation.

Remarquons que c'est presque toujours une arborescence de répartitions de cette sorte que la structure de l'entreprise impose. Par exemple, dans le cas d'une activité principale de vente au détail, une première répartition détermine les marges directes des départements. Cela fait, au sein de chaque département, il faut autant de répartitions qu'il y a de rayons afin de déterminer les marges directes des rayons. Cela fait, au sein de chaque rayon, il faut autant de répartitions qu'il y a de familles d'articles afin de déterminer les marges directes des familles. Reste alors à calculer, selon le même principe d'égalisation des rentabilités directes de même appartenance, des prix complets pour les articles de chaque famille.

Il existe, pour un nombre total de commandes – pour le travail d'ordonnement des approvisionnements d'un ensemble d'articles –, une répartition, entre les articles, de ce nombre telle que la valeur du stock de cet ensemble d'articles s'en trouve minimisée et les rotations de stock (productivités) optimisées.

Aspect purement mathématique de la chose. Soit une série de fractions. Les numérateurs N sont des nombres positifs connus. Seule la somme S des dénominateurs D est connue, cette somme étant positive. Le problème consiste à déterminer chaque dénominateur D qui fait que la somme des fractions N / D est minimale, chaque D étant lui-même positif. C'est le cas quand et quand seulement la somme S est répartie en la série des D proportionnellement au rapport entre la racine carrée de chaque N et la somme des racines carrées des N (attention : la somme des racines carrées des N et non la racine carrée de la somme des N). Ce théorème se démontre et un tableur permet de constater facilement, au moyen d'exemples numériques, qu'il y a bien là une loi de répartition optimale.

Sans que son concepteur et ses utilisateurs s'en soient, à ma connaissance, avisés, le modèle de Wilson, grand classique des manuels sur la gestion des stocks et la recherche opérationnelle, a pour fondement le théorème que je viens de dire. Cela se déduit algébriquement, d'autant plus facilement que le théorème que je viens de décrire est connu.

Notons, à propos du modèle de Wilson, que les concepts de coût d'acquisition et de coût de possession se prêtent à une erreur économique. En cas de remise quantitative, rapprocher la baisse de coût d'acquisition du supplément de coût de possession n'indique **pas** quelle est la solution la plus **rentable**. Cette dernière est, en effet, celle

qui procure le meilleur retour de marge par franc de stock investi. Moins de circonstances que cela est généralement admis justifient un ralentissement de la rotation de stock. En venir du coup aux flux tendus est souvent un remède qui consiste à soigner un mal de tête en coupant ladite tête, avec les dommages commerciaux qui en résultent.

La répartition optimale d'un nombre total de commandes entre les articles d'un même stock est une application du théorème ci-dessus décrit. Le nombre de fractions est égal au nombre d'articles. Pour chaque article, le numérateur N est le produit de sa quantité vendue (ou consommée) par le coût unitaire (le prix d'achat). S est le nombre total de commandes. Le rapport entre la racine carrée de N et la somme des racines carrées des N est la clé de répartition, article par article, de S . Si cette clé est strictement appliquée, la valeur de stock et la rotation de stock de chaque article est constamment proportionnelle à ce rapport.

Pour calculer, à partir d'un objectif de marge, des prix unitaires qui tendent à égaliser les rentabilités directes de ces articles, il suffit d'utiliser le rapport entre la racine carrée de N et la somme des racines carrées des N . Pour chaque article, la marge en valeur absolue à lui affecter est égale à ce rapport appliqué à la marge totale, elle aussi en valeur absolue. De la sorte, les articles de plus grande rotation (productivité) sont ceux auxquels les plus petits taux de marge sur vente (profitabilités) sont affectés et, inversement, les articles de plus faible rotation sont ceux auxquels les plus forts taux de marge sur vente sont affectés. Il se vérifie expérimentalement que les prix ainsi calculés sont ceux que la concurrence tend à former. Autrement dit, il se vérifie expérimentalement que ces prix sont ceux qui tendent à égaliser les rentabilités (productivité fois profitabilité) article par article.

Racine carrée = puissance 0,5. Au lieu d'utiliser la racine carrée de chaque N , produit de la quantité vendue (ou consommée) par le coût unitaire (le prix d'achat), on peut aussi bien utiliser sa puissance 0,5. En faisant de cette puissance P une variable, à $P = 1$ les profitabilités, c'est-à-dire ici les taux de marge sur prix de vente, sont identiques alors que la concurrence tend à les disperser – avec comme déjà remarqué les plus petites profitabilités pour les articles de plus grande rotation de stock, en règle générale. Avec $P = 0,1$, on obtient au contraire des profitabilités beaucoup plus dispersées que la concurrence tend à les faire. C'est, le plus souvent, avec P compris entre 0,6 et 0,8 qu'on obtient la ligne de prix la plus proche de celle que la concurrence tend à faire prévaloir. Et c'est aussi, le plus souvent, avec $P = 0,5$ qu'on obtient la ligne de prix qui anticipe le mieux les futures baisses de prix sur les articles de plus forte vente. Cela n'existerait pas si la concurrence ne tendait pas à égaliser les rentabilités directes de même appartenance.

L'application de la règle de l'égalisation des rentabilités directes internes nécessite de faire appel à des concepts complémentaires dans le cas des usines au sens large, dont, par exemple, des exploitations agricoles et minières, entre autres manufactures. La suite de cet appendice expose ces concepts, sans entrer dans l'étude de leurs applications car il faut à cette étude des monographies qui leur sont dédiées.

Il y a là une différence importante entre la comptabilité générale et la comptabilité analytique. L'ensemble des concepts de la comptabilité générale concerne toutes les entreprises de droit, indépendamment de leur activité. Seul un socle de règles de comptabilité analytique est commun à toutes les entreprises de droit, les autres règles ne devenant assez concrètement spécifiables qu'en fonction d'une sorte d'entreprise. D'où le besoin de monographies par métier.

Proposition 7.2.12

Une entreprise de droit est susceptible d'être composée non seulement d'une arborescence d'entreprises de fait mais aussi de centres non producteurs de marge que nous convenons d'appeler génériquement « ateliers », les uns administratifs, les autres de transformation.

Pour ce qui est de l'arborescence des entreprises de fait, proposition 7.2.2.

1. Au sein d'une entreprise, de droit ou de fait, toutes les identités organisationnelles, identifiées ou identifiables, sont ou ne sont pas des centres producteurs de marge.
2. Comme il est conséquent de dire que tous les centres producteurs de marge sont des entreprises, il l'est de dire que tous les centres non producteurs de marge sont des ateliers.
3. Les services d'administration générale – la direction de l'entreprise, l'éventuel secrétariat général, la comptabilité, la facturation, le contrôle de gestion, le contrôle de qualité, etc. –, de marketing – études de marché, coordinations, publicités, promotion des ventes, etc. – et de gestion dite actuellement des ressources humaines – recrutements, rémunérations, formations, évaluations, promotions, etc. – sont, entre autres, des ateliers administratifs. Il en va de même des entités organisationnelles de traitement automatisé de l'information – informatique – et de recherche et développement – études, coordination, publicité, etc. Ce sont là autant de services communs dont les coûts sont répartissables au prorata des actifs directs afin de tendre, au moment du tirage des résultats, à la moindre dispersion des rentabilités directes de même appartenance.
4. Ce qui est produit hors des bureaux d'une usine, au sens ci-dessus donné à cette notion, l'est par des ateliers de transformation.

Un champ, un haut fourneau et une chaîne de montage sont des ateliers de transformation. Au cas par cas, il semble bien que la distinction entre ateliers de transformation et ateliers administratifs ne fasse pas de difficulté.

5. La problématique de la répartition des coûts n'est pas la même selon qu'il s'agit des ateliers administratifs et des ateliers de transformation. D'où, pour ces derniers, les observations dont les propositions suivantes font état.

En sortie d'un atelier, des coûts ; en sortie d'une entreprise, des prix. Des facturations internes à prix dits de cession ne suffisent pas à établir une authentique relation de client à fournisseur entre deux entités organisationnelles faisant partie de la même entreprise de droit. Une telle relation implique, en effet, que le client ait la liberté d'acheter ou non à un fournisseur parmi plusieurs possibles.

Proposition 7.2.13

Dès qu'un atelier de transformation produit plus d'une seule sorte d'objet, ses productions sont successives ou simultanées.

1. Quand un atelier de transformation produit **une seule sorte d'objet**, le coût unitaire de cet objet est, en sortie de cet atelier, égal à la somme des coûts de l'atelier divisée par la quantité produite, tous achats consommés compris dont ceux des composants de l'objet compris dans ces coûts.

2. Ce coût unitaire est un élément des coûts directs de toute entreprise de fait qui vend cet objet. Ce coût unitaire partiel – la sortie d'atelier n'est pas encore la livraison à la clientèle de l'entreprise de droit – ne tient compte d'aucune marge, au contraire d'un coût unitaire complet, marge finale de profit comprise, constitutif d'un prix de vente objectif de l'entreprise de droit.

Le coût de sortie de l'atelier est net de toute marge. Les actifs directs de toute entité productrice de marge faisant partie de la même entreprise de droit que l'atelier, c'est-à-dire de toute entreprise de fait, qui vend cet objet **comportent les actifs de l'atelier**. Les marges des entreprises de fait en tiennent compte quand les coûts des ateliers administratifs communs sont répartis au prorata des actifs directs, dont ceux que l'atelier utilise.

3. Quand un atelier de transformation produit **plusieurs objets**, ses productions sont **successives** ou **simultanées**. Il ne peut pas en aller autrement. Un équipement conçu pour instrumenter plusieurs productions est ou n'est pas utilisable et utilisé pour produire plusieurs sortes d'objets ou bien les unes après les autres ou bien les unes en même temps que les autres.

Les pâtes à cuire produites par un boulanger au moyen d'un pétrin mécanique sont des productions successives cependant que les cuissons, au moyen d'un four de boulangerie, sont des productions simultanées. Comment répartir le coût du pétrin mécanique – amortissement, énergie consommée, entretien – entre les pâtes pétries et le coût de la cuisson – amortissement, énergie consommée, entretien du four – de chaque fabrication du boulanger ?

Un atelier de transformation au moyen de plusieurs équipements principaux de production est divisible en autant d'ateliers qu'il existe d'équipements principaux. Cela rend plus laborieux le calcul des coûts en sortie de transformation, sans rien changer au problème que pose l'existence d'équipements productifs, successivement ou simultanément, de plusieurs sortes d'objets.

Proposition 7.2.14

Les coûts communs d'un atelier de transformation produisant successivement plusieurs sortes d'objets sont répartissables au prorata des durées de production. Ce prorata est économiquement objectif.

Il s'agit des coûts communs **internes** à l'atelier considéré et d'eux **seuls**.

L'amortissement, l'énergie consommée et l'entretien du pétrin mécanique d'une boulangerie sont répartissables entre les différentes pâtes à cuire au prorata du temps pendant lequel cet équipement est utilisé pour chacune des sortes de pâtes pétries.

Les facturations au temps passé multiplié par un prix horaire identique d'un client à l'autre sont, pour ce qui est de leur principe, objectives quand il y a productions successives. Partant, la répartition des coûts communs d'un atelier de transformation produisant successivement plusieurs sortes d'objets au prorata des durées de production est, dans son principe, objective.

Proposition 7.2.15

Les coûts communs d'un atelier de transformation produisant simultanément plusieurs sortes d'objets sont répartissables au prorata des capacités occupées. Ce prorata est économiquement objectif.

Là encore, il s'agit des coûts communs **internes** à l'atelier considéré et d'eux **seuls**.

L'amortissement, l'énergie consommée et l'entretien d'un four de boulangerie sont répartissables entre les différentes sortes d'objets produits au moyen de ce four au prorata des espaces occupés par ces sortes dans ce four. Le coût complet du transport d'un colis, du point A au point B conjointement à d'autres colis, profit du transporteur inclus, est objectivement déterminé, pour ce qui est de son principe, quand il l'est au poids ou au volume de cet objet, en règle générale.

Les facturations à la capacité occupée multipliée par un prix unitaire identique d'un client à l'autre sont, pour ce qui est de leur principe, objectives quand il y a productions simultanées. Partant, la répartition des coûts communs d'un atelier de transformation produisant successivement plusieurs sortes d'objets au prorata des durées de production est, dans son principe, objective.

Proposition 7.2.16

Quand ce qu'une entreprise de fait vend provient d'un atelier de transformation qui ne fait pas partie de cette entreprise tout en faisant partie de la même entreprise de droit et qui produit plusieurs sortes d'objets, ses coûts directs comportent ceux qui sont au prorata des durées de production ou des capacités occupées de cet atelier.

Quand un atelier de transformation produit plus d'une seule sorte d'objet, le coût unitaire de chaque sorte d'objet est, en sortie de cet atelier, égal à celui des composants de l'objet augmenté d'une répartition des coûts de l'atelier qui sont communs à toutes les sortes d'objet produites par cet atelier. Quand cette répartition est effectuée soit au prorata des durées de productions successives, soit au prorata des capacités de productions simultanées, elle est, dans son principe, économiquement objective.

Proposition 7.2.17

Quand ce qu'une entreprise de fait vend provient d'un atelier de transformation qui ne fait pas partie de cette entreprise tout en faisant partie de la même entreprise de droit, ses actifs directs comportent la totalité ou une partie des actifs de l'atelier. La totalité quand l'atelier ne produit qu'une seule sorte d'objet. Une partie quand l'atelier produit plusieurs sortes d'objets, cette partie étant au même prorata que celui de la répartition des coûts de l'atelier communs aux sortes d'objets produites par cet atelier.

Les actifs directs de toute entité productrice de marge faisant partie de la même entreprise de droit qu'un atelier, c'est-à-dire de toute entreprise de fait qui vend cet objet, comportent tout ou partie des actifs de cet atelier. Tout à la condition dite par la deuxième phrase de l'énoncé 7.2.17 : production d'une seule sorte d'objet. Une partie à la condition dite par le début de la troisième phrase de ce même énoncé : production de plusieurs sortes d'objets. Dans ce dernier cas, au même prorata que celui qui s'applique à la répartition des coûts de l'atelier communs aux sortes d'objet produites : ou bien au prorata des durées de production, ou bien au prorata des capacités de production occupées.

Dès qu'une partie importante de l'activité d'une entreprise de droit repose sur l'existence, au sein de cette entreprise, d'ateliers de transformation – dès que l'activité principale de l'entreprise n'est pas d'acheter en l'état pour revendre de même –, la répartition des coûts des ateliers administratifs au prorata des actifs directs et le constat des rentabilités directes de même appartenance nécessitent les estimations dont les propositions 7.2.13 à 7.2.17 énoncent les règles.

Règles dont l'application nécessite, je le répète, des monographies par sorte d'activité principale de l'entreprise de droit, ces monographies devant être bien sûr actualisées en fonction de l'évolution des techniques de production et des modes de commercialisation.

Proposition 7.2.18

L'écart entre des coûts complets égalisant ou n'égalisant pas les rentabilités directes de même appartenance est d'autant plus faible qu'il y a, dans la structure des coûts, moins de coûts communs répartissables au prorata des actifs directs.

Un coût d'un produit n'est tout à fait complet que quand il est la somme de tout ce que le prix de vente de ce produit ci par cette entreprise de droit là doit comprendre, marge de profit incluse. Selon la manière dont il est estimé, ce coût complet égalise ou n'égalise pas les rentabilités directes de même appartenance. Selon qu'il les égalise ou qu'au contraire il les disperse, l'importance de la différence dépend de la structure des coûts, au cas d'espèce. Plus et moins lourd est, dans cette structure, le poids des coûts des ateliers administratifs, au sens ci-dessus donné à l'action d'administrer, plus ou moins grand est l'écart entre un coût complet qui égalise les rentabilités directes de même appartenance et un autre qui ne les égalise pas.

Tout ce qui alourdit les coûts administratifs, dont une publicité intense, augmente les possibilités de subventionnement interne d'une branche d'activité par une autre, au sein de la même entreprise de droit ou de la même sorte d'entreprises de droit. La concurrence, pour autant qu'elle soit délibérément organisée à cette fin par les autorités de marché, est l'indispensable gendarme des abus de ce genre de subventionnement.

Il est conséquent de tirer du constat de l'importance relative de l'égalisation des rentabilités de même appartenance au sein des entreprises de droit que certaines d'entre elles sont moins exposées que d'autres à la sanction à laquelle expose l'inégalité, délibérée ou par inadvertance, des rentabilités de même appartenance.

Proposition 7.2.19

Nonobstant la précédente proposition, il y a un vice de conception dans la comptabilité analytique et le contrôle de gestion lorsque le concept d'actifs directs n'est pas utilisé car, en ce cas, celui de rentabilité proprement dite est sous utilisé.

Cette proposition finale se suffit à elle-même, dès lors qu'on s'est accordé à n'appeler « rentabilité » qu'une famille de ratios et « profitabilité » une autre apparentée mais distincte. Des rentabilités directes de même appartenance au sein des entreprises de droit, il n'y en a qu'au moyen de l'estimation d'actifs directs, y compris, bien sûr, quand on appelle ces derniers investissements directs.

L'ensemencement de la doctrine d'origine américaine du *Direct Costing* par celle, de même origine, du *Return On Investment* – le fameux *ROI* – produit celle des *Direct Returns On Direct Investment* et de leur moindre dispersion. À

une condition : renoncer au postulat du maximum de profit ou, ce qui revient au même, du maximum de « création de valeur pour l'actionnaire ».

B. Concours