

# La Fable de l'Orfèvre

*Bien comprendre  
la rémunération des épargnants*

Il était une fois une hypothétique monnaie fiduciaire :  
le **reçu** obtenu lors d'un dépôt d'or chez l'**orfèvre du coin**,  
le premier ancêtre de nos banques commerciales.

Ces reçus avaient été conçus pour prouver que leur détenteur était **propriétaire** d'un certain montant d'or, à présent bien en sécurité dans les coffres de l'orfèvre.

Plus pratique que la volumineuse monnaie sonnante et trébuchante, ces reçus étaient peu à peu devenus un **moyen de paiement** plébiscité ; le premier ancêtre de nos billets de banque était né.

Constatant le succès rencontré par les reçus qu'il émettait en échange d'un dépôt d'or dans ses coffres, l'orfèvre eu l'idée de se lancer dans une activité non pas de prêt mais de **crédit**.

Au lieu de prêter directement l'or qu'il avait dans ses coffres, l'orfèvre se dit qu'il pouvait directement prêter des **reçus** fraîchement imprimés en échange d'un **contrat de crédit** souscrit par l'emprunteur.

Ainsi, dans le cadre de cette **activité de crédit**,  
l'orfèvre imprimait de **nouveaux reçus** chaque fois qu'un  
client se présentait à son guichet pour emprunter de la  
monnaie à un certain **taux**.

Mais puisque l'orfèvre créait des **reçus** à la fois lorsque qu'un de ses clients effectuait un **dépôt** d'or chez lui et à la fois lorsqu'un de ses clients effectuait un **crédit** chez lui,

alors la valeur cumulée de tous les reçus que l'orfèvre avait émis **excédait** logiquement la valeur de tout l'or qu'il avait réellement dans ses coffres.

Il y avait nettement plus de reçus que d'or...

Autrement dit, un **risque de faillite** pesait en effet sur l'orfèvre : pris ensemble, les reçus mis en circulation par l'orfèvre promettaient le **retrait** de plus d'or que celui-ci n'en possédait pour de vrai.

Eh oui, si tous les **clients** de l'orfèvre se présentaient ensemble à son guichet pour **échanger** leurs reçus contre de l'or véritable,

alors les coffres de l'orfèvre seraient **vidés** avant même que la **file d'attente** devant son guichet ne se soit dispersée...

Conscient de ce risque de faillite,  
l'orfèvre eu une idée terriblement ingénieuse :

Et si dorénavant les clients de l'orfèvre étaient **rémunérés**  
pour l'or **laissé en dépôt** dans ses coffres ?

Non seulement cela **inciterait** plus de gens à déposer de l'or chez l'orfèvre (plutôt que de laisser leur or chez eux, sans qu'il ne leur rapporte),

mais cela **dissuaderait** également les clients de l'orfèvre de venir échanger leurs reçus contre leur or.

Personne n'y perdait...

Sans le savoir - simplement en voulant éloigner un potentiel risque de défaut - l'orfèvre avait inventé  
la rémunération de l'épargne.

Quant aux déposants, ils étaient ravis de pouvoir gagner de la monnaie sans rien faire, de rendre leur épargne  
“productive”.

Pour ce faire, il suffisait que le **coût** des rémunérations dues aux clients-épargnants soit couvert par les **profits** réalisés avec les clients-emprunteurs.

Et voilà pourquoi le **taux d'intérêt** que l'orfèvre exigeait des seconds (emprunteurs) était toujours **supérieur** au taux que l'orfèvre proposait aux premiers (épargnants).

En conclusion, dans un **système de crédit**,  
l'épargne du client n'est jamais prêtée ni investie,  
et la rémunération de son épargne vise surtout  
à rendre le système **plus stable** dans son ensemble.