

L'état de la question

# Domaine public

Epargne  
négociée  
et  
Pouvoir  
économique



## AVANT-PROPOS

« Domaine public » se présente sous un aspect inhabituel : un cahier, consacré à un sujet unique. Il nous faut donc donner les raisons qui justifient le format et le choix.

Quinzaine après quinzaine, nous avons relevé des traits dominants de l'économie suisse : sa croissance, son expansion internationale, la cohésion de ses états-majors. La description devient, si elle n'est qu'un regard, complaisante; on donne des noms, des chiffres. Mais cette évolution ne pouvons-nous pas l'influencer ?

Une idée s'est imposée à nous que n'ont dévalorisée ni les modes ni les circonstances. Les salariés doivent affirmer leurs droits sur l'enrichissement national, sur l'augmentation des biens de production. Car la richesse s'accumule en dehors d'eux. Aujourd'hui, comme il y a un siècle, elle ne va qu'aux détenteurs de capitaux.

Cette revendication des salariés ne saurait être pensée dans une perspective traditionnelle : faire de chacun d'eux des petits actionnaires. Il importe qu'à travers leurs organisations syndicales, ils prétendent à un véritable pouvoir économique.

Les moyens sont connus. Ils peuvent être mis en place sans casser l'expansion ou la machine économique. Dans de nombreux pays industriels, la recherche se fait dans la même direction; il y a là comme une confirmation internationale.

Le cahier reprend donc de manière plus systématique des thèmes que nous avons traités en ordre dispersé. Par un regroupement, il fallait donner plus de poids à l'exposé, offrir un document de référence

plus facile à manier ou à retrouver. Dans notre esprit, il ne s'agit pas d'une commodité pour rangement de bibliothèque, mais d'un moyen de relancer plus largement la discussion publique et l'action.

Nous avons abordé ce sujet de la manière suivante. Quelques traits de la société industrielle contemporaine, c'est notre premier chapitre, pour situer dans son contexte la revendication nouvelle.

Ensuite, l'exposé même des raisons d'être d'un Fonds syndical, avec en annexe quelques définitions économiques. Puis deux documents : une étude de la bourse suisse, publiée dans D.P. 102, et une prise de position syndicale, dans l'organe de la F.O.M.H. Enfin nous avons pensé qu'un état de la question dans les principaux pays, avec des références bibliographiques pourrait rendre service.

Lausanne, le 24 avril 1969.

Il y a deux ans tombèrent, en Suisse, les prix imposés. C'était avec beaucoup de retard sur les autres pays européens; il avait fallu notamment que la République fédérale allemande, ce « modèle » d'économie du marché et de « capitalisme social », dont le patronat suisse admirait l'aptitude au « miracle », ait donné l'exemple. La Suisse est un des pays où les accords de cartel tissent un réseau serré de protection; les prix imposés en étaient une illustration remarquable.

On put donc croire que la fin des prix dictés par le fabricant allait susciter une concurrence extraordinaire entre les grandes entreprises de vente au détail, les grands magasins...

Tel n'a pas été le cas. Il y eut des escarmouches, rien de plus. La raison : aucun des concurrents ne pouvait se lancer dans une véritable guerre des prix. Ces sociétés de vente avaient toutes en train un vaste programme d'investissements : entrepôts, supermarchés, dont le financement exigeait une marge suffisante de bénéfices.

Ainsi les objectifs de la croissance à moyen terme passaient avant le gain immédiat et l'application rigoureuse des lois du marché.

Une raffinerie, autre exemple, a été implantée en terre neuchâteloise. L'unité de production était rapprochée de son aire de distribution; l'économie de transport ainsi obtenue justifiait aux yeux de la Shell cet investissement. Le consommateur, en revanche, n'a pas bénéficié de cette diminution des coûts.

La concurrence stimule les investissements, mais elle ne provoque plus au niveau des entreprises de moyenne ou grande dimension de batailles de prix, à moins qu'il ne s'agisse d'éliminer un petit gêneur, outrecuidant et vulnérable, voyez les Raffineries du Rhône !

La société industrielle est donc entrée dans l'ère de la planification privée; il faut en fixer ici brièvement les caractères; nos observations du domaine helvétique recourent d'ailleurs celles que Galbraith note dans son ouvrage « Le nouvel Etat industriel » (1967, traduction française chez Gallimard, 1968) sur la base d'une description de la société américaine.

### **Le mythe de la croissance**

L'entreprise moderne recherche prioritairement la croissance. Ouvrez le compte rendu d'un rapport de conseil d'administration ! Ce qui est mis en valeur, ce n'est pas le bénéfice distribué aux actionnaires, mais d'abord l'augmentation du chiffre d'affaires.

Or la croissance, qui seule, à long terme, garantit le profit, exige des investissements importants, très coûteux, et qui ne se révéleront rentables qu'au bout de plusieurs années. La croissance suppose aussi la recherche du produit nouveau, mis au point plusieurs mois avant la concurrence. Kodak et son Super 8 prêt avant Paillard. La lutte dans une économie en expansion n'est plus un match de boxe (mettre le partenaire knock-out), mais une course (occuper avant lui les nouvelles terres de l'expansion).

Investissements, recherche, publicité sont conditions de la croissance. Les responsables des firmes tentent de réduire au minimum l'imprévisible pour que se déroule conformément à leurs plans l'expansion industrielle, l'imprévisible étant les batailles de prix, les grèves, les crises, etc...

Les oligopoles<sup>1</sup> procéderont à des hausses modérées, mais régulières des prix (une inflation limitée stimule la croissance). Ils obtiendront des syndicats

une discipline du travail, en concédant régulièrement et modérément des avantages salariaux et sociaux qui, dans la mesure où ils alourdissent les coûts, justifient les hausses des prix. Ils prieront les actionnaires de se contenter d'une distribution retenue des bénéfices, périodiquement augmentée toutefois. L'essentiel du profit ainsi obtenu est réinvesti; les deux tiers, les trois quarts même.

Nous renvoyons nos lecteurs aux chiffres suisses du deuxième chapitre de ce cahier. Mais comment ne pas être frappé par la concordance avec les chiffres américains (Galbraith, « opus cité »).

« En 1965, l'épargne des ménages a été de 25 milliards de dollars; l'épargne des entreprises, c'est-à-dire principalement des grosses sociétés, a été de 83 milliards de dollars, soit plus de trois fois supérieure. Par rapport au début des années 1950, l'épargne des ménages a augmenté d'environ 50 %; l'épargne des sociétés a presque triplé. Encore la plus grande partie de l'épargne personnelle provenait-elle des milieux riches ou aisés. »

La société industrielle consacre l'essentiel de ses bénéfices à la croissance des entreprises privées. Dans cette situation, comment se présentent les rapports de classe.

### **Actionnaires et managers**

La croissance économique secrète une nouvelle classe dirigeante. Elle n'est plus constituée par ces capitaines d'industrie, dont on nous décrivait, enfants, la carrière édifiante : orphelin, vendeur de journaux, cours du soir, millionnaire, self-made man. Même les entreprises familiales deviennent des entreprises de dynastie familiale, voyez Sulzer !

De plus en plus, la classe dirigeante est celle des états-majors de direction (dont quelques membres élus peuvent rejoindre par cooptation matrimoniale

<sup>1</sup> Vendeurs qui, en nombre restreint, occupent une position dominante sur le marché.

les dynasties). La croissance offre à cette classe des perspectives exaltantes : responsabilités, salaires supérieurs, voyages, contacts internationaux, etc... Dans certains cas, l'ascension suprême permet de se mêler, au niveau des conseils d'administration, aux détenteurs de capitaux : le directeur devient administrateur; les banques commerciales offrent, tout particulièrement, des cheminements, des passerelles qui conduisent des postes d'employés, aux titres de directeurs, puis aux fauteuils de grandes sociétés. Ici, nous ne traçons qu'une simple esquisse de cette nouvelle bourgeoisie. Mais ses traits sont assez nets pour que puisse être posée la question : pourquoi cette classe dirigeante n'entre-t-elle pas en conflit avec les détenteurs de la richesse ?

Car les bénéficiaires de la croissance économique sont d'abord les détenteurs de capitaux. Certes, ils sont contraints de se contenter d'une distribution limitée des bénéfices bruts; mais leur gain est en capital. La plus-value des entreprises qui s'auto-financent accroît la valeur boursière de leurs actions; le capital social des entreprises est d'ailleurs périodiquement augmenté; il en résulte, notamment en Suisse où un agio élevé est rarement exigé, un gain boursier pour les actionnaires qui bénéficient ainsi, personnellement, des réserves latentes accumulées dans les bilans des sociétés.

La croissance économique profite primordialement aux capitalistes; les propriétaires des entreprises dominantes voient leur fortune doubler en dix ans. Mais alors pourquoi la nouvelle classe dirigeante, la nouvelle bourgeoisie qui administre les grandes entreprises ne réclame-t-elle pas, pour elle, ce droit à la richesse ?

La réponse est simple. Pour une part, l'expansion économique avec ses satisfactions de prestige et ses très hauts salaires répond à l'ambition sociale des managers; d'autre part, nous l'avons dit, la classe possédante n'est pas fermée comme une noblesse ancien régime; c'est si vrai que, de plus

en plus, des actions, c'est-à-dire des possibilités de gain en capital, sont offertes aux cadres supérieurs des entreprises. Une des formes du néo-capitalisme tient à cette liaison souple entre les états-majors de direction et la classe possédante.

Mais la grande masse des ouvriers et des employés sont exclus eux de tout droit nouveau. Ici se retrouve une opposition de classe, se découvre une solidarité entre cols blancs et cols bleus qui ouvre de nouvelles perspectives à la revendication syndicale.

### **Salariés**

L'entreprise moderne tient apparemment le même langage aux salariés et aux actionnaires : soyons modérés, en augmentation de salaires et de dividendes ! Mais là s'arrête la symétrie. Ce que l'actionnaire ne touche pas en dividendes, il le touche en gain de capital. Mais le salarié ?

Une « douce » inflation stimule la croissance. Mais elle signifie par érosion de la monnaie une érosion des salaires. Certes les salaires (quoique avec un décalage dans le temps qui, multiplié par des centaines de milliers de travailleurs, représente une perte importante) sont réadaptés; certes les salaires réels augmentent aussi; mais la petite épargne individuelle (assurance-vie, carnets d'épargne) est constamment dévalorisée. Les détenteurs de capitaux voient par contre leur fortune à l'abri de l'inflation, la valeur boursière de l'action corrigeant l'érosion monétaire. Autre inégalité.

On parle des droits sacrés des actionnaires-proprétaires. Mais qu'est-ce qu'une action d'une grande entreprise aujourd'hui ? Ce n'est plus un apport d'argent frais destiné au financement de la S.A.; c'est un titre dont la valeur est gagée par des biens de production d'une entreprise qui s'autofinance. Dès lors, pourquoi les salariés n'en recevraient-ils pas ? Recevoir un « titre-gage » ne freine

pas le développement et n'augmente pas les coûts de production.

(Voyez au chapitre II, les références techniques).

### **Pour quoi faire ?**

Cette revendication nouvelle, on peut la poser en termes de répartition de la richesse nationale, légitimement. Mais il s'agit surtout de doter l'ensemble des salariés d'un véritable pouvoir économique.

Si l'on concentre dans un Fonds syndical les parts des travailleurs sur la plus-value des entreprises, obtenue par autofinancement (et aussi les cotisations aux caisses de pensions qui représentent des fonds énormes dont la gestion le plus souvent échappe aux salariés) une puissance financière considérable serait à disposition.

Pour faire quoi ?

Un but serait primordial : intervenir dans des secteurs essentiels, qui doivent être soustraits à la spéculation, à la recherche abusive du profit, collectivisés; notamment et en premier lieu : la construction de logements, l'aménagement des grands ensembles, leur gestion.

Deuxièmement, le poids économique du Fonds syndical permettrait d'influencer les méthodes d'organisation du travail de plusieurs entreprises, de les obliger à respecter la « présence syndicale », le droit à l'information, etc...

Là se jouera la partie décisive. Car le Fonds syndical pourrait rapidement devenir un but en soi, géré au mieux par des directeurs puissants, prestigieux, qui s'intégreraient finalement à la « nouvelle bourgeoisie ». Ou au contraire il sera animé comme un moyen de transformation de la société, non seulement apte à obtenir une meilleure répartition des richesses, mais un moyen d'assurer dans la vie économique plus de démocratie, plus de liberté.

La croissance économique ne cesse de se projeter en avant. Un Fonds syndical n'en changera pas

radicalement la nature : autofinancement, investissement. Mais il permettra au moins de la réorienter, de créer un contre-pouvoir à la bourgeoisie d'affaires, de faire en sorte que la planification ne soit pas le seul fait des managers privés, de réunifier, dans de nouvelles revendications syndicales, ouvriers et employés, et de leur apprendre à gérer, avec des objectifs humains, les richesses du monde moderne.

## **II LE DROIT DES SALARIÉS SUR L'ENRICHISSEMENT NATIONAL**

C'est devenu un lieu commun de dire que le caractère saillant de l'évolution de l'après-guerre a été la rapide expansion des économies nationales de presque tous les pays industriels du monde. Au cours de la période 1918-1938, on constate que la tendance générale de la production était stationnaire. Dès la fin de la guerre, une croissance rapide et parfois tumultueuse prend le relais. Le fait qu'en 1938 le revenu national<sup>1</sup> de la Suisse atteignait 8,5 milliards et qu'aujourd'hui (1968) il atteint 60 milliards illustre bien ce phénomène pour notre pays. La croissance économique est la question primordiale d'aujourd'hui. Or il est évident que le problème de la croissance industrielle est lié à celui des investissements.<sup>1</sup> Sans investissements, il ne saurait y avoir de croissance, mais sans épargne abondante, il ne saurait y avoir d'investissements. Une économie de croissance exige donc une forte accumulation de l'épargne.

### **Croissance de l'épargne brute**

Cette croissance de l'épargne et des investissements peut être éclairée par cette simple comparaison : en 1948, l'épargne nationale brute<sup>1</sup> atteignait 3,185 milliards et le revenu national 16,885 milliards. Autrement dit, l'épargne représentait environ le 18,8 % du revenu national.

<sup>1</sup> Cf. les notes de vocabulaire économique à la suite de cet article.

En 1967, l'épargne nationale brute a atteint le chiffre de 18,960 milliards et le revenu national 57,625 milliards. En d'autres termes, l'épargne a représenté en 1967 le 33 % du revenu national. Donc en dix-neuf ans, l'épargne nationale brute a **sexuplé** alors que le revenu national a un peu plus que **triplé** ! Cette constatation a une portée considérable. Cependant, il est aussi nécessaire d'observer quelles sont les sources de cette prodigieuse épargne, ou si l'on veut, comment les investissements ont été financés. Les deux années de référence de 1948 et 1967 nous serviront.

### **Epargne nationale brute en millions, 1948 et 1967**

1. Amortissements . . . . .	1 100	7 130
2. Epargne des entreprises . . . . .	630	2 760
3. Epargne de l'Etat . . . . .	650	1 910
4. Epargne des assurances . . . . .	960	3 080
5. Epargne des ménages . . . . .	155	4 080
	<u>3 185</u>	<u>18 960</u>

### **Investissements intérieurs**

3 570                      17 920

### **Epargne brute des entreprises**

Postes 1 et 2 du tableau . . . . . 1 730                      9 890

### **L'épargne des entreprises : Amortissements et bénéfices non distribués**

Ces quelques chiffres amènent une première constatation : l'importance de l'épargne brute des entreprises (amortissements et bénéfices non distribués) qui permet de financer 55 % des investissements intérieurs et représente plus de la moitié de l'épargne globale. Et lorsque l'on considère les

amortissements, on constate qu'à eux seuls, ils couvrent, en 1967, quelque 40 % des investissements. Mais, comme le remarque l'Union de Banques suisses (dans sa brochure sur la formation de l'épargne en Suisse, publiée en 1966), il n'est pas aisé de tracer une limite rigoureuse entre ces deux formes de l'épargne des entreprises (amortissements et bénéfices non distribués). « Une des difficultés réside dans le fait que les amortissements recèlent des réserves latentes qui devraient être incorporées dans les revenus non distribués des entreprises. La constitution de réserves latentes au moyen d'amortissement permet de supposer que les bénéfices non distribués sont en réalité supérieurs aux chiffres publiés par la comptabilité nationale. »

Les juristes objecteront que, l'amortissement ayant pour objet de compenser l'usure du matériel, il n'y a pas investissement, mais simplement maintien du capital productif à son niveau antérieur. D'autres études ont fait justice de cette objection. Dans une économie de croissance, les amortissements d'une année sont toujours supérieurs au montant des besoins de remplacement réel du capital. Ils dégagent donc des ressources nettes qui sont de nature à financer de nouveaux investissements. Ces nouveaux investissements permettront de dégager à leur tour dès l'année suivante de nouvelles capacités de financement. Il se produit donc un phénomène cumulatif très remarquable qui contribue à expliquer le taux de croissance élevé des capacités productives des pays industrialisés.

### **Fiscalité et amortissement**

Dans notre pays, nous pensons ne pas nous tromper en affirmant que la fiscalité, généralement tolérante et souple en matière d'amortissement, concourt à développer des investissements nouveaux : il suffit que, dans les premières années d'existence de l'équipement, l'entreprise soit autorisée à constituer des provisions supérieures à celles qui résultent du

quotient de la valeur du bien de production par le nombre d'années d'utilisation. Ainsi, même si le bien de production a été acquis par emprunt, l'amortissement fiscal est alors supérieur à l'amortissement financier et le surplus permet de financer de nouveaux investissements qui, eux-mêmes, concourent au phénomène cumulatif.

Si l'actionnaire bénéficie d'une protection intrinsèque contre l'inflation et jouit de plus-values réelles, cet avantage est financé en partie par la collectivité des contribuables du fait de divers dégrèvements fiscaux. Tout se passe presque en fait comme si l'entreprise recevait de l'Etat un prêt sans intérêt, c'est-à-dire un prêt financé par les contribuables.

### **L'autofinancement**

Partant de l'importance de l'épargne des entreprises (que ce soit sous la forme des amortissements ou des bénéfices non distribués), peut-on sans autre l'assimiler à de l'autofinancement ? L'Union des Banques suisses l'affirme : « Bien que des montants considérables de l'épargne des entreprises soient souvent placés en dehors de l'entreprise, les notions d'épargne des entreprises et d'autofinancement sont généralement synonymes. L'expérience a montré en effet que les entreprises, si elles ne l'ont pas fait immédiatement, affectent tôt ou tard la quasi-totalité de leur épargne à l'autofinancement. Mais il arrive que les besoins financiers de l'entreprise soient relativement faibles, de sorte qu'avant de servir à l'autofinancement d'investissements, l'épargne est placée à l'extérieur. Le coefficient d'autofinancement de l'économie suisse, c'est-à-dire la part des amortissements et des bénéfices non distribués des entreprises privées et publiques dans l'investissement intérieur brut, s'élevait en 1958 à 70 % — soit un record pour les années d'après-guerre. En 1965, on l'estimait à 49 % environ. » Il remontait, en 1967, à quelque 55 %.

## **Actionnaires, intermédiaires financiers et plus-values**

A l'investissement est lié un pouvoir économique considérable, sous deux formes : décision et propriété.

La décision appartient aux directions et à leur état-major. Elle crée des occasions de travail ou supprime des emplois par la rationalisation; elle intéresse toute une région, transforme un territoire, etc. La décision d'investir est donc d'une importance capitale.

Quant à la propriété sur les nouveaux biens de production, elle revient tout entière aux détenteurs du capital, disons pour simplifier, aux actionnaires. Et pourtant la plus-value qui résulte pour l'entreprise de l'autofinancement est le résultat de l'effort conjugué du personnel, aussi bien des cols bleus que des cols blancs.

Quant à la part des investissements qui n'est pas couverte par l'autofinancement, part relativement faible puisqu'elle varie de 30 à 50 %, elle est financée grâce à un appel à l'épargne des ménages privés, essentiellement par le truchement d'intermédiaires (banques, sociétés d'assurances, assurances sociales privées, fonds de placement, etc.). Il ne faut pas perdre de vue que ces intermédiaires financiers font de l'épargne d'autrui la source de nouveaux capitaux et disposent de la sorte du pouvoir qui accompagne la distribution des fonds.

Ainsi, notre société délègue à un certain nombre d'individus, les chefs d'entreprises et les directeurs des institutions financières, la plus grande partie du pouvoir d'investir. Elle réserve aux seuls possédants les énormes gains en capital de l'économie moderne qui recherche la croissance par l'autofinancement.

Le pouvoir de décider des investissements est aujourd'hui d'une importance sans précédent dans l'histoire.

La propriété sur l'accroissement des actifs est source, jamais atteinte à ce degré, d'enrichissement. Ces privilèges que détiennent quelques hommes sont l'objet d'une prise de conscience plus nette, donc d'une remise en cause.

### **Travailleurs et plus-value**

L'importante capacité d'autofinancement de l'économie suisse trouve son origine dans la productivité croissante du travail. Mais, si l'on compare l'autofinancement à la rémunération des salariés, on voit qu'il représente une part toujours plus grande du produit national : ainsi, en 1948, la rémunération des salariés atteignait 10,160 milliards et l'autofinancement brut 1,730 milliards, soit 17 % de la rémunération des salariés. En 1967, si la rémunération des salariés s'est élevée à 36,535 milliards, l'autofinancement brut, avec 9,890 milliards, a passé de 17 % à 27 % du montant de la rémunération des salariés. L'autofinancement, a dit M. Capitant, aujourd'hui ministre de la Justice en France, est une spoliation des travailleurs. D'autres auteurs soulignent que l'autofinancement constitue un avantage pour les salariés. Les entreprises qui recourent largement à l'autofinancement sont celles qui offrent une plus grande sécurité de l'emploi, or les salariés mettent au premier rang de leurs revendications la sécurité de l'emploi. Qui dit autofinancement, dit recherche, développement, investissements; c'est dire que les salariés ont intérêt selon ces économistes à demeurer dans des entreprises qui autofinancent.

D'autres encore prétendent que ce bénéfice accumulé que constitue l'autofinancement est un prélèvement opéré sur les travailleurs et les consommateurs. Les salaires auraient pu être plus élevés et les prix des produits auraient pu être plus bas. Tout ceci est exact, on peut même ajouter que les dividendes auraient aussi pu être plus élevés. L'économiste neutre n'a rien à objecter à ces trois demandes sinon qu'elles ne pourraient être satisfaites

à la fois. L'autofinancement est une épargne; il faudrait donc la remplacer par une épargne équivalente ou alors accepter que la croissance se ralentisse ! Mais le problème de la propriété de cette épargne et de son affectation doit être posé.

M. Boissonas dans son livre « La politique des revenus » (Ed. du Seuil) peut écrire : « Dans tous les cas l'objectif à atteindre est double : associer les salariés à la propriété des accroissements d'actifs financés par les bénéfices des entreprises et orienter selon des normes d'intérêt général les investissements réalisés sur autofinancement. »

### **Nouvelle revendication syndicale**

C'est sur la base de telles constatations qu'on voit se préciser de nouvelles revendications syndicales. C'est ainsi qu'a été très brièvement résumée une position syndicale générale sur ce problème dans le grand rapport de l'OCDE sur les revenus non-salariaux et la politique des prix : « Les syndicats montrent un intérêt croissant pour la question de la propriété de la richesse d'une part en raison de leurs propres conceptions sur les plus-values en capital, et d'autre part parce qu'ils voient les entreprises réinvestir leurs bénéfices. Le point de départ de leurs conceptions pourrait être résumé à peu près de la façon suivante.

« Les entreprises doivent conserver une partie de leurs bénéfices pour survivre et se développer. Nous ne pouvons pas leur enlever cette partie de leurs bénéfices sans leur porter tort, ainsi qu'aux travailleurs, et sans compromettre la prospérité économique générale. Dans l'état actuel des choses, ces accroissements des fonds propres profitent aux actionnaires existants. C'est ce que nous considérons comme injuste. Notre sentiment d'injustice sera encore plus marqué si nous collaborons à une politique des revenus qui limite les dividendes et les salaires. Nous avons droit à une part de cet accrois-

sément de richesse et nous avons l'intention maintenant de la revendiquer. »

Les syndicats qui se sont fixé le but d'améliorer la répartition du revenu national en faveur des travailleurs se trouvent en face aujourd'hui de cette réalité. Après vingt ans de politique salariale active rien ou très peu a été obtenu en faveur des travailleurs dans **la répartition de la fortune.**

La part des travailleurs au revenu national est demeurée approximativement la même avec 60 % en 1948 et 63 % 1967. Si l'on tient compte en outre de l'augmentation considérable du nombre des salariés et de la diminution du nombre des indépendants, on comprend pourquoi une analyse de la situation amène peu à peu les syndicats à réfléchir sur la manière dont ces faits pourraient être corrigés.

Car la seule politique salariale ne suffit pas à modifier dans la mesure souhaitée la répartition des revenus et de la fortune. Il suffit de penser à cet égard aux corrections de prix que peuvent pratiquer les chefs d'entreprise lors d'augmentations nominales de salaires.

### **Solution par l'épargne individuelle ?**

Les augmentations de salaire permettent difficilement d'accroître la fortune des salariés et de respecter l'équilibre économique.

Lorsque ces augmentations sont supérieures à l'amélioration de la productivité du travail, elles peuvent provoquer — si elles sont utilisées pour la consommation, ce qui est le plus souvent le cas — une hausse des prix qui annule la plus grande partie de l'augmentation nominale. Si les prix restent stables à cause par exemple de l'accroissement des importations, il en résultera non seulement un effet défavorable sur la balance des paiements, mais aussi une régression des bénéfices et des investissements.

Un progrès ne peut être obtenu qu'en épargnant davantage. Cependant chacun reconnaîtra que le salaire actuel de très nombreux travailleurs ne laisse que peu de place à l'épargne volontaire — sauf peut-être pendant quelques périodes de la vie comme par exemple les années précédant le mariage ou la partie de la vie active s'étendant après vingt-cinq ans de mariage. Si le revenu du travail augmentait et par conséquent avec lui la capacité d'épargne, il est douteux qu'il en résulterait une modification considérable de la répartition du capital à l'échelon national. En effet, le niveau de l'épargne volontaire ne dépend pas seulement du revenu, mais aussi de la position relative de l'intéressé dans la pyramide des revenus. En conséquence si toutes les mesures tendant à encourager l'épargne sur les salaires doivent être soutenues, elles ne suffisent pas pour réduire la grande inégalité dans la répartition de la fortune.

### **Solution fiscale ?**

Certains ont dit que la répartition désirée pouvait être obtenue par une politique fiscale appropriée du type suédois notamment. Sans doute, une loi fiscale sur les sociétés frappant lourdement celles-ci, empêcherait dans une large mesure l'autofinancement en augmentant ainsi l'épargne de l'Etat. Celui-ci disposant alors d'une épargne accrue pourrait investir conformément à un plan. Les travailleurs dans ce cas ne participeraient pas aux accroissements d'actifs des entreprises, puisque ceux-ci seraient fortement réduits, mais ils recevraient de l'Etat des services plus étendus, la production étant davantage orientée selon des critères d'intérêt général. Si séduisante que soit cette alternative, elle apparaît en Suisse peu réaliste, car elle exigerait sur le plan politique des décisions extrêmement difficiles à obtenir en raison des rapports de force actuels.

## **Solution par la politique des salaires et l'épargne individuelle ?**

Concevable aussi, une politique d'augmentation des salaires beaucoup plus active et plus agressive qu'actuellement de manière que les entreprises soient obligées pour financer leurs investissements de faire appel au marché financier, qui serait lui-même alimenté par l'épargne individuelle et volontaire des salariés, rendue possible justement par cette augmentation de salaire importante. Pour que cette solution « colle » à la réalité, il faudrait être sûr que tous les salariés renoncent à dépenser la nouvelle augmentation de salaire. Cela n'est guère sérieux.

### **Droit sur les bénéfices non distribués**

Il est bon de rappeler ici préliminairement un texte d'Alfred Sauvy, sociologue et économiste français : « On ne peut transformer un bénéfice non distribué en salaire distribué; cela donnerait des malfaçons dans l'économie par manque d'investissements, mais on peut **transformer un bénéfice non distribué en salaire non distribué**. Si une proposition sérieuse était déposée en ce sens, on verrait le monde capitaliste commencer à s'inquiéter, parce que là il sait très bien qu'il y a quelque chose à faire, quelque chose d'efficace. »

Là est la solution : faire participer les travailleurs aux accroissements d'actifs des entreprises.

Reprenons encore les termes du problème :

L'essentiel des bénéfices des entreprises n'est pas distribué (ni en surdividendes, ni en sursalaires), ni prélevé par les impôts. Il est réinvesti. Dès lors les titres de propriété sur l'entreprise prennent de la valeur; ce sont des papiers gagés par les biens de production. Ils sont si sûrs qu'ils sont négociables alors même que l'entreprise n'est pas tenue de les

rembourser; la croissance de l'entreprise assure à ces titres leur valeur fiduciaire. Ainsi sont conciliées deux exigences : **la non-distribution des bénéfices**, nécessaire à l'investissement, **et le profit individuel** de l'actionnaire.

Dès lors, les salariés pourraient selon le même schéma justifier une revendication nouvelle : se faire reconnaître un droit sur l'accroissement des actifs d'une entreprise, sans interrompre sa croissance, sans fausser l'équilibre économique, tout en obtenant une participation individuelle à l'enrichissement économique.

En d'autres termes, il s'agit de transférer une grande partie de l'épargne des entreprises dans l'épargne privée des travailleurs.

### **Fonds syndical de placement**

Pour réaliser ce transfert plusieurs solutions peuvent être envisagées. On peut penser à des fonds d'entreprises, à des fonds professionnels ou interprofessionnels, à des fonds régionaux, à un fonds national. On peut penser à des fonds ou à un fonds paritaire, comme aussi à un ou des fonds syndicaux. Un avantage des fonds d'entreprise est que la relation entre employeur et le travailleur reste assez étroite; mais est-ce un avantage ? La valeur des certificats du Fonds dépend entièrement de la marche de l'entreprise. Pour les travailleurs cette liaison étroite est avantageuse si l'entreprise qui les emploie est dans une position favorable du point de vue des bénéfices par rapport aux autres, mais elle présente le grave inconvénient que si les affaires de l'entreprise sont mauvaises les travailleurs risquent de perdre à la fois leur revenu et leur capital. Des difficultés se présenteront aussi lorsque des travailleurs changent d'emploi ou lorsqu'ils réalisent leurs titres de propriété.

C'est un Fonds national (ou régional), contrôlé par les syndicats qui offre le plus grand nombre d'avan-

tages. Il n'est pas nécessaire, ici, dans le cadre de cette étude d'en décrire le fonctionnement technique. Qu'on pense par analogie aux fonds de placements mobiliers, créés par les banques; ces fonds gèrent un portefeuille d'actions industrielles sélectionnées; une part (certificat) de ces fonds est le reflet de la valeur (et en période de croissance de la plus-value) de l'ensemble du portefeuille.

Dans un Fonds syndical, on trouvera regroupés les titres transmis par les employeurs représentant les droits du personnel; chaque salarié sera crédité, dans son compte personnel, du montant qui lui échoit; il recevra en échange des certificats des participations au Fonds, qui seront, eux, le reflet de la valeur de l'ensemble du portefeuille. Il conviendrait de régler enfin les conditions à remplir pour qu'un certificat de participation puisse être réalisé ou négocié.

Les avantages d'une telle solution seraient notamment :

1. Un maximum d'étalement du risque et un maximum d'égalisation du rendement des participations;
2. Lorsqu'un travailleur change d'entreprise, cela ne pose aucun problème puisqu'il reste titulaire du même compte auprès du Fonds national;
3. Les frais de gestion sont proportionnellement moins élevés;
4. La possibilité d'exercer éventuellement une influence sur la conjoncture sera plus grande.

Nos lecteurs trouveront dans les articles de Jean Huguet, publiés dans l'organe de la FOMH « La Lutte syndicale » une argumentation serrée en faveur du Fonds syndical de placement. Nous les y renvoyons expressément; voir le document en page 26.

## **Conclusions**

Si l'idée du Fonds syndical de placement, instrument nécessaire à la réalisation de l'épargne négociée nous apparaît particulièrement urgente, c'est que l'on peut prévoir que dans les prochaines années, la part dévolue aux investissements dans le produit social brut augmentera encore. Si l'on ne prend pas des mesures en vue de transférer aux travailleurs une partie des plus-values réalisées, la répartition de la fortune deviendra encore plus inégale qu'aujourd'hui, car dans ce cas, la richesse ira toujours à la richesse.

On sait que dans les vingt années qui viennent, notre pays devra investir 600 milliards. En d'autres termes, on doit assister à une augmentation constante du montant des investissements. En l'absence de réalisations et d'accords collectifs sur l'épargne négociée, les détenteurs actuels de capitaux continueront à rester les seuls vrais propriétaires de la richesse nationale.

### **III**

## **TROIS DÉFINITIONS**

### **Revenu national**

Le revenu national représente un flux monétaire qui rémunère les agents économiques résidant dans le pays, pour leur participation à la production dans le pays même ou à l'étranger. Les postes les plus importants concernent les revenus des ménages privés (salaires, traitements et contributions sociales des employeurs; revenus d'exploitation des personnes indépendantes, agriculteurs, artisans, propriétaires d'entreprises individuelles; revenus de la propriété sous forme d'intérêts, de loyers, de dividendes, déduction faite des intérêts que les ménages peuvent avoir à payer pour des dettes de consommation). Le revenu national comprend encore les revenus non distribués des entreprises privées et publiques, les impôts directs qui les frappent et les revenus échéant à l'Etat ou aux assurances sociales au titre de la propriété. Afin d'éviter que les mêmes éléments interviennent plusieurs fois dans le calcul, les achats des biens et services d'une entreprise à d'autres n'apparaissent pas dans la comptabilité nationale. Le revenu national représente donc la somme des valeurs ajoutées par chaque entreprise aux biens et services qu'elle a acquis.

### **Investissements**

La constitution et l'augmentation du capital fixe (c'est-à-dire de l'ensemble des biens qui permettent d'en produire d'autres sans être détruits au cours de ce processus — machines, biens d'équipement,

constructions, etc.) représentent des **investissements**. La notion d'investissement brut correspond tant au remplacement d'un équipement usé ou déprécié par les progrès technologiques (maintien du capital fixe existant) qu'à son augmentation. La notion d'investissement net ne concerne que l'augmentation du potentiel productif (et l'accroissement des stocks). En comptabilité nationale, le terme de formation intérieure brute de capital correspond à l'ensemble des investissements faits à l'intérieur du pays, que ce soit sous forme de capital fixe ou d'accroissement des stocks. Les investissements intérieurs sont couverts par l'épargne nationale brute. L'écart entre ces deux postes est comblé, selon les cas, par un prêt ou un emprunt net à l'étranger.

### **Epargne nationale**

Pour chacun des secteurs considérés par la comptabilité nationale : entreprises publiques, coopératives, sociétés privées; administrations publiques; assurances sociales publiques et privées; ménages, organismes privés sans but lucratif et exploitations individuelles; — l'**épargne brute** représente la part du revenu qui n'est pas affectée à l'achat de biens et de services, qui n'est pas utilisée pour la consommation. Le premier poste de l'épargne nationale brute, et le plus important, recouvre les **amortissements**, ou provisions pour consommation de capital fixe. Sa durée d'utilisation étant limitée, on prévoit et on répartit dans le temps le financement de son remplacement. Théoriquement, l'amortissement correspond donc à la dépréciation que le temps fait subir au capital fixe. Dans la réalité, il excède généralement la dépréciation réelle, soit que la durée d'amortissement soit inférieure à la durée d'existence, soit qu'il y ait surcompensation de l'érosion du pouvoir d'achat de la monnaie. L'**épargne des ménages** correspond au résidu du revenu disponible qui n'est pas affecté à la consommation. L'**épargne des assurances sociales** est en fait assimilable à

l'épargne des ménages, mais elle est obtenue par comparaison entre les recettes (primes, revenus de la propriété, subventions) et les dépenses (prestations et dépenses de fonctionnement). **L'épargne des entreprises**, publiques et privées, recouvre uniquement les bénéfices non distribués; l'épargne brute des entreprises comprend encore les amortissements. **L'épargne de l'Etat** correspond aux excédents de recettes de la Confédération, des cantons et des communes et les fonds propres affectés aux investissements (on exclut ainsi les emprunts de l'Etat, qui sont des appels à l'épargne d'autres secteurs).

## **IV**

### **DOCUMENT :**

#### **UNE PRISE DE POSITION SYNDICALE**

Voici le texte de l'article de « La Lutte syndicale » qui représente une prise de position du plus haut intérêt, en tant qu'éditorial de l'organe officiel de la FOMH. L'auteur souligne l'importance de deux aspects de l'épargne : l'épargne prévoyance, dont nous n'avons pas parlé dans le cahier, et l'épargne auto-financement (19 février 1969).

« Chaque année, en Suisse, des milliards de francs sont épargnés. Une partie de ces sommes est versée par les travailleurs à des institutions de prévoyance. Les fonds collectés par ces organismes pourraient être utilisés pour agir sur les secteurs économiques où les « lois du marché » et leurs corollaires, rendement, bénéfiques, profits, créent des conditions impropres à la réalisation d'objectifs majeurs et donnent naissance à des attitudes humaines différentes, voire opposées à celles que le syndicalisme veut promouvoir : l'émancipation économique et sociale des travailleurs.

Dans les conditions actuelles de notre société, l'accession à la puissance financière des organisations syndicales représente une des armes les plus sûres et les plus efficaces pour orienter le développement futur du pays dans un sens conforme aux revendications du salarié.

Le regroupement des différentes institutions de prévoyance des fédérations syndicales, l'harmonisation, le renforcement des prestations et une politique coordonnée en matière de placement des capitaux peuvent permettre aux organisations syndicales de jouer un rôle accru dans certains domaines. Il devrait en résulter un fonds syndical de placement

auquel pourraient participer toutes les sections des fédérations, et les fédérations elles-mêmes, qui prendraient des intérêts notamment dans les entreprises industrielles et dans la construction.

Les innombrables caisses de prévoyance, privées ou publiques, d'entreprises, d'administrations, de professions offrent un champ d'activité remarquable. La prépondérance patronale de fait est le cas le plus fréquent. Celle-ci s'effectue souvent au bénéfice de l'entreprise et renforce l'emprise de l'employeur sur les salariés grâce, pour moitié au moins, aux primes de ces derniers !

Le remède peut être constitué par l'obligation faite à ces caisses de souscrire des parts du fonds syndical de placement pour le montant des cotisations ouvrières, solution tout à fait correcte du point de vue juridique et intéressante sous l'angle des moyens d'intervention des syndicats dans l'économie.

Dans les cas d'assurance de groupe, la solution consiste, pour les représentants des travailleurs, à obtenir que le contrat d'assurance soit conclu, au moins pour le montant représenté par les cotisations des salariés, avec une institution syndicale.

### **L'épargne négociée**

Ces remarques-là, concernant l'épargne prévoyance, sont doublées de considérations relatives à ce qu'on appelle l'épargne négociée. Celles-ci trouvent leur fondement dans l'analyse de la transformation des méthodes de gestion des entreprises industrielles contemporaines, qui se caractérisent par un accroissement considérable du rôle joué par l'autofinancement.

Ce dernier doit être envisagé comme la part du bénéfice qui reste dans l'entreprise pour financer son expansion future, après rétribution du travail (salaires) et du capital (dividendes versés aux actionnaires). Plus cette part de bénéfice est grande, plus l'autofinancement est élevé. Il apparaît ainsi comme une retenue exercée envers les travailleurs et les

actionnaires. En effet, cet argent pourrait servir soit à augmenter davantage les salaires, soit à élever plus le taux du dividende, soit les deux. Par conséquent, l'autofinancement n'est possible que pour autant que l'entreprise ne répartisse pas la totalité de ses bénéfices entre les différents groupes de personnes participant au processus de production. Ce qui explique l'idée que le paiement du salaire ne libère pas le patron de tous ses devoirs à l'égard des travailleurs.

D'un autre côté, il faut considérer que le développement de notre société impose aux entreprises industrielles la nécessité de l'autofinancement. Le problème est donc de trouver une solution pour concilier à la fois les droits des salariés sur les bénéfices réinvestis et les besoins des firmes.

Plusieurs plans ont été étudiés dans les pays voisins. Les réalisations les plus connues sont le Plan Leber, en Allemagne, et l'intéressement des travailleurs aux fruits de l'expansion économique, en France. Leurs objectifs ne sont pas de faire bénéficier immédiatement les travailleurs d'un surplus d'argent qui leur permettrait d'augmenter leur consommation, mais de préserver pour l'épargne une fraction des hausses de salaires englobant une part de l'autofinancement. A la longue, les travailleurs deviennent propriétaires d'un capital utilisable à des fins diverses (logement, perfectionnement professionnel, vieillesse), et en attendant, acquièrent des droits dans les entreprises pour participer à la discussion des grands choix engageant l'avenir de la firme, et donc le leur aussi.

Ici encore, ces droits, assimilables à des créances futures envers la firme, doivent être gérés par ce fonds syndical de placement pour pouvoir réaliser la participation des syndiqués dans les entreprises et agir sur l'orientation du développement social et économique du pays dans un sens conforme aux intérêts des travailleurs. »

Jean Huguët

## V

### SITUATION DANS QUELQUES PAYS INDUSTRIELS AVEC INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

Après la fin de la Deuxième Guerre Mondiale, les syndicats européens comprirent qu'ils étaient en mesure de jouer un rôle déterminant dans la reconstruction de l'Europe. Sans eux, il était impossible de rebâtir rapidement un continent en ruines; avec eux, la croissance économique devenait une réalité.

Peu à peu, leurs objectifs économiques se sont précisés et, au début des années soixante, des revendications nouvelles sont apparues, qui visaient à introduire une politique d'accumulation de capital en faveur des salariés. Dans divers pays d'Europe occidentale, des projets ont vu le jour, qui poursuivent le même but : faire participer les travailleurs à l'accroissement de la fortune nationale et, partant, au pouvoir économique. Pour gérer ces capitaux, on envisage diverses formules de fonds d'investissement syndicaux.

OCDE : « Les revenus non-salariaux et la politique des prix, politique et expérience des syndicats, rapport de base pour un séminaire syndical », Paris 1966.

OCDE : « Etudes critiques et rapports nationaux au séminaire syndical sur les systèmes contractuels d'épargne ouvrière visant à la formation du capital », Florence, mai 1967 (polycopiés).

CARTEL SYNDICAL VAUDOIS : « Pour un fonds syndical de placement », Lausanne 1966 (document de travail photocopié).

HUGUET, Jean : « Salaires, bénéfices et dividendes, l'élaboration de nouvelles revendications », in **La Lutte syndicale**, Berne, 22 janvier, 5, 12, 19, 26 février 1969.

INGENITO, A. : « Les syndicats et le paiement différé des salaires additionnels », in **Les Annales de l'économie collective**, N° 2 (avril-juin), Liège 1966.

AUGARDE, M. : « Actionnariat ouvrier et formules voisines », in **Les Annales de l'économie collective**, N° 4 (octobre-décembre), Liège 1966.

## **France**

L'heure des discussions théoriques sur l'opportunité de la participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises est écoulée. Depuis le 17 août 1967, cette participation est une obligation pour toutes les entreprises employant plus de cent salariés « quelle que soit la nature de son activité et sa forme juridique ».

Restent à résoudre les problèmes pratiques de l'exercice de ces droits : jusqu'à fin 1968, les réalisations sont rares; l'année en cours permettra un premier bilan de cette réforme.

Lorsqu'on fait l'historique de la participation des travailleurs au capital de l'entreprise, il convient de citer en premier lieu la « Loi Aristide Briand » du 26 avril 1917, sur les sociétés à participation ouvrière; mais en 1964, on ne recense qu'une dizaine d'entreprises qui, dans toute la France, s'inspirent de cette loi.

On connaît les idées du général de Gaulle favorables à l'association du capital et du travail. Dès 1959, des décrets furent adoptés dans ce sens, mais leur effet fut négligeable.

La réalisation actuelle remonte à 1965, lorsque le député Vallon présenta au Parlement un amendement à la loi du 12 juillet 1965 sur la réforme de l'imposition des entreprises et des revenus des capitaux immobiliers. Un délai impératif était fixé dans cet amendement, qui fut approuvé sans discussion. Le gouvernement désigna alors une commission, présidée par M. Raymond Mathey, conseiller maître à la Cour des comptes. Son rapport, déposé le

1<sup>er</sup> septembre 1966, relève que l'autofinancement est modeste et que la part qui devrait revenir aux salariés serait relativement faible.

Cependant, légiférant par voie de décret, le gouvernement français adopta, le 17 août 1967, deux textes concernant l'épargne contractuelle : une ordonnance relative aux plans d'épargne des entreprises et une ordonnance sur la participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises. Pour en comprendre la portée, retenons cette définition :

« Ce droit, déterminé en fonction du bénéfice de l'entreprise, après paiement de l'impôt, est exercé une fois assurée la rémunération des capitaux propres de celle-ci, de même que, indépendamment de tout partage à leur profit, les salariés doivent recevoir préalablement la juste rémunération de leur travail. Le montant de leur participation est alors égal à la moitié des sommes à distribuer. »

En principe, les sommes attribuées aux salariés ne sont pas disponibles avant un délai de cinq ans. Elles doivent être consacrées au développement des investissements, soit à l'intérieur des entreprises, soit sur le plan national.

Les modalités de gestion et la nature des droits reconnus aux travailleurs font l'objet d'accords entre les parties intéressées.

BLIND, Serge : « La participation et l'intéressement des travailleurs, les plans d'épargne de l'entreprise », Paris 1968 (Les Editions de l'organisation).

LOT, Pierre : « Participation des salariés aux fruits de l'expansion des entreprises », in **La Revue économique franco-suisse**, N° 4, Paris 1968.

MATHIEU, Gilbert : « L'appropriation collective de l'autofinancement peut être assurée de bien des façons », in **Le Monde**, Paris, 16 février 1966.

DROUIN, Pierre : « Autofinancement et droits des salariés », in **Le Monde**, Paris, 13, 14, 15 et 16 avril 1966.

... : « Le rapport de la commission Matthey sur l'autofinan-

cement des entreprises et les droits des salariés », exposé et analyse in **Le Monde**, Paris, 23 juillet 1966.  
DUMONT, Jean-Pierre : « Intéressement, une course de lenteur entre patrons et syndicats », in **Le Monde**, Paris, 21 janvier 1969.

REY, M. : « L'amendement Vallon ou le problème des droits des salariés sur l'accroissement des actifs dû à l'auto-financement », manuscrit de 22 pages, Université de Fribourg, 20 avril 1967.

## **République fédérale allemande**

L'inégale répartition des richesses et la concentration de la majeure partie des richesses nouvelles dans les mains d'une minorité, ainsi que l'inefficacité de la Loi de 1961 sur l'encouragement de l'épargne, incitèrent le Congrès de la Fédération allemande des travailleurs du bâtiment (IG Bau-Steine-Erde), en été 1963, à donner à son Comité directeur le mandat de compléter la politique salariale, menée jusqu'alors, par une politique syndicale de formation des capitaux.

En exécution de ce mandat, ce syndicat proposa à la Fédération des employeurs, en septembre 1964, un accord permettant aux salariés du bâtiment de constituer un capital propre au cours des années (Plan Leber). Ce plan comprenait des propositions détaillées sur la composition, le placement et l'utilisation des fonds ainsi réunis.

Peu après, en octobre 1964, l'Union syndicale allemande (DGB) publiait un rapport en dix points sur le problème de la formation des capitaux.

Rapidement, l'industrie allemande du bâtiment a été dotée d'un contrat d'épargne négociée (différant profondément du projet syndical) qui est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1966. Les employeurs s'engagent à verser 9 pfennigs par heure de travail pour la formation d'un patrimoine des travailleurs, si ceux-ci acceptent de verser 2 pfennigs par heure de travail. Seuls les salariés ont le droit de décider du placement des fonds épargnés. Force obligatoire a été donnée à cette convention.

Pour recueillir et gérer ces contributions, le syndicat des travailleurs du bâtiment a provoqué la création d'une banque spécialisée : la Banque pour les placements d'épargne et la formation de capital (Bank für Sparanlagen und Vermögensbildung - B.S.V.) une filiale de la Banque pour l'économie collective (Bank für Gemeinwirtschaft) qui appartient en grande partie aux syndicats allemands.

Ce qui caractérise la B.S.V., selon un article paru dans « Le Monde du travail libre » (janvier 1969), « c'est que les gens qui placent de l'argent à long terme participeront aux bénéfices de la compagnie et seront représentés... dans son Comité de contrôle et son Conseil consultatif ».

**a) en langue allemande :**

LEBER, Georg : «Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand», 2 tomes (Europa Verlag).

KRELLE, W., SCHUNK, J., SIEBKE, J. : «Übertriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer», 2 tomes.

... : «Vermögensbildung in Deutschland — ein revolutionäres oder evolutionäres Ziel?», **Bergedorfer Protokolle**, Band 11, Hamburg-Berlin, 1965 (R. v. Decker's Verlag).

... : «Die Diskussion über die Vermögensbildung in Deutschland, Überblick über eine Vielfalt von Vorschlägen», in **Neue Zürcher Zeitung**, Zürich, 29 et 30 septembre 1968.

FRIEDL, Gerhard A. : «Westdeutschland; Gesucht eine bessere Vermögenstellung», in **Die Weltwoche**, Zürich, 11 octobre 1968.

... : «Vermögen für alle», in **Der Spiegel**, Hamburg, 25 novembre 1969.

**b) en langue française :**

... : « Pour une répartition plus équitable du produit social en Allemagne », article de la **Correspondance syndicale suisse**, reproduit notamment dans Services publics VPOD, 4 décembre 1965.

EHRENBERGER, Herbert : « Le travailleur capitaliste », in **Le Monde du travail libre**, Bruxelles, reproduit notamment par Le Peuple-La Sentinelle, 1<sup>er</sup> juillet 1965.

## Italie

Le terme « épargne négociée » vient d'Italie et la « Confederazione italiana sindacati lavoratori » pourrait bien être à l'origine de l'idée d'épargne contractuelle, qu'elle définissait ainsi dans une de ses brochures :

« On entend par épargne négociée, la destination consentie et volontaire à l'épargne d'une partie des augmentations de salaire conclues aux différents niveaux de négociation collective (de catégorie, de secteur, de groupe, d'entreprise).

A l'occasion, par exemple, du renouvellement du contrat collectif national de la catégorie X, les parties contractantes, après avoir conclu une augmentation des rétributions de 10 %, pourraient arriver à un accord ultérieur sur la manière de donner cette augmentation : c'est-à-dire qu'elles pourraient établir de donner 7 % de l'augmentation en espèces et 3 % en « certificats nominatifs » spéciaux, avec une échéance minimum de trois mois.

En d'autres termes, le travailleur, tout en restant titulaire des 10 % d'augmentation, différerait la possibilité de dépenser une partie de l'augmentation obtenue, en la destinant donc à l'épargne. »

Cette épargne serait volontaire, car les travailleurs intéressés seraient libres de ne pas épargner une partie des augmentations obtenues. L'épargne consentie serait virée à un Fonds national d'investissement, qui délivrerait en échange des certificats nominatifs. Le fonds investirait les sommes ainsi récoltées en titres mobiliers (actions et obligations) en vue de favoriser le développement économique de l'Italie et d'accroître la propriété mobilière chez les travailleurs.

### a) en langue italienne :

CONFEDERAZIONE ITALIANA SINDACATI LAVORATORI :  
« Il risparmio contrattuale », Rome 1965.

## b) en langue française :

CONFEDERAZIONE ITALIANA SINDACATI LAVORATORI :  
« L'épargne négociée », in **Documentation syndicale ita-  
lienne**, N° 27, Rome 1964.

MERLI-BRANDINI, Piero : « Rapport national sur l'Italie »,  
Séminaire syndical sur les systèmes contractuels  
d'épargne ouvrière visant à la formation du capital,  
Florence, mai 1967 (OCDE, Direction de la main-d'œuvre  
et des affaires sociales).

## Pays-Bas

En juillet 1964, un comité d'étude des trois centrales  
syndicales nationales (socialiste, catholique, protes-  
tante) publie un rapport proposant une participation  
des travailleurs à l'autofinancement. Selon ce projet,  
le chef d'entreprise achèterait pour son personnel  
des titres de participation dans un Fonds de place-  
ment (S.B.G. : Sociale Beleggingsmememeenschap)  
groupant des titres de nombreuses entreprises qui  
appartiennent à divers secteurs industriels. La for-  
mule permet de répartir les risques d'une épargne  
en actions. Les S.B.G. seraient administrés par les  
travailleurs.

Des mesures sont envisagées pour inciter les tra-  
vailleurs à conserver les parts de la S.B.G. Une de  
ces propositions consiste à prévoir une retenue  
élevée pour empêcher une vente prématurée du titre.

«Bezitsvorming dorr vermogensaanwasdeling», rapport de  
l'organe consultatif des fédérations N.V.V. (socialiste),  
N.K.V. (catholique) et C.N.V. (protestante), juillet 1964.  
Une version française polycopiée a été publiée sous le  
titre : « Constitution de patrimoine par la répartition des  
plus-values de la propriété ».

## Etats-Unis

Aux Etats-Unis, selon **Le Monde** du 10 novem-  
bre 1967, les formules d'intéressement des travail-  
leurs « sont un élément de la concurrence sur le  
marché du travail ». Leurs modalités sont diverses :  
retenues sur les salaires et remise d'une action  
lorsque la somme épargnée est suffisamment élevée,

taux de faveur pour les travailleurs d'une entreprise lorsque celle-ci émet des actions nouvelles, partage des bénéfices, etc. C'est ainsi que les programmes de partage des bénéfices concernent actuellement près du quart des entreprises employant plus de cinquante salariés.

L'exemple américain est fondamentalement différent des réalisations et des projets européens que nous venons de citer. L'intéressement des salariés, que ce soit par la propriété d'actions ou par le partage des bénéfices, est envisagé uniquement sur le plan individuel; accordé le plus souvent sans négociation entre le patronat et les syndicats et sans intervention de l'Etat, sinon sous forme d'avantages fiscaux liés à cette forme d'épargne, il exclut la concentration d'un « pouvoir économique » entre les mains des organisations de travailleurs.

## **Suisse**

Le débat sur la participation des travailleurs aux bénéfices de leur entreprise a été amorcé par les promoteurs de la **communauté professionnelle**; cette idée, qui plonge ses racines dans le XIX<sup>e</sup> siècle, a suscité un regain d'intérêt tout particulièrement au cours de la dernière guerre mondiale. Emile Giroud en était venu à formuler, dans le dernier de ses douze points sur la communauté professionnelle, le droit des salariés à décider paritairement de la rétribution du capital et aussi de la politique des amortissements, des réserves et des investissements.

Au cours des années soixante, les idées relatives à une politique portant sur la constitution de capitaux appartenant aux syndiqués ont fait l'objet d'études et de propositions aussi bien en Suisse romande qu'en Suisse alémanique :

Parmi les **fédérations et les cartels syndicaux**, c'est, par exemple, l'Assemblée des délégués de l'Union régionale Vaud-Valais de la FCTA qui décide de former une commission d'étude chargée de se pen-

cher sur le problème de la démocratisation du capital, le fonctionnement d'un « fonds de placement collectif » et l'encouragement de l'épargne. C'est aussi le cartel syndical vaudois qui rédige, en 1965, un document de travail sur la question. C'est enfin la section de Soleure de la FOBB qui propose, au Congrès fédératif de la FOBB qui s'est tenu à Bâle en octobre 1965, la résolution suivante : « La création d'un avoir en capital en faveur de l'ouvrier, par le biais du contrat collectif de travail, doit être sérieusement discutée et recherchée ».

En ce qui concerne l'**Union syndicale suisse**, c'est en février 1966 que son comité fait venir M. Georg Leber, afin qu'il expose le plan mis au point par son organisation syndicale (travailleurs du bâtiment allemands) qui vise à faire bénéficier les salariés d'une épargne accumulée contractuellement. Le communiqué publié à l'issue de cette séance conclut : « il est ressorti que cet objectif revêt également une grande importance en Suisse et qu'une formule appropriée devrait être étudiée ». En octobre de la même année, le Congrès syndical de Lucerne invite l'USS à étudier la création d'un « Fonds syndical de placement », qui serait chargé de recueillir l'épargne négociée prévue par les conventions collectives et les statuts du personnel des secteurs publics.

Pour les **syndicats chrétiens**, les encycliques sociales constituent un fondement doctrinal aux revendications ouvrières sur le capital. Jean XXIII affirmait ainsi, dans *Mater et Magistra* (1961) : « ... les entreprises obtiennent fréquemment ... une capacité de production rapidement et considérablement accrue, grâce à l'autofinancement. En ce cas, nous estimons pouvoir affirmer que l'entreprise doit reconnaître un titre de crédit aux travailleurs qu'elle emploie. » Les syndicats chrétiens furent donc d'emblée favorables à l'épargne négociée.

L'année 1965 marque réellement un tournant : les votations populaires sur les arrêtés fédéraux concernant la lutte contre la surchauffe de l'économie

(février), les discussions qui les avaient précédées et qui avaient vulgarisé les mécanismes de l'inflation, stimulèrent la réflexion sur l'idée d'épargne négociée, non seulement dans le cadre des syndicats, mais également dans d'autres milieux économiques, dans des partis politiques (socialiste, conservateur, chrétien-social) et, plus généralement, dans la presse.

**a) sur la communauté professionnelle**

GIROUD, Emile : « La communauté professionnelle en théorie et dans les faits » in **La Suisse forge son destin**, ouvrage collectif, Boudry 1942 (Editions de la Baconnière).

GIROUD, Emile, MAIRE, Louis, etc. : **Pouvoir et Travail**, ouvrage collectif, Boudry 1944 (Editions de la Baconnière).

DESCHENAUX, Henri : « Le travail maître de l'entreprise » et MULLER, Philippe : « L'organisation de notre économie et la participation ouvrière » in **Prix de la liberté, cahiers suisses Esprit**, Boudry 1946, (Editions de la Baconnière).

**b) points de vue syndicaux**

CARTEL SYNDICAL VAUDOIS : opus cité dans la bibliographie de base.

HUGUET, Jean : opus cité dans la bibliographie de base.

GHELFI, Jean-Pierre : « L'intéressement des travailleurs », in **Revue syndicale suisse**, N° 6, Berne, juin 1968.

SOHELKER, Markus : « Vermögenspolitik — ein neues Instrument der Gewerkschaften? », in **Schweizerische Finanz Zeitung**, N° 38, Bâle, 26 septembre 1968.

**c) points de vue patronaux**

... : « Pour un fonds syndical de placement », in **Bulletin patronal**, Groupement patronaux vaudois, N° 7/8, Lausanne, juillet-août 1965.

**d) dans la presse non-syndicale**

... : **Domaine public**, divers articles, N° 29, 18 mars 1965, N° 30, 1<sup>er</sup> avril 1965, N° 36, 8 juillet 1965, N° 37, 5 août

1965, N° 75, 22 juin 1967, N° 93, 16 mai 1968, N° 101, 21 novembre 1968, N° 108, 27 mars 1968, lettres de lecteurs : N° 103, 19 décembre 1968 et N° 105, 30 janvier 1968.

REGAMEY, Marcel : « L'accès au capital », in **La Nation**, N° 718, Lausanne, 25 juin 1965.

... : « Propriété privée et participation », échos d'un débat

de la Ligue Vaudoise, in **La Nation**, N<sup>os</sup> 806, 807 et 808, Lausanne, novembre et décembre 1968.

... : «Sparen und Vermögensbildung des Arbeitnehmer im Betrieb. Ein Gespräch zwischen Sozialpartner», in **Neue Zürcher Zeitung**, N<sup>o</sup> 2944, Zürich, 7 juillet 1967.

TILLE, Albert : « Dossier de la participation », in **La Tribune de Lausanne - Le Matin**, Lausanne, octobre (25), novembre (1, 8, 15, 22, 29), décembre (6, 13, 20, 27) 1968.

#### e) réalisations

Dans l'industrie suisse, une réalisation à connaître est celle de la S.A. J.R. Geigy; en effet, les actions ne sont pas simplement vendues au personnel, mais gérées par un Fonds d'entreprise selon des techniques qui pourraient être reprises partiellement par un Fonds syndical; se référer aux statuts de la «Stiftung der J.R. Geigy AG für Mitarbeiterbeteiligung zur Ergänzung der Pensions-Kassenleitung».

## **VI**

### **DOCUMENT :**

### **DE 1957 A 1967, LA VALEUR BOURSIÈRE DES GRANDES ENTREPRISES A QUADRUPLÉ**

La bourse est un des enregistreurs de la richesse des entreprises. Idéalement, la valeur boursière des actions devrait correspondre à la valeur réelle des biens. En réalité, tel n'est pas le cas; le baromètre boursier, on le sait, connaît des sautes d'humeur; une politique plus généreuse de dividendes, la peur d'une dévaluation de la monnaie, les paris sur la hausse l'influencent vers le haut, qui n'est jamais totalement fixe comme certains l'apprirent en 1962.

Donc, la valeur boursière ne donne des indications sûres sur l'enrichissement des entreprises (et des actionnaires) que si l'on considère ses variations sur une période assez longue, qui devrait pouvoir comprendre à partir d'une situation étale une crête de hausse, une dépression, une reprise. Les experts admettent généralement qu'un cycle de dix ans permet de tirer des déductions sûres. Appliquant ce découpage par décennie aux fluctuations de la bourse suisse, nous obtenons de 1957 à 1967, d'abord un extraordinaire boom qui s'amorce en 1959 et culmine au début de 1962, suivi d'une descente dérapante de 1962 à 1966, puis d'un redressement.

En Suisse, les variations de la Bourse sont repérées, entre autres, par un indice calculé par la Banque nationale. Son interprétation est simple : l'indice donne la valeur boursière en pour-cent du capital-actions. Si l'indice demeurerait à 100, cela signifierait que la valeur boursière est égale au capital-actions, qu'il n'y a par conséquent ni plus-value, ni enrichissement. Sur une décennie, l'indice boursier, fondé sur une

centaine d'entreprises a donné les renseignements suivants : 1957 : 374,4; 1961 : 1138,7; 1966 : 448,7; 1967 : 603,9.

Ces chiffres confirment donc ce que nous écrivions plus haut; sur une période de dix ans, les oscillations sont fortes, mais on dispose d'un recul suffisant pour les interpréter.

Il est donc judicieux pour une analyse de prendre en considération la période 1957-1967.

### **Explication d'un calcul**

Si l'indice boursier est, à fin 1967, de 603,9, cela signifie que le capital-actions des entreprises a sextuplé et passé, approximativement, de 4,2 à 25 milliards. Mais ce chiffre, s'il est révélateur, manque de netteté. Pour certaines entreprises, il y a cent ans déjà que fut constitué leur capital social de départ. D'autres sont de création récente. D'où le vague du chiffre général.

Nous avons préféré par conséquent comparer les valeurs boursières des 27 premières entreprises suisses (selon le classement U.B.S.) à fin 1957 et à fin 1967; ainsi sont confrontées deux grandeurs de même nature.

La différence de ces deux chiffres (valeur 1967-valeur 1957) donne la plus-value brute réalisée en dix ans. Mais le capital-actions a été augmenté aussi durant cette même période; il faut déterminer cette augmentation, de même qu'il faut considérer l'agio, car certaines actions ont été offertes à un prix supérieur à leur valeur nominale. La plus-value boursière nette s'obtient donc après déduction et de l'augmentation du capital et de l'agio. Le montant de l'agio a été calculé pour chaque entreprise (dix-huit y ont eu recours) sur la base de la documentation U.B.S. (cf. la brochure « La Bourse et moi »). Nous faisons grâce du détail. Le montant total est de 437,063 millions de francs.

Voici donc les chiffres, calculés pour chaque entreprise :

## CAPITAL SOCIAL en millions

	31.12.1957	31.12.1967
Hoffmann-La Roche *	—	—
Nestlé-Unilac	101,165	195,6
Ciba	80	175
Geigy	22,5	92
Sandoz	50	130
Alusuisse	90	175
BBC	67,5	165
Swissair	42	218,75
Sulzer	54	90
Landis et Gyr	21	50,9
Oursina	10	14
Aar et Tessin	60	110
Georges Fischer	40	80
Câbleries Cossonay	21	30
Jelmoli	18	30
Globus	8	27
UBS	100	260
Crédit Suisse	165	260
SBS	180	300
BPS	90	120
Electro-Watt	90	120
Holderbank	20	75
Motor-Columbus	70	90
Valeurs de métaux	10,5	25,5
Cie Suisse Réassurance	75	100
Zurich Assurance	45	55
Accidents Winterthur	30	41
	<hr/>	<hr/>
	1 560,665	3 039,75

de francs	VALEUR BOURSIÈRE en millions de francs		
Augmentation	31.12.1957	31.12.1967	Augmentation
—	701	6 112	5 411
94,435	1 689	4 127	2 438
95	684	2 446	1 762
69,5	143	2 194	2 051
80	390	1 794	1 404
85	270	1 239	969
97,5	261	790	529
176,75	43	519	476
36	122	370	248
29,9	148	294	146
4	51	296	245
50	125	191	66
40	105	171	66
9	168	186	18
12	72	274	202
19	19	200	181
160	258	1 950	1 692
95	394	1 578	1 184
120	419	1 592	1 173
30	129	384	255
30	180	353	173
55	101	307	206
20	130	243	113
15	34	209	175
25	540	680	140
10	340	535	195
11	209	359	150
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
1 469,085	7 725	29 393	21 668

## Récapitulation :

plus-value boursière brute : 21 668

plus-value boursière nette : 19 762 (après déduction de l'augmentation du capital : 1469 mio et de l'agio 437 mio.)

L'enrichissement a donc été de quelque 20 milliards en dix ans.

## Qu'est-ce que la S.A. ?

Seules 27 entreprises sont en liste où dominant de toute évidence les chimiques, les bancaires et Nestlé; plus-value moyenne, 2 milliards par an.

Mais en fin de compte, ce qui frappe dans ce recensement, c'est l'extraordinaire disproportion entre l'augmentation du capital social 1,5 milliards et l'augmentation de la valeur boursière 21,5 milliards.

L'augmentation du capital social n'est donc plus une opération qui signifierait que les actionnaires participent financièrement, et à leurs risques, au développement de l'entreprise en lui fournissant de l'argent frais. L'augmentation du capital social, c'est la manière élégante de les autoriser à bénéficier de la prospérité, de la fortune accrue de la société.

Dès lors, la nature même de la société anonyme se transforme; elle n'est plus un moyen de réunir par la multiplication des titres de propriété de vastes capitaux, nécessaires à l'activité industrielle; elle devient le moyen de participer à l'enrichissement d'une société qui draine, elle-même, par son activité propre les sommes nécessaires à son avenir. C'est diamétralement différent. Mais pourquoi ce droit nouveau serait-il réservé aux seuls actionnaires, qui ne peuvent même plus justifier leurs prétentions au nom des risques courus ? A moyen terme, ces risques sont dérisoires; dans tous les cas, ils courent infiniment moins de risques que le salarié qui peut, un jour, être congédié.

Devant ces faits, il est évident que la revendication

des ouvriers, des employés, des cadres ne peut plus se limiter à des revendications salariales, mais devra englober aussi des prétentions sur la plus-value des entreprises mêmes.

\* Le capital social d'Hoffmann-La Roche figure « pour mémoire ». On sait en effet que les actions qui étaient à l'origine de Fr. 1000.— (1919) ont été entièrement remboursées. La société émit alors des bons de jouissance. A fin 1943, un nouveau capital-actions légal de Fr. 50 000.— fut créé par prélèvement sur les réserves. On recense ainsi 16 000 actions de Fr. 3 1/8. Les bons de jouissance sont au nombre de 48 000.

## **A PROPOS**

La réalisation d'un Fonds syndical ne scintille pas comme une utopie; le terrain est déjà préparé.

Des milliards sont capitalisés dans les caisses de pension du personnel. Ils sont là pour garantir et servir des salaires différés, après la vie active. Leur gestion revient donc aux salariés eux-mêmes, car ces capitaux leur appartiennent au même titre que leurs salaires. Mais ces sommes n'auront de force que rassemblées.

Quelques sociétés, d'autre part, font participer à bien-plaire leurs salariés à la plus-value boursière de leurs actions. Ce qui est octroyé peut devenir un droit.

Enfin les syndicats sont en mesure de coordonner les revendications et d'assurer la gestion d'un Fonds. Tous les éléments sont donc réunis pour créer en faveur des salariés un pouvoir économique.

Ce cahier spécial correspond aux numéros 109-110 de « Domaine public ». Il a été élaboré et rédigé en équipe. A. Gavillet est le rédacteur responsable de cette publication.

Ce cahier est vendu, hors abonnement, au prix de 2 fr. 50.

Le 111, numéro ordinaire, sortira de presse le 8 mai. Toute correspondance, administration et rédaction, case postale 142 Chauderon, Lausanne. CCP 105 57.

## **SOMMAIRE**

<b>AVANT-PROPOS</b>	<b>p. 1</b>
<b>I LA NOUVELLE SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE</b>	<b>p. 3</b>
<b>II LE DROIT DES SALARIÉS SUR L'ENRICHISSEMENT NATIONAL</b>	<b>p. 10</b>
<b>III TROIS DÉFINITIONS</b>	<b>p. 23</b>
<b>IV DOCUMENT : UNE PRISE DE POSITION SYNDICALE</b>	<b>p. 26</b>
<b>V SITUATION DANS QUELQUES PAYS INDUSTRIELS AVEC INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES</b>	<b>p. 29</b>
<b>VI DOCUMENT : DE 1957 A 1967, LA VALEUR BOURSIÈRE DES GRANDES ENTREPRISES A QUADRUPLE</b>	<b>p. 40</b>
<b>A PROPOS</b>	<b>p. 46</b>



**J. A. 1000 Lausanne**

**Prix Fr. 2.50**