

Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: - (1969)
Heft: 109-110: L'état de la question : épargne négociée et pouvoir économique

Artikel: La nouvelle société industrielle
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-1028338>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

I LA NOUVELLE SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE

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 recoupent 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 oligopoles¹ 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

¹ 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-propriétaires. 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.