

Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 67 (1975)
Heft: 5

Artikel: Aspects économiques de la participation financière : répartition de la fortune, formation de la fortune et structures économiques
Autor: Borner, Silvio
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-385771>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 10.02.2026

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

Aspects économiques de la participation financière: répartition de la fortune, formation de la fortune et structures économiques

Silvio Borner, professeur ordinaire d'économie publique à l'Université des sciences économiques et sociales à St-Gall

1 Introduction

Les questions touchant à la répartition et à la formation de la fortune ont toujours été au centre des discussions entre partisans de structures économiques rivales; même à l'intérieur des structures d'économie de marché, elles ont toujours constitué un point névralgique. Les plus grands parmi les théoriciens économiques du siècle dernier, David Ricardo et Karl Marx, sont partis, l'un et l'autre, de la répartition et en ont fait le thème central de l'économie politique: Cette approche touche incontestablement à la réalité journalière. Il n'est dès lors pas étonnant qu'en 1874 déjà, l'Association pour la politique sociale en Allemagne ait consacré sa session annuelle à la participation financière des travailleurs.

Les intellectuels, excepté les économistes de l'ancien libéralisme, montrent peu de compréhension pour la répartition inégale des revenus et des fortunes dans l'économie capitaliste. Comme on lui demandait de façon suggestive si les riches n'étaient pas à tout prendre très différents du reste de l'humanité, l'écrivain Hemingway répondit sarcastiquement: «Oui, ils ont plus d'argent que nous.» Les rapports entre revenu, formation et répartition de la fortune sont extraordinairement complexes. Nous devons forcément nous limiter à quelques aspects. Eu égard à l'état actuel de la discussion, on pourrait partir des points de vue suivants:

1. Appréciation des plans concrets actuels de participation, du point de vue de l'économie globale.
2. Importance de la formation et de la disposition de la fortune, du point de vue de la politique sociale et structurelle en général.
3. Esquisse des rapports théoriques et des faits empiriques principaux, comme base générale permettant de se prononcer sur la nécessité de modifier la répartition de la fortune et sur les stratégies pouvant permettre d'atteindre ce but.

Nous choisissons la troisième voie, parce qu'elle conditionne la première approche (appréciation de schémas concrets) et que, faute de base, la seconde devient facilement la proie des idéologies.

Les explications qui suivent seront assez désagréables pour le lecteur ordinaire pour deux raisons:

- d'abord à cause du degré d'abstraction et de la difficulté objective du problème et de ses perspectives économiques inhabituelles pour la plupart des lecteurs,
- ensuite à cause de la brutalité des faits à présenter qui pourront choquer bien des lecteurs.

Le motif de cette surprise désagréable est simple; tant il est vrai que nos idées sont fortement influencées par notre situation personnelle et que les «Riches» se croient souvent beaucoup plus pauvres qu'ils sont, tandis que les pauvres se sentent souvent plus riches qu'ils sont.

Rendons-nous compte, en effet, que les lecteurs de cette étude appartiennent presque sans exception aux «Riches» et même, en majeure partie, aux «Superriches», si nous rangeons dans la première catégorie les 10% supérieurs et dans la seconde les 2,5% supérieurs de la pyramide des revenus. Vérifiez-le, en ce qui vous concerne, sur la base des données suivantes:

Pour appartenir à la classe des «Superriches» (2,5% supérieurs) en 1969, dans le canton de Schaffhouse, il fallait avoir un revenu de plus de 50 000 fr.; de plus de 25 000 pour appartenir à la classe des «Riches» (10% supérieurs)! Dès 17 500 fr., on appartenait déjà au cinquième supérieur. Ce même classement concernant la fortune nette a également de quoi surprendre¹:

Limite d'appartenance aux «Superriches» pour la fortune (2,5% supérieurs)	300 000 fr.
Limite pour les «Riches» (10% supérieurs).....	100 000 fr.
Limite pour les personnes «Aisées» (quart supérieur)	37 000 fr.

¹ Observation concernant les statistiques: Les statistiques fiscales ont leurs pièges particuliers. C'est ainsi que les petites fortunes sont relativement mal prises en considération et que la fortune consomptive ne l'est presque pas du tout. N'est pas compté non plus le capital correspondant aux droits futurs à des rentes des assurances sociales. Ces facteurs font que la situation des couches inférieures est effectivement présentée trop négativement. D'autre part, les manœuvres tendant à sous-estimer ou à soustraire une partie de la fortune sont aussi considérables pour les grandes fortunes.

Ces difficultés ne peuvent être convenablement éclaircies que par une enquête scientifique dans le cadre d'une analyse représentative. Tant que de telles données font défaut, il faut, bon gré mal gré, se contenter des statistiques fiscales insuffisantes.

2 Thèses fondamentales concernant la répartition de la fortune

1. A côté du revenu par tête d'habitant, de ses chances d'accroissement et de la stabilité conjoncturelle (capacité de résistance aux crises), la répartition du revenu total et de la fortune nationale entre les ménages et les groupes constitue un des plus importants moyens de mesurer la santé d'une économie.
2. Cette échelle de répartition politique a pourtant été beaucoup trop négligée pendant longtemps, mais elle reviendra de plus en plus au premier plan dans un proche avenir.
3. Le degré d'inégalité dans la répartition du revenu national entre les ménages est beaucoup plus faible que dans la répartition de la fortune. Ceci est d'autant plus grave que l'inégalité dans la répartition des revenus est déjà plus grande que le voudrait l'efficacité économique et que les cercles des pauvres en revenu et en fortune se recouvrent largement (graphique 4).
4. Alors que la répartition des revenus est relativement moins inégale et qu'elle tend faiblement à se réduire, c'est le contraire pour la fortune; c'est-à-dire que la concentration de la fortune en un assez petit nombre de mains augmente.
5. En particulier, les revenus des couches les plus basses ont récemment augmenté, alors que le nombre de gens sans fortune reste constant ou tend même à augmenter.
6. Le degré actuel d'inégalité dans la répartition du revenu et de la fortune et la tendance à une concentration encore plus grande de la fortune ont atteint un tel niveau, qu'à plus longue échéance, la base politique et socio-économique de notre organisation économique et sociale actuelle pourrait en être ébranlée.
7. Toute politique visant à réduire l'inégalité doit peser les avantages d'une plus grande égalité et ses inconvénients éventuels concernant l'efficacité et le volume de la production d'une part, ainsi que les coûts politiques d'une constitution économique et sociale respectant mieux la personne. Par exemple, il ne serait pas judicieux d'atteindre l'égalité absolue si elle faisait tomber le niveau par tête au-dessous de celui de l'ancienne classe inférieure, ou, si cette égalisation était liée à une domination totalitaire.
8. Une redistribution efficace de la fortune est une si énorme tâche que quelques mesures isolées et cosmétiques ne sauraient y parvenir. Il est donc pour le moins d'emblée douteux que des projets touchant des entreprises isolées suffisent à se rapprocher du but, même si ces projets sont sérieux.
9. Les principales faiblesses de la plupart des plans de redistribution de la fortune, conformes au système de l'économie de

marché, sont les suivantes: 1. elles ne touchent que la formation de fortune nouvelle et non les augmentations de valeur de la fortune qui peuvent être beaucoup plus importantes; 2. dans bien des cas, la participation à la fortune réduit le revenu réel ou augmente les prix. Dans les deux cas, les revenus du travail réellement disponibles diminuent, en sorte que l'augmentation de fortune est compensée totalement ou partiellement par une réduction des économies.

10. Aussi bien du point de vue de l'efficacité économique que du système social, les différences de revenu favorisent mieux l'incitation économique et la mobilité sociale que les différences beaucoup plus grandes dans la répartition des fortunes, car, dans une économie de marché hautement développée,
- les fonctions de management et de décision sont largement séparées de la propriété du capital,
 - les risques du capital ont été grandement réduits par la stabilisation conjoncturelle,
 - la concentration de la fortune est un processus largement indépendant des revenus (augmentation de valeur de la fortune existante).

Une réduction de l'inégalité des fortunes est donc relativement plus importante et économiquement moins problématique que celle des revenus. Et pourtant ou pour ce motif, elle est encore plus difficile à réaliser dans le cadre du régime économique, social et de propriété actuel.

Les éléments de fait appuyant ces thèses peuvent être vérifiés dans les annexes statistiques. Quant aux faits les plus importants et aux rapports fondamentaux entre eux et les efforts de redistribution, une analyse systématique du problème permet les déclarations suivantes.

3 Données et rapports concernant la répartition personnelle des revenus et des fortunes

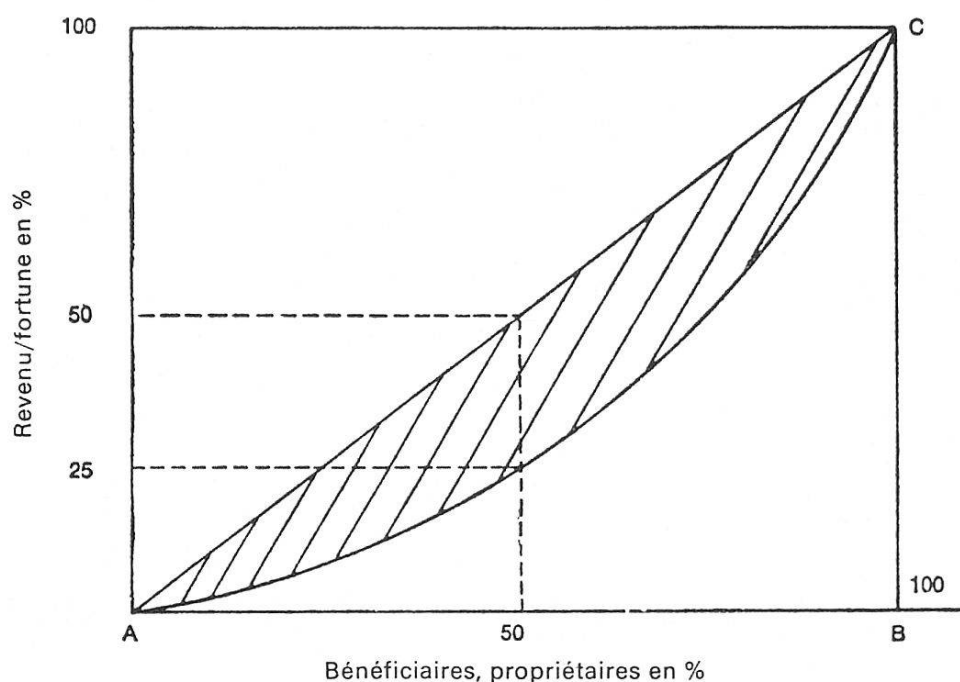
31 Mesures d'inégalité ou de concentration

Nous employons la courbe dite de Lorenz ou de Gini comme moyen permettant de faire ressortir la concentration des revenus et de la fortune. Celle-ci représente une relation entre les parts proportionnelles cumulatives des titulaires et le revenu ou la fortune totale. Sur la ligne d'égalité, le revenu (ou la fortune) est également réparti, c'est-à-dire que 50% des destinataires reçoivent 50% etc. du revenu.

La plus grande inégalité se présente le long de la ligne ABC, où 99 n'ont rien et où le 100^e possède toute la fortune. La courbe de Lorenz passe entre ces deux situations extrêmes, la grandeur de la surface de concentration hachurée donne la mesure du degré d'inégalité. On appelle rapport de concentration ou coefficient Gini

la relation $\frac{\text{surface de concentration}}{\text{surface du triangle ABC}}$

variant entre 0 (égalité absolue) et 1 (inégalité absolue).



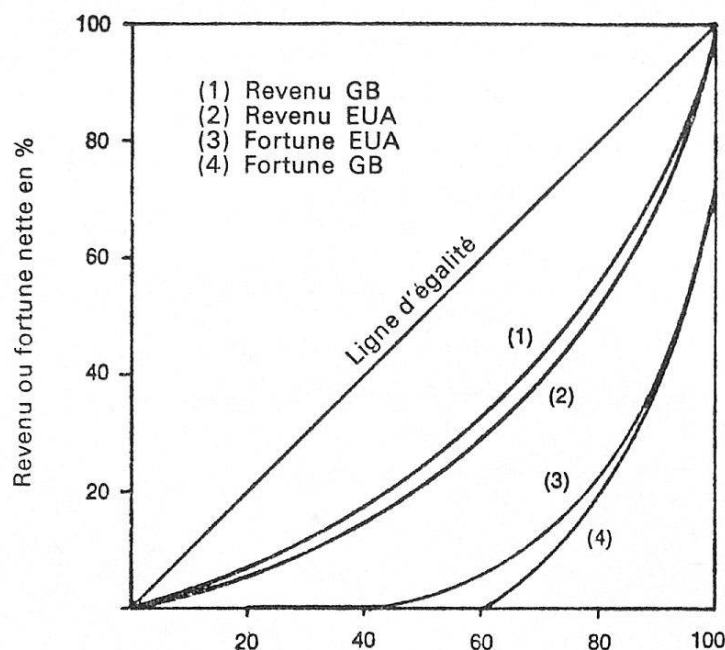
Les diagrammes 1, 2 et 3 présentent ces courbes pour les USA, la Grande-Bretagne, les cantons de Schaffhouse, St-Gall et Bâle, pour le revenu d'une part et la fortune d'autre part².

Sont particulièrement dignes d'être remarquées:

1. La différence éclatante d'inégalité entre le revenu et la fortune, c'est-à-dire l'inégalité extrême des fortunes, particulièrement en ce qui concerne les actions.
2. La répartition pratiquement identique des revenus aux USA, en Grande-Bretagne et dans les cantons suisses analysés.

² Le choix de ces cantons est dû au hasard et ne sert qu'à illustrer un phénomène concernant toute la Suisse.

Graphique 1: Courbe de Lorenz concernant le revenu brut et la fortune nette aux USA et en Grande-Bretagne en 1954

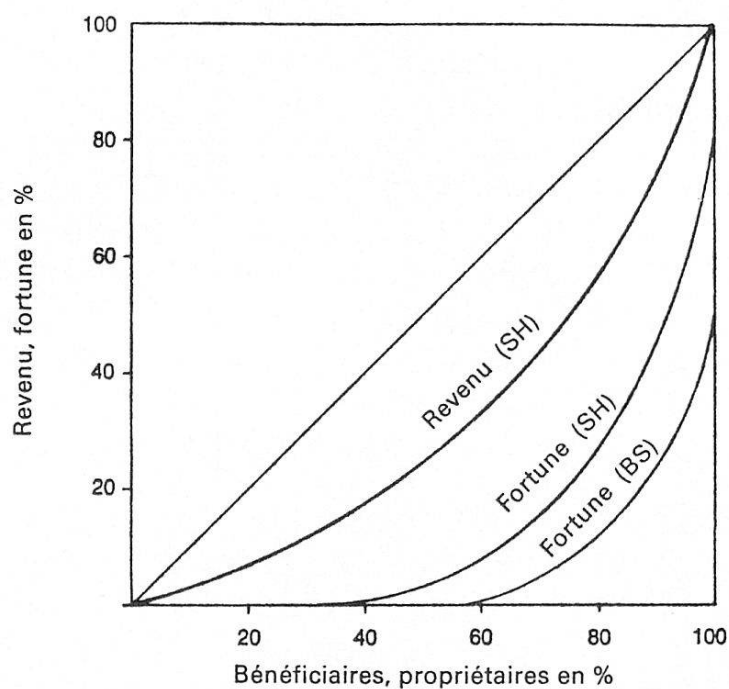


Source: Lansing and Lydall, AER 1959 (March)

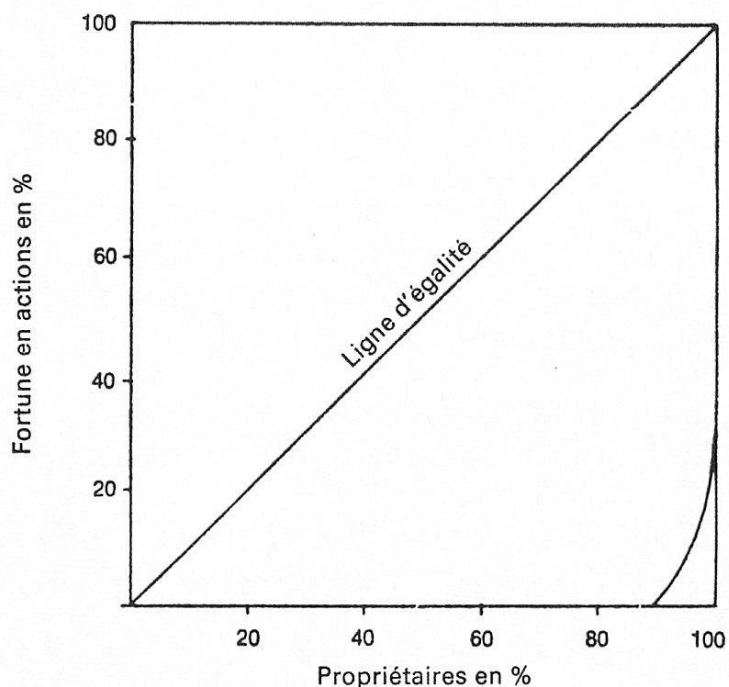
Répartition des ménages par classes de fortune (USA et GB) en pour-cent

Classe de revenu	USA 1953		GB 1954	
négatif	11	(11)	13	(13)
nul	4	(15)	21	(34)
inf. à \$ 500	10	(25)	14	(48)
\$ 500	6	(31)	6	(54)
\$ 1 000	10	(41)	8	(62)
\$ 2 000	11	(52)	8	(70)
\$ 4 000	8	(60)	5	(75)
\$ 6 000	11	(71)	5	(80)
\$ 10 000	15	(86)	8	(88)
\$ 20 000	10	(96)	7	(95)
\$ 50 000	4	(100)	5	(100)
Total	100		100	
Fortune nette positive	85%		66%	

Graphique 2: Courbe de Lorenz concernant le revenu et la fortune (Schaffhouse et Bâle)



Graphique 3: Répartition de la propriété en actions, St-Gall, 1969



Quelques indications supplémentaires pour illustrer les graphiques:
 Aux USA, les 10% supérieurs gagnaient en moyenne à peu près 30 fois plus que les 10% inférieurs (en 1965). Dans le canton de Schaffhouse, la même relation est de 27 entre le groupe de revenus

de 5 000 à 10 000 fr. et celui de plus de 100 000 fr. Ces relations ont ceci d'intéressant qu'elles correspondent à peu près à la différence de revenu moyen entre les pays développés et les pays sous-développés, différence qui, elle, paraît énorme.

Les différences sont beaucoup plus frappantes dans le secteur de la fortune où, par exemple, dans les cantons de Schaffhouse et de St-Gall, un tiers des contribuables n'ont pas de fortune nette positive. Mais même parmi les possédants, les dispositions sont très grandes. Un contribuable de la classe supérieure (fortune supérieure à 500 000 fr.) possède en moyenne 145 fois plus de fortune qu'un contribuable de la classe inférieure (1 000 à 25 000 fr.). En Suisse, on peut retenir que, dans la règle, le 1% supérieur des propriétaires de fortune possède le tiers de la fortune nette. A Bâle, par exemple, l'inégalité est encore plus marquée (presque 50% pour le 1% supérieur).

Cela a des conséquences importantes pour la composition des revenus: C'est ainsi qu'à St-Gall, par exemple, la part du revenu du travail dépendant (salaires) provenant de l'activité principale représente 97,85% pour la classe de revenus de 5 000 à 10 000 fr., pour descendre à 13,66% dans la classe des revenus supérieurs à 100 000 fr. En conséquence, les produits des papiers-valeurs et des immeubles ne représentent que 3,05 et 5,44% du revenu moyen dans la classe inférieure pour atteindre 14,57 et 11,49% dans la classe des revenus supérieurs à 100 000 fr. (sans compter les plus-values de capital).

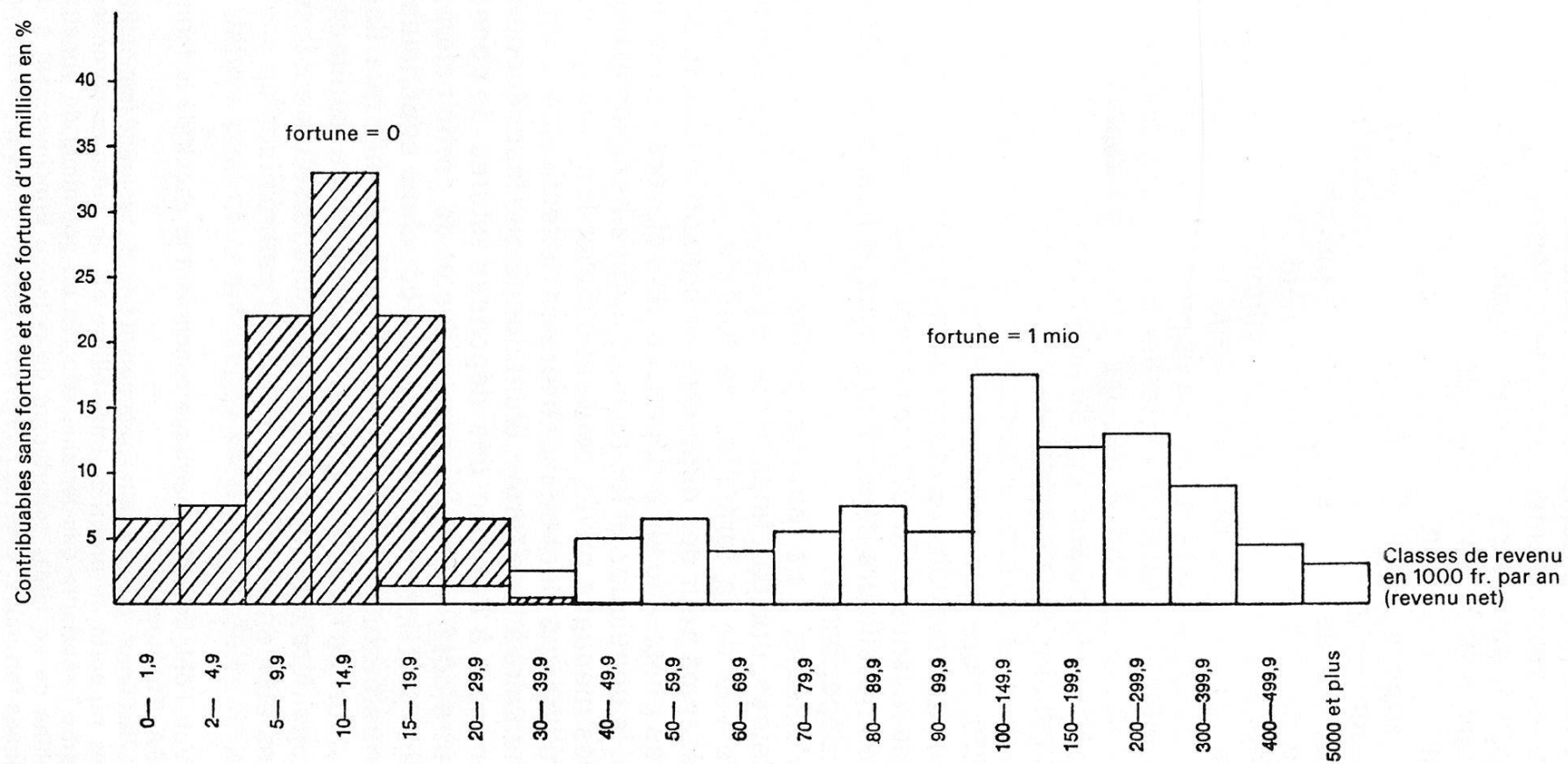
32 Facteurs supplémentaires aggravant l'inégalité générale dans la répartition des fortunes

Aussi bien du point de vue économique que politique et social, la fortune productive et notamment la propriété immobilière et les droits de participation à des entreprises de production revêtent une importance particulière, parce que

1. ce genre de fortune implique un pouvoir potentiel important
2. et présente les plus grandes augmentations de valeur.

On remarquera à nouveau qu'aux USA, par exemple, en 1967, le 5% supérieur des destinataires de revenus encaissait le 50% du revenu total de la fortune et même les $\frac{2}{3}$ du revenu total en dividendes. Les proportions sont semblables en Suisse. On peut déduire par exemple de la statistique fiscale saint-galloise que plus de $\frac{1}{3}$ du revenu de papiers-valeurs revient à des contribuables dont la fortune dépasse 100 000 fr. et que, dans la classe des revenus de 1 à 25 000 fr., seuls 2,87% des contribuables possèdent des actions alors que la proportion est de 75% dans la classe de 500 000 à 1 million de francs et de 80% pour les millionnaires.

*Graphique 4: Rapport revenu/fortune selon la statistique fiscale de Schaffhouse
Fortune = 0 (11 186 contribuables) et fortune d'un million et plus (155 contribuables)*



La fortune, au demeurant modeste des classes inférieures se compose essentiellement de carnets d'épargne ou d'autres créances en argent, dont le revenu réel n'était même plus positif ces dernières années (taux d'inflation supérieur au taux d'intérêt nominal). C'est ainsi que 40% environ du capital d'épargne appartient à des contribuables de la classe de revenu de 1 000 à 25 000 fr., alors que cette classe ne possède que 1,6% du capital-action (St-Gall).

Cet état de choses est confirmé par d'autres chiffres: Plus de 50% du capital-action, mais seulement 2% du capital d'épargne et de dépôt est entre les mains de millionnaires à St-Gall. Les propriétaires de capitaux de plus d'un demi million (moins de 1% des contribuables) totalisent 70% de la propriété en actions. Des différences semblables existent entre les travailleurs indépendants et dépendants, étant donné que les gains non répartis des firmes individuelles et des sociétés de personnes reviennent aux indépendants. C'est ainsi que d'après les calculs de Föhl³, 6% seulement de la formation de fortune est revenu aux ménages d'ouvriers entre 1950 et 1959, alors que pendant la même période $\frac{3}{4}$ de l'augmentation de fortune revenait aux indépendants (17% des ménages). Aussi la part des revenus de la fortune ne représente-t-elle que 3% du revenu total des travailleurs dépendants, alors qu'elle se monte à 13,4% pour les indépendants.

D'ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que pour les classes inférieures, une part importante de l'épargne est problématique du point de vue de la formation de fortune puisqu'elle correspond à des réserves pour des dépenses de consommation importantes ou pour des phases de vie à dépenses plus élevées ou revenus plus faibles. Si la population et les revenus augmentent, les économies en argent des ménages privés peuvent s'élever fortement, sans que les particuliers qui économisent forment effectivement un capital supplémentaire à long terme, étant donné que leurs économies ne font que financer à l'avance des dépenses futures de consommation. D'un autre côté, la fortune productive et de participation, qui représente une part importante pour les couches supérieures, est toujours sous-évaluée dans les statistiques, du fait que l'augmentation de valeur de certains éléments anciens de capitaux n'est prise en considération que dans une mesure absolument incomplète lorsque ces éléments de fortune ne sont pas réalisés⁴.

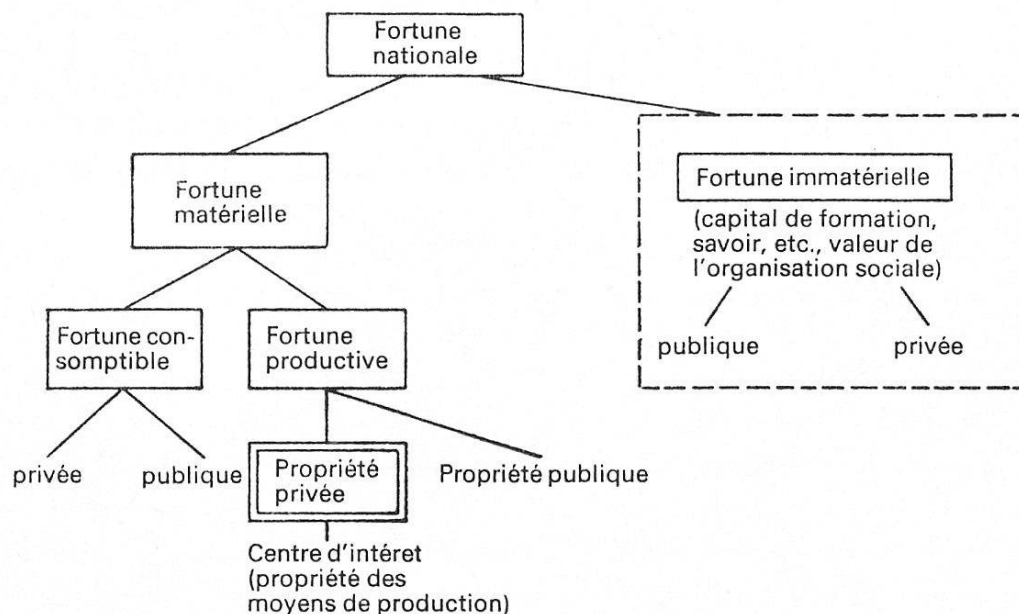
³ Voir Föhl, Enquête analytique concernant le circuit de la formation de fortune en RFA, Tübingen 1964.

⁴ C'est un problème capital notamment pour la propriété immobilière. La transparence des rapports de propriété immobilière est en outre compromise par le fait qu'une partie importante des terrains effectifs ou potentiels de construction est entre les mains de sociétés, appartenant de nouveau principalement à des personnes physiques fortunées. C'est la raison pour laquelle nous n'entrons pas en matière sur la propriété immobilière.

Le moment est venu d'éclaircir systématiquement la notion de fortune et le processus de la formation de fortune.

33 Notion de fortune, revenu et formation de fortune

Si l'on considère l'économie comme un tout, la fortune nationale peut être répartie comme suit:



Définitions et rapports usuels

1. Fortune totale = fortune matérielle totale, c'est-à-dire que, dans la règle, on ne considère que le stock total d'investissements matériels.
2. Sont considérés comme fortune consommable les biens de consommation de longue durée qui permettent un usage prolongé, mais qui ne peuvent être employés à la production et qui ne sont pas source de revenus (frigidaires, etc.).
3. La fortune de toute unité économique (ménage, entreprise) représente la somme de la fortune en choses et en argent, la fortune en argent étant définie comme la différence entre créances et dettes.

Pour l'économie dans son ensemble, on peut cependant poser:

Fortune matérielle = fortune totale

car la fortune en argent d'une économie publique est égale à zéro, étant donné que des dettes équivalentes correspondent à toutes les créances (si l'on néglige l'étranger). Sous l'aspect de la répartition, il est indispensable de prendre en considération la fortune en argent, puisque aussi bien certains ménages, groupes ou secteurs de l'économie présentent des fortunes positives en argent, d'autres négatives (dettes nettes). C'est ainsi, par exemple, que dans tous les pays, le secteur des ménages privés est créancier net de fortune en argent, alors que le secteur des entreprises est débiteur net de fortune en argent. Il est significatif, d'autre part, que beaucoup de ménages privés sont sans aucune fortune ou n'ont guère qu'une fortune en argent.

Les données suivantes de la RFA peuvent servir d'exemple.

Les engagements nets (fortune en argent moins dettes) des entreprises (sans l'industrie du logement) se montaient en 1969 et en 1970 à 24,1 milliards, respectivement à 281 milliards de DM. En comparaison, les créances nettes des ménages privés se montaient en 1969 à 365 milliards de DM, en 1970 à 412 milliards.

Compte tenu d'un taux d'inflation de 5% pour 1970, la réduction des dettes des entrepreneurs est de 1,4 milliard par an et celle de la valeur réelle de la fortune en argent des ménages, de 2,06 milliards. Les déplacements au sein d'un secteur ne sont pas pris en considération à cet égard, bien qu'ils soient significatifs, puisque ce sont justement les couches inférieures qui présentent une part importante de fortune en argent. Des distorsions plus importantes résultent naturellement de l'augmentation des valeurs réelles des installations financées par les dettes.

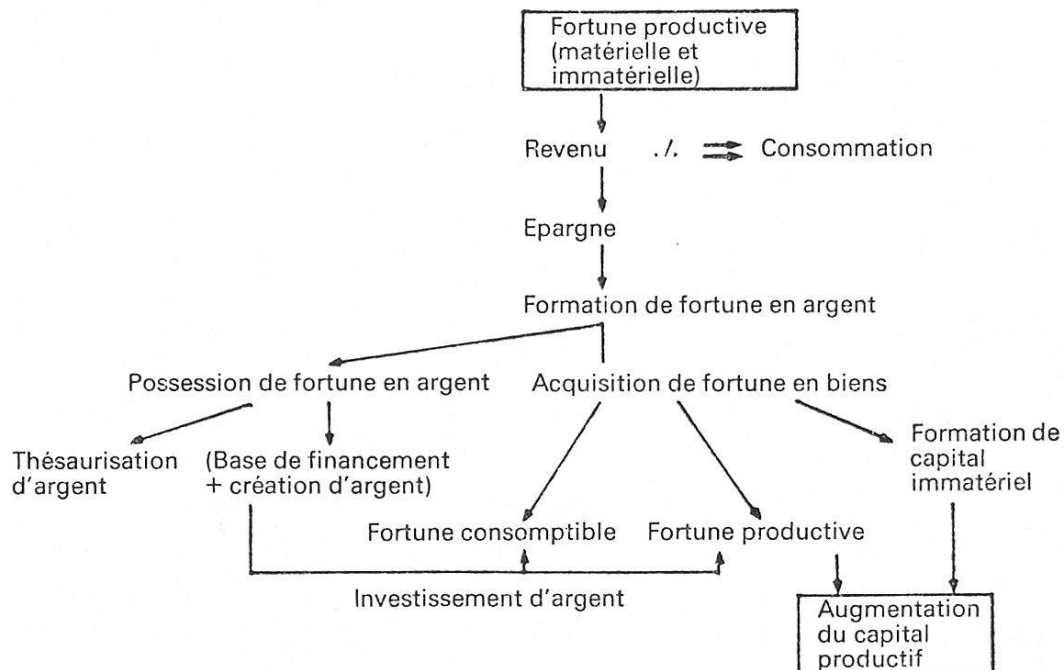
La statistique fiscale saint-galloise peut à nouveau renseigner sur la diminution de l'importance des carnets d'épargne, etc., avec l'augmentation du revenu et/ou de la fortune. Les propriétaires de fortunes inférieures à 50 000 fr. possèdent, en gros, 60% du capital total investi en carnets d'épargne et de dépôt, mais ils ne possèdent que 3,2% des actions. Si l'on considère la classe de 1 000 à 25 000 fr. de fortune, elle possède bien 40% du capital d'épargne, mais seulement 1,6% du capital-action. A cet égard, il faut toujours tenir compte du fait qu'un tiers à peu près des contribuables ne présente pas de fortune imposable.

4. Etant donné que le capital immatériel (capital humain) produit aussi des revenus, comme le capital matériel productif, mais qu'il n'est normalement pas compté dans la fortune totale, toute augmentation de la fortune est un élément du revenu, mais tout revenu non consommé n'est pas considéré comme une augmentation de la fortune (notamment pas lorsque le revenu est employé à former du capital humain). Une autre différence réside en ce que la consommation de biens matériels réduit toujours la fortune, alors

que la plupart du temps ce n'est pas le cas pour la consommation de biens matériels.

Plus le rendement des investissements en capital humain est grand, plus l'effet indirect de modification dans la répartition du revenu par la meilleure formation des travailleurs est grand, bien que l'effet sur la répartition des fortunes n'apparaisse pas, faute de comptabilité du capital humain.

5. Le processus de formation de la fortune se déroule schématiquement ainsi:



Points à retenir:

- Toute formation nouvelle de fortune est basée sur une création d'argent ou une économie, qui prend d'abord la forme de fortune en argent.
- Cette formation de fortune en argent ne permet pas encore de dire comment le capital productif se développera, puisque selon la part consacrée à la formation de fortune consommable, les décisions d'investissements, le degré d'occupation, la politique monétaire, etc., une même fortune en argent peut produire une fortune matérielle productive d'une valeur différente.

4 Fonctions de la fortune et inégalité dans la répartition

D'après l'opinion traditionnelle, la fortune privée devrait remplir les fonctions suivantes:

1. Fonction de disponibilité et de liberté
2. Fonction de pouvoir et de contrôle
3. Fonction de sécurité et de rendement
4. Fonction d'organisation et de coordination
5. Fonction d'intégration sociale
6. Fonction de prestige

Il est difficilement contestable qu'au moins les quatre premières fonctions, c'est-à-dire les fonctions véritablement fondamentales du point de vue économique, ont perdu en importance ces derniers temps. Les fonctions de disponibilité, de liberté, de pouvoir et de contrôle du capital ont été minées par la séparation de plus en plus grande entre le management et la propriété, tandis que la fonction de sécurité et de rendement s'est trouvée atténuée par l'égalisation de la répartition des revenus, par la croissance économique rapide et surtout par la stabilisation de la conjoncture et la politique sociale (vieillesse, maladie, invalidité, chômage) des pouvoirs publics.

De même, la fonction d'organisation et de coordination a été sérieusement minée par l'extension de la planification indicative à long terme et de la direction macroéconomique à court terme.

Quant à l'importante fonction d'intégration sociale, elle ne peut guère être remplie si $\frac{1}{3}$ environ des contribuables n'ont pas de fortune et si, comme en Suisse, la majorité des habitants sont privés une fois pour toutes de la possibilité d'acquérir un home particulier.

La fonction de prestige n'a guère de valeur économique ou sociale et s'épuise aujourd'hui avant tout en effet démonstratif de consommation ou de capital consommable.

Considérée dans l'ensemble, une si grande concentration de la fortune ne répond à aucune nécessité économique, quand bien même elle ne peut pas être considérée comme directement nuisible du point de vue économique. Néanmoins, la concentration de la fortune nationale et notamment celle de ses composantes productives sapent les bases économiques, politiques et sociales d'un système orienté par l'économie de marché.

Une question se pose cependant de façon quasi impérieuse eu égard à cette situation peu réjouissante: pourquoi a-t-on entrepris et atteint si peu de chose dans le sens d'une meilleure répartition des fortunes?

A notre avis, les motifs peuvent être classés en trois groupes:

1. Idéologies et théories justifiant l'inégalité.
2. Effacement des aspects concernant la répartition par rapport à la croissance, l'inflation voilant cette mauvaise répartition.
3. Difficultés objectives de réaliser effectivement une redistribution efficace.

Les causes mentionnées aux points 1 et 2 affectent la volonté de réaliser une meilleure distribution. Les difficultés mentionnées au point 3 compromettent l'aptitude à la réaliser, soit que nos connaissances concernant les mécanismes de redistribution soient insuffisantes, soit que les conditions actuelles de propriété et de décision parviennent à neutraliser les propositions les mieux intentionnées. Examinons finalement ces trois problèmes de plus près: on peut admettre d'emblée que les idéologies justifiant l'inégalité perdront beaucoup de leur force de persuasion, que la croissance et l'inflation pourront de moins en moins servir de substituts à la redistribution et, surtout, que les barrières théoriques politiques et économiques s'opposant à la redistribution pourront être abaissées, à la condition cependant que l'interdépendance de tous les facteurs soit reconnue.

1. Les idéologies et théories servant de justification à l'inégalité

A ce sujet, il faut remarquer principalement, qu'en pratique et en théorie, le système d'économie de marché s'appuie de moins en moins sur la garantie de la propriété privée, mais plutôt sur un mécanisme décentralisé de décision avec libre formation des prix.

Les arguments servant en particulier à justifier un haut degré d'inégalité dans la possession des biens peuvent être groupés comme suit:

a) Loi naturelle/Darwinisme social

Le plus fort doit et peut s'imposer. Ce qu'on peut s'appropriier ou acquérir légalement, doit aussi vous appartenir. C'est dans ce sens, par exemple, qu'Edmund Burke comprenait la nécessité de la richesse lorsqu'il considérait les possédants comme «les grands chênes qui ombragent un pays et qui perpétuent leurs bénéfices de génération en génération».

b) Arguments fonctionnels

Il faut se garder de redistribuer les richesses, afin de maintenir un système de prestations dont finalement tout le monde profite. A côté de cet argument tenant à la motivation, le souci de la croissance joue un rôle de premier plan: Alors que dans les années 30, on considérait l'inégalité comme une cause importante de la crise (parce que les classes inférieures avaient trop peu de pouvoir d'achat, alors que les supérieures économisaient trop), beaucoup voient aujourd'hui dans l'inégalité une condition préalable de la croissance, sous prétexte que les classes inférieures dépensent joyeusement tout leur revenu pour la consommation. Il faut ranger dans la même catégorie l'argument du risque, selon lequel la répartition des richesses correspondrait à celle des risques, de telle sorte

qu'une redistribution n'apporterait aux plus pauvres que de nouveaux fardeaux.

c) Arguments sociologiques

A cet égard, l'inégalité serait une garantie contre l'uniformité et la monotonie, une condition de culture et de progrès spirituel.

d) Arguments pragmatiques

Politiques sociale et fiscale suffiraient comme mesures correctives. Il y aurait bien des critiques à opposer à ces arguments. Par exemple, que bien des gens prendraient sur eux la charge et le risque de recevoir en don un immeuble ou une action industrielle. On pourrait ajouter qu'il ne faut pas s'exagérer le stimulant productif qu'une grosse fortune peut constituer pour bien des jeunes gens fortunés («Playboys») et qu'on peut se demander si le financement des investissements par l'épargne des bénéficiaires de revenus supérieurs est bien la solution la plus judicieuse. Ils n'épargnent guère par ascétisme, mais parce que, au-delà de la quatrième auto et du troisième logement, leurs dépenses de consommation atteignent les limites non seulement de la croissance, mais de la bienséance.

Mais, tous ces arguments justificatifs pèchent en ceci: en combattant un nivellement absolu et une collectivisation totale, ils passent complètement à côté du problème, car l'inégalité dans la répartition de la fortune est si accusée que tous les plans entrant en ligne de compte ne visent pas une suppression dramatique ou même totale de l'inégalité et qu'ils sont encore bien moins en mesure de la réaliser. Qu'on songe seulement à l'impôt progressif sur le revenu. Dans aucun pays, il n'a eu pour effet une redistribution importante des revenus.

Qu'on en juge par l'exemple des USA (1967):

Part des revenus des 1%, 2%, 5%, 10% et 15% supérieurs avant et après impôt

<i>Pourcentage des contribuables</i> <i>Pourcentage des revenus</i>	1%	2%	5%	10%	15%
Avant impôt	9%	13%	20%	29%	36%
Après impôt	7%	11%	17%	26%	34%

2. Croissance et inflation en tant que substitut à la redistribution

«L'augmentation de la production n'est encore un objectif important que dans les pays sous-développés. Dans les pays hautement développés, c'est la meilleure répartition qui est au premier plan.» Cette

citation ne doit pas être attribuée à un néo-marxiste ou à un moraliste moderne de l'environnement, mais à l'économiste réputé John Stuart Mill (écrit en l'an 1848).

La croissance est en effet la meilleure pilule pour faire avaler l'inégalité, puisque la concentration sur les efforts tendant à augmenter le gâteau profite au pauvre et au riche et présente moins de risques de conflits que la redistribution d'un gâteau donné. Si l'on considère le passé récent, il est vrai que le plein emploi et la croissance rapide ont plus apporté aux masses que n'auraient pu le faire les projets les plus extrêmes de redistribution. Même un observateur aussi critique que Galbraith en convient sans détour. Mais l'objectif de la croissance est en train de dégringoler et il est inévitable que le passage à une croissance faible ou nulle ranime subitement et dramatiquement le conflit concernant la distribution.

Il en va de même pour l'inflation qui, comme la croissance, a rendu moins aigu le problème de la distribution. L'inflation peut aussi être comparée, au moins passagèrement, à une pilule sociale tranquilisante, puisqu'elle dissimule les revendications des partenaires sociaux sous un gonflement nominal. Mais cela ne dure que tant que l'illusion monétaire persiste, c'est-à-dire tant que les bénéficiaires considèrent leurs gains nominaux comme des gains réels. L'efficacité de l'inflation repose donc sur sa lenteur qui favorise l'illusion monétaire. Plus l'illusion monétaire se dissipe, plus l'inflation est rapide et vice versa. Cette situation ressemble à la traversée périlleuse d'une crête, d'un côté s'ouvre le précipice de l'inflation galopante, de l'autre celui d'un contrôle intensif des salaires et des prix. L'un et l'autre annihilent les effets tranquillisants de l'inflation.

En Suisse, nous sommes arrivés aux limites non seulement de la croissance, mais de l'inflation. Les questions concernant la distribution ne sauraient être renvoyées ou éludées plus longtemps. La fuite des 15 dernières années vers une croissance forcée et une inflation sans frein auront un effet de boomerang, car la mentalité de croissance inflationniste entraîne un processus s'enflant lui-même d'espérances et de prétentions toujours plus grandes.

3. Les difficultés de la stratégie de redistribution pour la participation financière

Retenons à nouveau les données suivantes:

- a) L'inégalité actuelle dans la répartition des revenus et surtout des fortunes constitue une bombe sociale à retardement du plus gros calibre.

- b) Le ralentissement de la croissance, la fin de l'importation continue de couches sociales inférieures provenant de l'étranger, comme aussi, la disparition de l'illusion monétaire au cours de l'inflation éveilleront celui qui dort en prévision de grands conflits.
- c) Il n'y a pas de raison théorique ou empirique d'admettre que le processus du marché arrêtera de lui-même la concentration des fortunes ou la renversera.
- d) S'il est vrai qu'autrefois les révolutions, les guerres et les crises économiques ou monétaires faisaient périodiquement table rase et évitaient que les arbres de quelques-uns croissent jusqu'aux cieux, il serait temps que nous inventions des méthodes de redistribution un peu moins cyniques que celles consistant à tuer périodiquement la poule aux œufs d'or.

Que faut-il donc faire?

D'un point de vue économique global, on dispose des stratégies suivantes pour redistribuer les revenus:

- a) Participation à l'entreprise par une politique des salaires ayant une influence sur la fortune (salaire d'investissement) ou participation aux résultats ayant la même influence (participation aux bénéfices). La frontière entre les deux manières de jouer est fluide, puisqu'on vise dans les deux cas une formation de fortune. Il faut en distinguer soigneusement les participations aux résultats n'ayant pas le même effet, comme les gratifications, les bonis, les primes, etc., puisque ceux-ci sont bien liés aux gains mais non à la formation de fortune. Dans les salaires d'investissement, une partie du salaire est payée sous forme de titre de participation, de telle sorte qu'on peut les assimiler sans autre à une épargne forcée.
La différence importante entre participations aux bénéfices avec participation à la fortune et salaires d'investissement consiste en ceci que les premières sont censées provenir des gains et n'avoir pas d'effet sur les coûts. La doctrine fiscale nous a appris cependant que les impôts affectant les bénéfices ou les coûts peuvent être transférés de la même façon et il en va de même pour les versements de participation aux salariés.
- b) Mesures de l'Etat favorisant l'épargne, par exemple par un privilège fiscal ou par des subventions à l'épargne privée.
- c) Effet indirect sur la formation de fortune par toutes les mesures de redistribution des revenus, en particulier celles qui avantagent relativement les couches inférieures, par exemple par la voie de négociations collectives de salaires minimums, d'impôts négatifs sur le revenu, d'impôts progressifs et d'allocations régressives.
- d) Socialisation des revenus de la fortune par prélèvement total ou

partiel sur les revenus provenant de gains en capitaux réalisés ou même non réalisés.

- e) Socialisation de tout ou partie de la fortune productive, c'est-à-dire transfert de propriété privée en propriété collective (pas forcément étatique) combiné éventuellement avec un retour à la propriété privée, comme pour les actions VW en Allemagne.

Les variantes d) et e) sont d'avance exclues dans le cadre de nos structures actuelles, tandis que les mesures étatiques de redistribution des revenus ou de formation de fortune des classes inférieures n'entrent pas en discussion ici, pas plus que la formation de capital public.

D'autre part, il ne faut pas perdre de vue que, sans soutien et promotion de la part de l'Etat, les plans d'entreprise sont presque d'avance condamnés à des positions perdues. On peut se référer, à cet égard, à bien des analogies concernant les assurances sociales (deuxième pilier).

Bornons-nous à rappeler ceci:

- a) Une véritable épargne forcée des salariés à buts politiques, conjoncturels, distributifs ou de croissance ne peut guère être assurée que par l'Etat.
- b) A salaires et prix donnés, une participation aux bénéfices bénévole, véritable et supplémentaire, ne peut être consentie par certaines entreprises qu'en acceptant un handicap du point de vue de la concurrence, des investissements et du financement.

Ce pessimisme quant aux perspectives macroéconomiques de certains plans de participation financière aux entreprises ou dépassant les entreprises, doit encore être finalement analysé à la lumière de considérations théoriques concernant le marché et les prix. A cet égard, il n'est pas nécessaire de distinguer les différentes formes de salaires d'investissement ou de participation aux bénéfices, car leurs conditions de succès, du point de vue de l'économie globale, sont pratiquement identiques.

Le meilleur procédé consiste à esquisser d'abord les variantes, où la participation ne touche en rien la distribution de la fortune au total.

Ce résultat négatif est atteint dans les cas suivants:

- a) Lorsque les versements devant avoir un effet sur la fortune sont reportés directement sur les salaires réels; le paiement total des entreprises aux salariés reste constant, le bénéfice total augmente et la part de bénéfice revenant aux propriétaires après participation des salariés reste également constante. Dans ce cas, ce sont

en fait les salariés qui fournissent directement eux-mêmes les moyens de leur participation.

- b) Lorsque les versements de participation représentent bien des prestations supplémentaires, augmentant le paiement total des entreprises, ces prestations supplémentaires étant cependant reportées simplement sur les consommateurs par des prix plus élevés. Ici aussi, la participation aux bénéfices entraîne une réduction du salaire réel, puisque la participation aux bénéfices est reportée sur les prix comme élément de coût.
- c) Même si les versements au titre de la participation ne sont pas reportés sur les salaires ou sur les prix, il se peut encore qu'ils influencent l'épargne des salariés. C'est le cas lorsque ceux-ci réduisent leur épargne d'un montant équivalent à celui de la participation. On est ramené automatiquement à la variante b), dans la mesure où la consommation augmente et où l'augmentation de la demande, qui en résulte à salaires donnés, entraîne une augmentation des prix.
- d) S'il n'y a ni report sur les prix ou les salaires, ni augmentation de la consommation provenant du revenu du travail, il en résulte un recul de la demande de consommation et une tendance à la baisse des prix (= augmentation des salaires réels). En même temps pourtant, un recul important des investissements peut s'ensuivre (diminution de la demande, restriction de l'auto-financement). Au cours de cette évolution, extrait (output) et productivité baissent, au point qu'il en résulte de nouveau une baisse des revenus réels compensant les prestations supplémentaires augmentant le capital. Dans ce cas, salaires et bénéfices baissent ensemble.
- e) Il n'y a pas d'effet positif non plus, lorsque la participation à la fortune se limite essentiellement à des économies en argent qui sont financées par une création d'argent. Non seulement, l'inflation qui en résulte déprécie constamment la fortune en argent nouvellement constituée, mais elle accélère en outre l'augmentation de valeur réelle des patrimoines en nature.
- f) Notre analyse empirique montrait surtout la nécessité d'une redistribution en faveur de ceux qui n'ont aucune fortune, alors que la plupart des systèmes pratiqués ou proposés de participation sont essentiellement conçus pour les cadres.

5 Résumé et synthèse

La formation de fortune des salariés par la participation porte sur la naissance des revenus et s'efforce de modifier la distribution des revenus et celle des fortunes. Pour assurer la formation effective de

fortune, un contrôle sur l'utilisation des revenus est nécessaire. Ici se rencontrent les difficultés théoriques et politiques, puisque dans notre économie de marché, les dilemmes suivants résultent des plans de formation de fortune conformes au système:

- a) Du moment que l'économie de marché insiste tant sur la liberté individuelle et sur la liberté de disposition, il est problématique d'édicter ou d'imposer des prescriptions contraignantes concernant l'utilisation des revenus de certaines couches de la population (salariés). Si l'on y renonce, le danger est grand que tout l'exercice donne simplement un nouveau tour à la spirale de l'inflation. Le dilemme consiste en ceci que même les solutions conformes à l'économie de marché ne peuvent fonctionner qu'au prix d'une limitation importante de la liberté de disposition des bénéficiaires, ce qui semble difficile sans intervention de l'État.
- b) Le secteur des entreprises, pris dans l'ensemble, peut augmenter autant qu'il veut ses versements aux salariés; tant que ceux-ci seront constamment redépensés, les bénéfices ne s'en trouveront pas réduits, mais l'inflation augmentée, ce qui ne fera qu'accuser encore l'inégalité de répartition des fortunes.
En ce sens aussi, une véritable participation aux bénéfices ne représente un véritable sacrifice pour les entreprises que si la formation de fortune est assurée par une limitation impérative de l'utilisation des revenus. Tel est le dilemme des entreprises.
- c) En combinant formation forcée de fortune et non report de la charge sur les salaires ou les consommateurs, on freine la conjoncture, ce qui peut avoir une valeur positive ou négative selon la situation. Tel est le dilemme entre la politique de stabilisation et celle des revenus.

6 Conclusions

La participation financière à l'entreprise peut être un instrument important de politique du personnel, de politique de direction ou/et de politique générale. Ses effets de répartition macroéconomique ne doivent pourtant pas être surestimés. Ce qui compte du point de vue de l'économie publique, c'est l'effet de répartition macroéconomique plus que les avantages sur la politique d'entreprise d'un instrument comme la soi-disant participation.

D'autres solutions sont plus efficaces du point de vue de la répartition de la fortune, telles que promotion importante du capital humain (culture et formation) des classes inférieures de revenu et de fortune, écrémage plus grand des augmentations fortuites de for-

tunes par l'imposition des gains en capitaux, augmentation des impôts sur les successions, formation de capital social profitant surtout aux couches les plus basses, solution du problème foncier et du logement, augmentation de la progressivité de l'impôt sur les revenus et la fortune pour les classes supérieures. Ces solutions n'excluent pas d'ailleurs une combinaison avec les efforts de formation de fortune par les entreprises.

L'objectif tendant à une répartition meilleure et plus équitable de la fortune repose sur des bases solides du point de vue macroéconomique et de politique structurelle.

Dans cette perspective économique globale, la participation financière n'est qu'un des instruments possibles, mais il présente pour la direction de l'entreprise des finalités propres indépendantes de l'effet économique global.

Dans la phase actuelle d'inflation, toutes les tentatives de promotion de l'épargne monétaire paraissent particulièrement problématiques; et l'espoir de faire accepter la participation aux bénéfices comme succédané à la participation aux décisions pourrait s'avérer mal fondé à la lumière des réalités de la politique sociale.

La participation financière présente, sans doute, un haut degré d'attractivité du point de vue de l'entreprise isolée, parce qu'elle améliore la motivation générale. Pourtant, cet effet peut facilement se renverser, si les hauts espoirs mis en elle ne peuvent être réalisés. Mais, l'entreprise a peu d'influence à cet égard, du fait précisément que l'expérience relativement efficace d'un petit nombre d'entreprises augmente l'exigence d'extension à tous les salariés. Mais que se produira-t-il, en cas de revendication soudaine de parité et de traitement égal, sur le front le plus large, s'étendant par exemple, au personnel des petites entreprises, des firmes privées ou de l'Etat? Le passage au plan supérieur à celui de l'entreprise deviendrait ainsi inévitable et les difficultés concernant le deuxième pilier de la prévoyance viellesse démontrent suffisamment quels problèmes, de concentration en «trusts de participation», de libre passage ou de contrôle collectif par l'Etat, en resulteraient forcément. Non seulement les avantages de la participation financière du point de vue de la politique du personnel ou de la «direction» en seraient annihilés, mais le chemin suivi pourrait rapidement s'avérer le plus court vers une collectivisation totale de la fortune.

Appendice statistique

Tableau 1: Part des différentes classes de revenu au revenu total, en pourcentage (canton de St-Gall 1967, statistique fiscale)

<i>Classe de revenu</i> <i>1000 fr.</i>	<i>Contribuables</i>		<i>Revenu imposable</i> <i>en 1000 fr.</i>		<i>Répartition cumulative</i> <i>en pourcentage</i>	
	<i>absolu</i>	<i>%</i>	<i>absolu</i>	<i>%</i>	<i>contribuables</i>	<i>revenu</i>
1,8– 4,9	15 159	10,70	51 541,5	2,77	10,70	2,77
5,0– 9,9	53 480	37,75	404 839,4	21,78	48,45	24,55
10,0–19,9	56 878	40,15	770 714,8	41,47	88,60	66,02
20,0–49,9	13 703	9,67	379 092,6	20,40	98,27	86,42
50,0–99,0	1 718	1,21	116 873,1	6,28	99,48	92,70
100 et plus	723	0,51	135 047,1	7,26	100%	100%
Total	141 661	100%	1 858 108,5	100%		

Tableau 2: Contribuables ayant un revenu immobilier ou provenant de papiers-valeurs par classe de revenu (St-Gall 1967)

Classe de revenu 1000 fr.	Contribuables		Contribuables ayant un revenu immobilier			Contribuables ayant un revenu provenant de papiers-valeurs		
	absolu	%	absolu	% du total	% de la classe	absolu	% du total	% de la classe
1,8– 4,9	15 159	10,70	3 639	12,17	24,0	3 790	7,70	25,0
5,0– 9,9	53 480	37,74	6 686	22,36	12,5	14 598	29,65	27,3
10,0–19,9	56 878	40,15	12 100	40,47	21,3	19 896	40,40	35,0
20,0–49,9	13 703	9,67	5 757	19,25	42,0	8 913	18,10	65,0
50,0–99,9	1 718	1,21	1 556	3,87	67,3	1 428	2,90	83,1
100 et plus	723	0,51	561	1,88	77,6	617	1,25	85,3
Total	141 661	100%	29 899	100%		49 242	100%	

Tableau 3: Importance de différentes composantes du revenu par classe de revenu (St-Gall 1967)

Classe de revenu 1000 fr.	Revenu total		Revenu immobilier			Revenu papiers-valeurs			Revenu provenant du travail (profession principale)		
	absolu	%	absolu	% du total	% du revenu de la classe	absolu	% du total	% du revenu de la classe	absolu	% du total	% du rev. de la classe
1,8– 4,9	51 541,5	2,77	12 345,3	7,18	23,95	3 107,5	3,40	6,02	47 832,2	3,37	92,90
5,0– 9,9	404 839,4	21,78	22 042,4	12,82	5,44	12 383,2	13,56	3,05	396 139,6	27,92	97,85
10,0–19,9	770 714,8	41,47	53 496,3	31,11	6,94	20 625,3	22,58	2,67	688 847,1	48,55	89,38
20,0–49,9	379 092,6	20,40	50 373,2	29,29	13,28	21 953,8	24,03	5,79	237 223,3	16,72	62,58
50,0–99,9	116 873,1	6,28	18 178,2	10,57	15,55	13 594,0	14,88	11,63	430 284,0	2,13	62,49
100 et plus	135 047,1	7,26	15 520,3	9,03	11,49	19 686,8	21,55	14,57	18 450,5	1,30	13,66
Total	1 858 108,5	100%	171 955,7	100%		91 350,6	100%		1 418 776,7	100%	

<i>Classe de revenu</i> <i>1000 fr.</i>	<i>Contribuables</i>		<i>Fortune nette</i>		<i>Répartition cumulative</i> <i>de la fortune</i>	
	<i>absolu</i>	<i>%</i>	<i>1000 fr.</i>	<i>%</i>	<i>contribuables</i>	<i>fortune</i>
0	45 467	32,09	0	0	32,09	0
1– 24,9	66 005	46,59	862 447	16,17	78,68	16,17
25– 49,9	12 469	8,80	562 697	10,55	87,48	26,72
50– 99,9	8 823	6,22	705 426	13,22	93,70	39,94
100–199,9	4 848	3,42	722 817	13,55	97,12	53,49
200–499,9	2 796	1,79	882 069	16,54	98,91	70,03
500–999,9	812	0,57	565 281	10,60	99,48	80,63
1000 et plus	441	0,31	1 031 406	19,34	≈100%	≈100%
Total	141 661	100%	5 332 143	100%		

Tableau 5: Part des contribuables à différentes composantes de la fortune par classe de fortune (St-Gall 1967)

Classe de fortune	Contri- buables		Contribuables avec propriété immobilière				Contribuables avec papiers-valeurs				Livrets d'épargne et de dépôt				Actions				Obligations			
	1000 fr.	absolu	%	absolu	%		absolu	%			absolu	%			absolu	%			absolu	%		
						<i>du total</i>			<i>de la classe</i>		<i>du total</i>			<i>de la classe</i>		<i>du total</i>			<i>du total</i>			<i>de la classe</i>
0		45 467	32,09																			
1- 24,9		66 005	46,59	24 181	54,12	36,63	41 870	62,83	63,43	38 515	63,79	58,35	1 898	21,4	2,87	7 412	35,23	11,22				
25- 49,9		12 469	8,80	7 677	17,18	61,56	9 709	14,57	77,86	8 854	14,66	71,00	1 249	14,1	10,01	4 231	20,11	33,93				
50- 99,9		8 823	6,22	6 040	13,52	68,45	7 342	11,02	83,21	6 531	10,82	74,02	1 744	19,7	19,76	4 155	19,75	47,09				
100-199,9		4 848	3,42	3 582	8,02	73,88	4 123	6,19	85,04	3 546	5,87	73,14	1 611	18,2	33,23	2 652	12,61	54,70				
200-499,9		2 796	1,79	2 174	4,86	77,75	2 440	3,36	87,26	2 054	3,40	73,46	1 395	15,8	49,89	1 710	8,13	61,15				
500-999,9		812	0,57	665	1,49	81,89	756	1,13	93,10	588	0,97	72,41	607	6,8	74,75	558	2,65	68,71				
1000 et plus		441	0,31	363	0,81	82,31	401	0,60	90,92	289	0,48	65,53	351	4,0	79,59	319	1,52	72,33				
Total		141 661	100%	44 682	100%		66 641	100%		60 377	100%		8 855	100%		21 037	100%					

Tableau 6: Composition de la fortune par classe de fortune (St-Gall 1967)

Classe de fortune 1000 fr.	Fortune totale en chiffre		Propriété immob.		Papiers-valeurs		Actions		Livrets d'épargne et de dépôt		Obligations	
	absolu	%	absolu	%	absolu	%	absolu	%	absolu	%	absolu	%

Tableau 7: Répartition du revenu net (Schaffhouse 1969)

Classe de revenu 1000 fr.	Nombre de contribuables		Revenu net		Répartition cumulative	
	absolu	%	1000 fr.	%	contribuables	revenu
(1) bis 4,9	4 297	12,7	10 878,8	2,04	12,7	2,04
(2) 5,0– 9,9	6 571	19,4	49 528,3	9,29	32,1	11,33
(3) 10,0–19,9	16 180	47,8	237 440,1	44,54	79,9	55,87
(4) 20,0–49,9	6 096	18,0	164 930,4	30,94	97,9	86,81
(5) 50 –99,9	533	1,6	35 733,0	6,70	99,5	93,51
(6) plus de 100	178	0,5	34 635,5	6,50	100,0	100,0
Total	33 855	100%	533 146,1	100%		

Dans le groupe (1), on gagne, en moyenne, 127 fois moins que dans le groupe (6).

Dans le groupe (2), on gagne, en moyenne, 27 fois moins que dans le groupe (6).

Tableau 8: Répartition de la fortune nette (Schaffhouse 1969)

Classe de fortune		Contribuables		Fortune nette		Répartition cumulative en %	
1000 fr.		absolu	%	absolu	%	contribuables	fortune
(1)	0.....	11 186	33,04	0	0	33,04	0
(2)	1- 24	11 845	34,99	114 508	7,02	68,03	7,02
(3)	25- 49	4 037	11,92	144 712	8,87	79,95	15,89
(4)	50- 99	3 127	9,24	216 413	13,26	89,19	29,15
(5)	100-199	2 276	6,72	311 435	19,09	95,91	48,24
(6)	200-499	1 001	2,96	303 132	18,58	98,87	66,82
(7)	plus de 500	383	1,13	541 704	33,19	100,0	100,0
Total		33 855	100%	1 631 904	100%		

Dans le groupe (2), on possède, en moyenne, 143 fois moins de fortune que dans le groupe (7).

Tableau 9: Répartition de la fortune nette (Bâle 1970)

Classe de fortune 1000 fr.	Contribuables		Fortune nette		Répartition cumulative en %	
	absolu	%	absolu	%	contribuables	fortune
(1) 0	82 119	55,2	0	0	55,2	0
(2) 1- 49	47 589	31,9	726 963	8,3	87,1	8,3
(3) 50- 99	7 862	5,3	551 454	6,3	92,4	14,6
(4) 100-900	9 927	6,7	2 749 769	31,6	99,1	46,2
(5) plus d'un million	1 334	0,9	4 694 035	53,8	100	100
Total	148 831	100%	8 722 221	100%		

A Bâle-Ville, la répartition de la fortune est encore beaucoup plus grande qu'à Schaffhouse et St-Gall. A signaler: Les contribuables sans fortune représentent 55% (au lieu d'un tiers) et le 1% supérieur possède plus de 50% de la fortune (au lieu d'un tiers).

Tableau 10: Comparaison avec la répartition des revenus aux USA

<i>Personnes/ménages</i>		<i>Parts de revenus</i>			<i>Répartition cumulative</i>		
		<i>1935/36</i>	<i>1950</i>	<i>1960</i>	<i>Personnes/ ménages</i>	<i>Part du revenu total</i>	
		<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>		<i>1935/36</i>	<i>1950</i>
						<i>%</i>	<i>%</i>
							<i>1960</i>
							<i>%</i>
1. cinquième (20%)		4,2	4,8	4,6	20%	4,2	4,8
2. cinquième (20%)		9,3	10,9	11,0	40%	13,5	15,7
3. cinquième (20%)		14,2	16,1	16,3	60%	27,7	31,8
4. cinquième (20%)		20,8	22,1	22,6	80%	48,5	53,9
5. cinquième (20%)		51,5	46,1	45,5	100%	100,0	100,0
Total	100%	100%	100%	100%			