

JOURNAL DE LA SOCIÉTÉ STATISTIQUE DE PARIS

JEAN DUVALLET

Salariat et productivité

Journal de la société statistique de Paris, tome 88 (1947), p. 149-175

http://www.numdam.org/item?id=JSFS_1947__88__149_0

© Société de statistique de Paris, 1947, tous droits réservés.

L'accès aux archives de la revue « Journal de la société statistique de Paris » (<http://publications-sfds.math.cnrs.fr/index.php/J-SFdS>) implique l'accord avec les conditions générales d'utilisation (<http://www.numdam.org/conditions>). Toute utilisation commerciale ou impression systématique est constitutive d'une infraction pénale. Toute copie ou impression de ce fichier doit contenir la présente mention de copyright.

NUMDAM

Article numérisé dans le cadre du programme
Numérisation de documents anciens mathématiques
<http://www.numdam.org/>

III

SALARIAT ET PRODUCTIVITÉ

*Quelques indications statistiques concernant le rapport « Salaire-Productivité » ;
exemple d'application du raisonnement mathématique
à l'étude d'un problème économique.*

INTRODUCTION

De nombreux philosophes ou économistes se sont préoccupés de définir la meilleure organisation du travail réalisable dans un milieu technique et humain déterminé. L'étude des modes de rémunération occupe, parmi ces recherches, une place prépondérante, et d'ailleurs justifiée, puisque cette rémunération délimite, en partie, les moyens d'existence du travailleur et de sa famille.

A partir du XIX^e siècle principalement, les progrès de la science venant à s'appliquer à l'industrie, confèrent à la production mécanique un rapide accrois-

sement de puissance, et, par là même, une acuité nouvelle au problème des rapports du salaire et de la productivité.

L'équilibre social, qui semblait réalisé au début du ^{xx}e siècle, se révéla, en fait, assez précaire lorsqu'il dut affronter l'épreuve des conflits mondiaux. Les deux guerres qui, à vingt ans d'intervalle, se sont étendues à l'univers entier, ont donné aux masses la conscience de leur force et le désir de ne pas demeurer à l'écart des bienfaits de la science dans la société moderne.

Les grandes puissances belligérantes l'avaient pleinement compris durant le conflit qui vient de s'achever.

Avec un caractère aussi grave d'actualité la question se pose en France, sous un double aspect technique et psychologique.

L'importance numérique du Salarariat va croissant, et, de même, la part que représentent les salaires dans le revenu national. Sur 21 millions d'individus formant la population active de la France, 15 millions vivent essentiellement du salaire qu'ils perçoivent en entreprise ou à domicile. Quant au pourcentage des salaires comparés au revenu national, et donc à la valeur globale de la production du pays, il s'est élevé approximativement de 43,6 % en 1913 à 51,5 % en 1938. Cette évolution affecte la structure même de l'économie française, et contribue à expliquer les résultats déconcertants d'une expérience de deux ans commencée en l'été 1944.

Dans l'enthousiasme de la Libération, un espoir passionné de « mieux être » souleva toute la nation. Il s'exprima, notamment, dans le monde du travail par la volonté de relever l'indice des salaires au niveau de celui des prix, en vue d'effacer la disparité injuste apparue durant l'occupation.

Mais cette disparité initiale, jointe au fait que les salaires forment maintenant plus de la moitié du prix de revient des objets manufacturés, conduisit à des résultats décevants, qu'on s'accorde à dépeindre par cette métaphore trop connue : « La course infernale des prix et des salaires. »

La déception qu'en éprouve l'opinion publique l'incite alors à se poser cette angoissante question : le cadre de nos institutions actuelles ne permet-il plus, désormais, d'améliorer la condition du Salarariat ?

A la vérité, l'analyse de l'incidence des salaires sur les prix offre des conclusions moins pessimistes, et laisse découvrir les encourageantes perspectives d'une économie progressive.

La récente expérience a démontré le caractère illusoire des relèvements de salaires appliqués dans une économie particulièrement déprimée. Par contre, un accroissement sensible du salaire réel devient possible si l'on parvient à élever d'abord le niveau de la production, sans hausse proportionnelle des éléments composant le prix.

L'amélioration de la productivité constitue alors le remède le plus efficace aux difficultés économiques et financières, en même temps qu'elle consolide les bases de réalisations sociales durables.

Une telle certitude, pleinement rationnelle, doit dissiper la défiance du Salarariat contre les techniques d'organisation du travail, et l'inciter à une prise de responsabilité dans un effort unanime vers une productivité plus haute.

I^{re} PARTIE.

LA PARTICIPATION DES SALARIÉS AUX AVANTAGES DE LA PRODUCTIVITÉ

Indications fournies par quelques études statistiques.

XIX^e siècle.

On a pu dire à propos du XIX^e siècle, qu'il fut l'âge d'or du capitalisme. Les études de Colson, par exemple, ont montré que, de 1820 à la fin du siècle, les revenus du capital se sont élevés au coefficient 4, donc plus rapidement que les salaires qui atteignaient seulement le coefficient 3,5.

Cette hausse des revenus n'était pas corrélative d'une dépréciation monétaire ni d'une amputation du capital investi. Car, si l'on introduit la notion de « taux d'intérêt réel », il apparaît que le taux réel des rentes sur l'État s'est maintenu très peu au-dessous de leur taux nominal, et qu'il en fût sensiblement de même du produit des valeurs à revenu variable : de 1824 à 1914 le taux réel des rentes sur l'État s'établit à 3,57 % et le taux nominal à 4,04 %; quant au revenu réel des valeurs à revenu variable, il ressort pour la période de 1857 à 1914, à 4,40 % et le revenu nominal à 4,53 %.

Cependant, même durant ce siècle où la répartition évolua plutôt en faveur du capital, le salaire réel s'éleva grâce à la productivité croissante de toute l'Économie. François Simiand fait remarquer, à cet égard, que les périodes de hausse du salaire, 1852-1870 notamment, coïncident plutôt avec l'effacement des doctrines de « répartition »; à l'inverse, l'épanouissement des doctrines socialistes, entre 1820 et 1825, puis entre 1848 et 1850, correspondrait à des phases de salaire stationnaire ou en baisse.

P. V. Beauregard, dans son « Essai sur la théorie du salaire, la main-d'œuvre et son prix », soulignait qu'en France les salaires agricoles avaient progressé plus vite que les salaires industriels entre 1789 et 1852; par contre, après 1853, l'accroissement des salaires est plus rapide dans l'industrie que dans l'agriculture et plus rapide aussi que la hausse du coût de la vie. Des statistiques indiquées par cet auteur on peut déduire le tableau suivant de comparaison des indices :

ANNÉES ÉTUDIÉES	INDICE des salaires agricoles	INDICE des salaires industriels	HAUSSE du coût de la vie ouvrière
1789	1 = 100	1 = 100	
1800	{ 150 } hausse 125 % { 225 } soit une { 300 } hausse = 33 %	114	{ hausse de 54 % } entre 1826 { } et 1855 } hausse de 8 % { 154 } soit une { entre 1855 { 260 } hausse = 68 % { et 1881 } hausse de 25 %
1840			
1855			
1881			

Ces constatations semblent liées à l'augmentation des investissements dans la seconde moitié du XIX^e siècle : l'expansion progressive des capitaux et du machinisme permet d'élever la rémunération totale versée au Salariat.

Dans les pays étrangers industrialisés, des conclusions analogues se retrouvent. En Angleterre, par exemple, Robert Giffen, dans son livre « Progrès

des classes ouvrières depuis un demi-siècle », et J.-C. Stamp, dans « *British income and property* », s'accordent pour estimer que la hausse des salaires surtout après 1850, est un fait très général.

De 1843 à 1883 le revenu individuel s'est élevé de :

100 % pour la classe ouvrière soumise à l'Income tax;

160 % pour la classe ouvrière non soumise à l'I. T.;

110 % pour la classe capitaliste.

La moyenne générale a augmenté de 130 % pendant cette période.

XX^e siècle.

I. — DONNÉES RECUEILLIES SUR LA PÉRIODE ANTÉRIÈURE À 1939.

Un assez bon indice de la « répartition » est fourni par le rapport des dividendes et tantièmes distribués aux salaires et traitements payés par un groupe d'entreprises. Il apparaît que ce rapport a sensiblement diminué entre la période qui précéda la guerre de 1914 et celle qui la suivit.

1^o *En France* Charles Gide citait dans ses « *Principes d'Économie politique* », une enquête officielle ayant porté sur la production des mines de charbon françaises : en 1873 le bénéfice net représentait le sixième des salaires, c'est-à-dire l'équivalent de deux mois de gratifications annuelles.

Le même auteur invoquait une étude menée en 1907 sur les bilans des grandes industries minières et ferroviaires en Angleterre : si la totalité des profits avait été restituée aux salariés, l'augmentation pour ceux-ci n'aurait atteint que 22 %.

L'industrie américaine du fer et de l'acier fournit des indications analogues. De 1902 à 1911, les dividendes représentaient 29 % des salaires pour l'United States Steel Corporation, et, de 1906 à 1911, 17 % pour la Republic Iron and Steel Corporation.

Dans un ordre d'idées assez voisin, le « Comité Britannique de l'Industrie et du Commerce » publie un rapport périodique sur l'évolution générale des salaires et des prix, et sur la participation aux bénéfices.

De 1900 à 1914, les indices suivants traduisent une hausse d'ailleurs assez lente, des salaires :

En 1900, indice	100,
En 1901, indice	98,6,
En 1902, indice	97,0,
En 1904, indice	95,6 (minimum pour cette période),
En 1907, indice	101,8,
En 1909, indice	99,5,
En 1914, indice	105,9.

Après la guerre de 1914-1918, des différences sensibles apparaissent, d'une industrie à l'autre. Les indices probables sont :

En 1920, indice	de 150 à 180 (par rapport à 1914),
En 1921, indice	145 à 115,
En 1923, indice	65,
En 1925, indice	75.

La Comité Britannique estime, d'autre part, que le salaire réel moyen a peu varié de 1920 à 1925. Il cite, en effet, pour indices :

	Du coût de la vie	Des salaires (par rapport à 1914)
En 1920.	132/164	130/180
1921.	133/92	160/115
1922.	82/78	100/75
1923.	74/77	70/70
1924.	73/80	70/75
1925.	75/73	75/75

Quant à la participation statutaire aux bénéfices, hormis quelques exemples procurant aux salariés des bénéfices substantiels, le taux moyen des bonifications versées demeure, dans l'ensemble, assez modeste : 5,2 % des gages des intéressés, pour la période de 1901 à 1924. Entre 1913 et 1924, le minimum de ce taux est de 3,6 %, et le maximum, de 6,7 %. Durant les trois années 1921-1922-1923 plus d'un tiers de ces sociétés cessa de payer des « bonis ».

2° Après la guerre de 1914-1918, le rapport des dividendes, aux salaires, évolue selon la conjoncture économique, et selon les groupes d'industrie, avec une tendance générale à la baisse.

Aux États-Unis, le bureau national de recherches indique pour valeur moyenne de ce rapport : 13 % en 1922 et 20 % en 1929. Dans les houillères américaines, le revenu total se répartit, en 1935, à raison de 94,7 % aux salariés et 5,3 % au capital.

En Suisse, de 1920 à 1935, dans l'industrie de la construction mécanique, cette répartition se faisait à concurrence de 88,7 % pour les salariés et 11,3 % pour le capital.

Une enquête, menée dans l'industrie belge en 1937 (1) et englobant plus du quart de la main-d'œuvre du pays, aboutit à démontrer qu'en moyenne le rapport des dividendes aux salaires s'établit à 10 % pour la période 1920-1937, alors que cette moyenne atteignait 24 % entre 1904 et 1913.

Des différences très sensibles apparaissent d'une industrie à l'autre : elles trouvent notamment leur explication dans l'inégalité des investissements selon les entreprises. Ainsi, dans l'industrie textile les salaires représentent seulement le tiers des prix industriels : la part du produit revenant au capital y est donc particulièrement importante, et le rapport dividendes sur salaires se fixe en moyenne aux environs de 30 %.

L'accroissement des immobilisations augmente aussi, d'une manière générale, la sensibilité du rapport étudié, à l'égard de la conjoncture : pendant la période 1920-1936, son maximum et son minimum s'écartent proportionnellement beaucoup plus de la moyenne que de 1904 à 1913. Entre 1920 et 1936, le maximum, égal à 17 %, et atteint en 1923-1926, se situe à 70 % au-dessus de la moyenne, et le minimum, 3 % en 1931, se situe à 70 % au-dessous de la moyenne 10. Par contre, entre 1904 et 1913, le maximum, égal à 30 % en 1907, se plaçait à 25 % au-dessus de la moyenne 24, et le minimum, 21 % en 1911, à un huitième seulement au-dessous de cette moyenne.

L'allure générale de l'évolution s'accorde, d'ailleurs, avec les observations et conclusions de François Simiand sur « Le salaire des ouvriers des Mines de

(1) Georges DE LEENER, *Part des salaires et des profits dans l'industrie belge* (1939).

Charbon en France » : la hausse des prix tend à élever les profits et dividendes plus rapidement que les salaires ; par contre, pendant la phase de dépression économique, les salaires diminuent moins vite que les profits.

Ces enquêtes mènent à conclure, du moins pour la période antérieure à 1939, que l'addition éventuelle aux salaires de la totalité des bénéfices distribués n'eût apporté au Salariat qu'une rémunération supplémentaire d'environ 10 %. Encore ce résultat laisse-t-il de côté les entreprises déficitaires ou tombées en faillite pendant la période considérée.

II. — ESQUISSE D'UNE ÉTUDE PORTANT SUR LA PÉRIODE 1939-1945.

1° L'accroissement de production qui apparaît en France peu avant la guerre de 1939 modifie le rapport des dividendes aux salaires. Dans le groupe d'industrie chimique étudié, ce rapport atteint en 1939-1940 un maximum de 28 % comparable à celui des années 1923-1926, puis décline régulièrement jusqu'à la valeur 7,5 % en 1944.

Un rapport publié par l'office central de Statistique belge relate des observations analogues, sur le rendement de 6.865 sociétés entre 1929 et 1944. A l'exception d'une légère hausse en 1941, le solde bénéficiaire de ces entreprises diminue depuis 1939 : il représente 8,96 % du capital nominal en 1939, mais seulement 3,16 % en 1934.

La chute du bénéfice réparti est encore plus rapide, sans doute, en raison des limitations de dividendes, et de la tendance à constituer des provisions pour renouveler les stocks et les outillages après les hostilités : de 8,19 % du capital en 1939 ce bénéfice réparti décline jusqu'à 2,89 % en 1944, soit une chute des deux tiers environ.

Si ces pourcentages étaient calculés sur la valeur boursière et non sur le capital nominal, ils apparaîtraient environ trois fois plus faibles : la rémunération « effective » du capital s'établirait ainsi à 1,05 %.

D'ailleurs les petites entreprises, ayant réalisé plus facilement que les grandes la compression de leurs frais généraux, ont obtenu des résultats moins médiocres.

La période 1944-1945 correspond sans doute au point le plus bas de la dépression économique, car elle est marquée simultanément par l'absence presque totale d'approvisionnement en matières premières, la disparition de la main-d'œuvre, et l'aggravation relative des frais d'exploitation s'appliquant à une production infime.

Aux États-Unis, le « Département du Commerce » établit une statistique du revenu d'où l'on peut dégager, pour la présente étude, deux catégories de renseignements (Voir tableau p. 155).

1° Le rapport des dividendes aux salaires, bien qu'il se maintienne sans doute plus élevé qu'en Europe, subit une évolution de même sens. Voisin de 28 % en 1932, il décline jusqu'à 9,93 % en 1944, après avoir marqué une légère tendance à la hausse en 1936. Ce rapport n'est plus en 1944 que 35 % de ce qu'il était en 1932. Sa chute s'accélère particulièrement depuis 1941 : dans les trois dernières années il a perdu 40 % de sa valeur.

2° Cette diminution de la part revenant au capital se confirme lorsqu'on

étudie la répartition des revenus non agricoles. Les salaires représentent, en 1932, 67,1 % de ces revenus et en 1943 80 %; entre ces deux dates, la part des salaires dans le revenu, et probablement dans le prix des produits, s'est donc élevée de 19,4 %, soit environ d'un cinquième.

*Statistique du « Revenu des États-Unis d'Amérique »
établie par le Département du Commerce des États-Unis d'Amérique.*

ANNÉES	TOTAL des revenus distribués en Millions de dollars	RÉPARTITION DES « REVENUS NON AGRICOLES »							RAPPORT div et int sur salaire appr.
		Total des revenus N.a. Millions de dollars	Salaires et appoint		Dividendes et intérêts		Revenu d'entretien professions libérales		
			Millions de dollars	% dans rev.	(Millions de doll.)	% dans rev.	Millions de dollars	% dans rev.	
1932.	3.951	3.728	2 502	67,1	606	18,7	530	14,2	27,82
1933.	3.856	3.568	2.441	68,4	609	17,1	518	14,5	24,95
1934.	4.410	4.070	2.827	69,5	658	16,2	585	14,3	23,28
1935.	4.880	4.403	3.075	69,8	670	15,2	658	15,0	21,79
1936.	5.871	5.159	3.506	67,9	815	15,8	838	16,3	23,25
1937.	6.029	5.450	3.849	70,6	824	15,1	777	14,3	21,41
1938.	5.514	5.034	3.571	70,9	687	13,6	776	15,5	19,24
1939.	5.906	5.402	3.817	70,6	741	13,7	844	15,7	19,41
1940.	6.371	5.858	4.179	71,3	785	13,4	894	15,3	18,78
1941.	7.674	6.959	5.153	74,0	826	11,9	980	14,1	16,08
1942.	11.860	10.520	8.410	80,0	839	8,0	1.271	12,0	9,98
1944.	12.990	11.630	9.200	79,1	914	7,9	1.516	13,0	9,88

Pour analyser avec plus de précision la manière dont se répartit la productivité, il sera utile de présenter un schéma nouveau, tiré du Compte Profits et Pertes d'une entreprise. Ce schéma s'établira par une *ventilation* complète des postes comptables, suivie de leur regroupement sous deux rubriques : Capital et Travail (1).

Afin de parvenir à ce classement, on devra préalablement décomposer le prix de revient des matières premières en ses éléments. L'exemple simple étudié ci-dessous se réfère à une matière première constituée par des bois tirés de la forêt française. On distinguera successivement :

La rémunération capitaliste du propriétaire foncier, c'est-à-dire le prix du bois sur pied;

- les salaires de façonnage sur coupe et manutentions à l'usine;
- les frais mixtes de débouquage et transports routiers ou ferroviaires.

Après une étude raisonnée, ce dernier poste — frais mixtes — a été réparti par moitié entre les rubriques « Capital » et « Travail ».

En procédant de même pour chacune des lignes du compte Profits et Pertes, on parvient à classer :

1° Sous la désignation « Capital », la rémunération des propriétaires fonciers, les charges financières de l'entreprise (intérêt, amortissements, jetons de présence d'administrateurs) et le profit, enfin la moitié des frais mixtes d'entretien, de camionnage et divers;

2° Sous le titre « Travail », les salaires de fabrication, tous les appointements

(1) Selon la méthode suivie par J.-B. CLARK dans l'étude du problème de la répartition.

au mois et les charges sociales additionnelles aux salaires (assurances sociales, allocations familiales, assurances-accidents du travail, congés payés);

3° Il reste à décider quelle sera la ventilation des impôts locaux ou d'État. Leur somme étant relativement minime en face des autres dépenses, on peut estimer, en première approximation, que l'impôt se répartit par l'intermédiaire des budgets publics en : deux tiers de salaires et pensions, et un tiers d'intérêts servis aux créanciers, ou de profits laissés aux entrepreneurs travaillant pour l'État.

Ainsi donc s'achève la « ventilation » du produit net des ventes entre ces deux bénéficiaires « Capital » et « Travail », schéma qui fournit une sorte de « Bilan social » de l'entreprise.

Il devient alors facile de déterminer, à la fin de chaque exercice social, comment s'effectue le partage du produit net des ventes, c'est-à-dire du chiffre d'affaires diminué des frais de vente (commissions d'agents, agios, éventuellement taxe à la production et coût de la livraison « franco-client ».)

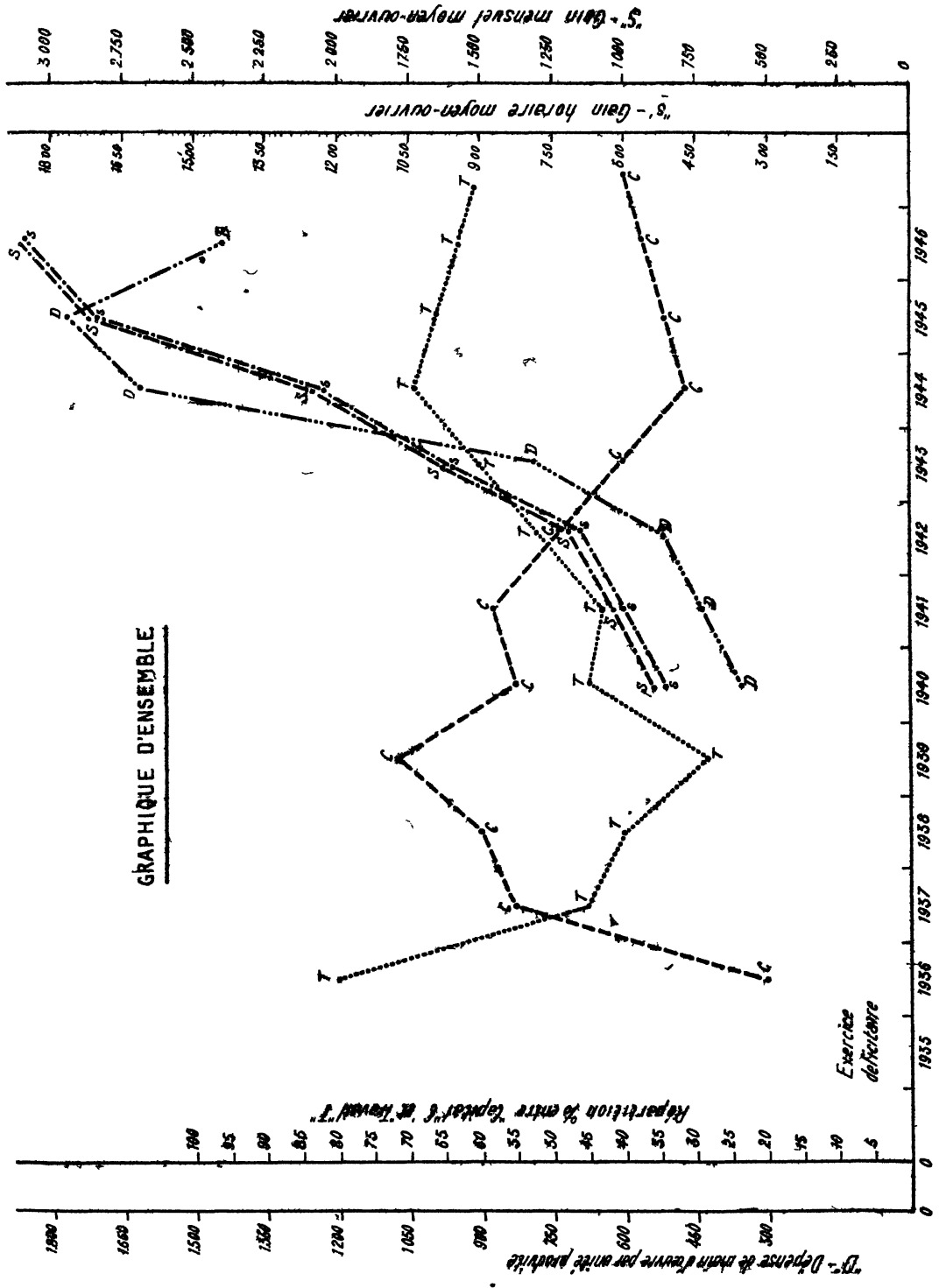
4° Ce bilan social, établi par exemple pour chacune des années 1940 à 1945, sera utilement confronté avec le tableau résumant la variation des effectifs et du salaire horaire ou mensuel moyen. Dans l'hypothèse qu'on vient d'étudier, aucune augmentation de capital n'est intervenue durant la période 1940-1945 : il n'y a donc pas lieu à correction pour ce poste.

« Bilan-social », ou tableau de Répartition « Capital-Travail ».

	1940		1941		1942		1943		1944		1945	
	Milliers de fr.	%	Milliers de fr.	%	Milliers de fr.	%	Milliers de fr.	%	Milliers de fr.	%	Milliers de fr.	%
« Capital. »												
Propriétaires fonciers . . .	1.791	40,07	3.500	44,10	3.536	34,07	2.332	25,91	1.316	14,30	2.830	25,83
Charges financières . . .												
Profits	559	12,51	993	12,51	1.498	14,43	1.280	14,21	1.555	10,90	895	8,17
1/2 frais mixtes	28	0,62	21	0,26	39	0,37	53	0,58	51	0,55	54	0,49
1/3 impôts d'État et locaux												
	2.378	53,20	4.514	56,87	5.073	48,87	3.665	40,70	2.922	31,75	3.779	34,49
« Travail. »												
Salaires hor., traitem. mois.	1.478	33,06	2.388	30,09	3.730	35,94	3.956	43,91	4.622	50,22	6.173	56,74
Façon (mat. première). . .												
1/2 frais mixtes	559	12,50	994	12,51	1.498	14,44	1.281	14,22	1.555	16,91	895	8,17
2/3 impôts d'États ou locaux	55	1,24	41	0,53	78	0,75	155	1,17	103	1,12	109	1,00
	2.092	46,80	3.423	43,13	5.306	51,13	5.392	59,80	6.280	68,25	7.176	65,51
Produit net de ventes. . .	4.470	100,00	7.937	100,00	10.379	100,00	9.057	100,00	9.202	100,00	10.955	100,00

L'examen de ce tableau récapitulatif indique la diminution de la part revenant au capital dans le produit net des ventes, ou valeur industrielle de la production : de 53,20 % en 1940, elle descend à 31,75 en 1944. Corrélativement la part du travail s'élève de 46,80 % à 68,25 %, bien que, durant la même période, le nombre d'heures de travail effectuées ait légèrement diminué.

On entrevoit déjà l'incidence qu'exerceront les salaires sur les prix : tandis que le gain mensuel par ouvrier est devenu, en 1945, 3,24 fois plus élevé qu'en 1940, le coût de la main-d'œuvre par unité produite a été multiplié par 4,89. La coïncidence des hauts salaires et d'une production très réduite explique



cette évolution, qui fera l'objet d'une analyse détaillée dans un chapitre ultérieur.

Ces résultats se lisent sur le graphique d'ensemble où figurent les courbes d'imputation « Capital-Travail », à côté de celles du salaire moyen horaire et mensuel, ainsi que du coût de main-d'œuvre par unité produite.

Ainsi, au XIX^e siècle, l'accroissement de la productivité globale, combiné par période avec la hausse des prix et des profits, entraînait à sa suite le relèvement des salaires. Mais au milieu d'une économie particulièrement déprimée, comme elle apparaît en l'été 1944, et après une longue phase de blocage des prix et des salaires, on incline à penser que la hausse brutale des salaires a grandement contribué au mouvement ascensionnel des prix : problème qu'on va maintenant examiner dans les chapitres qui suivent.

Tableau récapitulatif.

	1940	1941	1942	1943	1944	1945
Part du « Capital » en %	53,20	56,87	48,87	40,70	31,75	34,49
Part du « Travail » en %	46,80	43,13	51,13	59,30	68,25	65,51
Effectif moyen des ouvriers	80	102	105	83	82	78
Salaires ouvriers correspondants (exprimés en milliers de francs)	832	1.292	1.536	1.579	2.075	2.634
Nombre total d'heures de travail ouvrier par mois	13 600	17.754	17.739	13.489	13.484	12.945
Nombre moyen d'heures de travail par mois et par ouvriers	170	174	168	162	164	165
Gain mensuel moyen par ouvrier	867	1.056	1.219	1.585	2.109	2.813
Gain horaire moyen	5,10	6,06	7,25	9,70	12,80	17,10
Dépense de main-d'œuvre par « unité produite »						
(francs par tonne)	361	445	530	807	1.567	1.763
Indice du gain mensuel (base 100 en 1940)	100	122	147	183	242	324
Indice de la dépense « par unité produite » (base 100 en 1940)	100	123	147	224	434	490

II^e PARTIE

LA PARTICIPATION DES SALARIÉS A L'EFFORT DE LA PRODUCTIVITÉ

CHAPITRE I

LA PART DES SALARIÉS DEMEURE MÉDIOCRE DANS UNE ÉCONOMIE STATIONNAIRE DE NIVEAU DÉPRIMÉ

Si l'on cherche l'explication des difficultés d'ordre économique auxquelles se heurta l'expérience française de 1944, on découvre, tout d'abord, deux circonstances particulièrement défavorables qui ont conjugué leurs effets.

I. Circonstances défavorables présidant à l'expérience économique de 1944.

Pendant quatre années l'inflation monétaire et les prélèvements effectués par l'armée d'occupation exerçaient une poussée permanente, et difficilement contenue, vers la hausse des prix. A l'inverse des salaires, dont le contrôle, plus aisé, était par suite plus efficace, se trouvaient maintenus à un niveau sensiblement inférieur à l'indice du coût de la vie : tandis que ce dernier se situait approximativement à 400 (1) au moment de la Libération, l'indice des salaires ne dépassait pas 300.

(1) Par rapport au niveau de 1938-1939.

Néanmoins la dépression profonde de l'activité industrielle entraînait pour conséquence que les salaires représentaient entre la moitié et les deux tiers des prix de vente officiels. Tout relèvement du salaire nominal devait donc exercer sur les prix une incidence immédiate, réduisant presque à néant l'accroissement du pouvoir d'achat des salariés.

Ce que les événements ultérieurs ont confirmé peut d'ailleurs se démontrer par un raisonnement déductif, ayant la valeur d'une explication permanente.

II. — Explication des résultats de l'expérience de 1944.

Il paraîtra plus simple d'étudier préalablement un exemple numérique, afin d'établir ensuite une formule générale plus satisfaisante pour l'esprit.

1° Le cas concret de *Bilan social* examiné précédemment faisait apparaître que, dans l'industrie étudiée, le prix comprenait approximativement : 32 % revenant au « Capital », et 68 % revenant au facteur « Travail ».

Ce qu'on peut exprimer sous la forme :

$$(A) \quad P_1 = C_1 \text{ plus } T_1 = 100$$

où C_1 , part du capital, est égal à 32, et T_1 , part du travail, à 68.

Supposons que les charges de salaires soient alors augmentées très fortement, par exemple doublées, mais sans qu'on modifie la part revenant au capital.

Un objet dont le prix industriel était $P_1 = 100$ francs dans l'hypothèse (A) aura pour nouveau prix, après cette hausse des salaires :

$$(B) \quad P_2 = C_1 \text{ plus } T_2$$

où C_1 demeure inchangé, et égal à 32, mais

$$T_2 = 2 \, T_1 = 136$$

Donc $P_2 = 32 \text{ plus } 136 = 168$ francs, soit une hausse de 68 % du prix. Or, l'évolution statistique confirme sensiblement ce résultat déductif : la hausse des prix de gros français de 1944 à 1945 atteignit 62 à 65 %.

On constate alors que le « pouvoir d'achat du salaire dans l'entreprise », défini comme la faculté pour le travailleur de racheter une fraction du produit fabriqué, n'a que très peu augmenté en dépit d'une hausse de 100 % du salaire nominal.

En effet, ce « pouvoir d'achat » était dans la situation (A)

$$\frac{T_1}{P_1} = \frac{68}{100} = 0,680, \text{ et il devient dans la situation (B)}$$

$$\frac{T_2}{P_2} = \frac{136}{168} = 0,809$$

Le rapport entre le deuxième « pouvoir d'achat » et le premier s'écrit :

$$\frac{T_2}{P_2} : \frac{T_1}{P_1} = \frac{T_2}{P_2} \times \frac{P_1}{T_1} = 2 \times \frac{P_1}{P_2} = \frac{200}{168} = 119 \%$$

puisque $\frac{T_2}{T_1} = 2$ dans l'hypothèse étudiée.

Le deuxième pouvoir d'achat n'est donc supérieur au premier que de 19 % pour une hausse du salaire nominal de 100 % : ce qui constitue, à la vérité, un résultat plutôt décevant pour les salariés eux-mêmes.

Une objection se présente aussitôt à l'esprit. Les salaires ne représentent guère, en France que 50 % du revenu national. En s'inspirant de ce chiffre, on eût été amené à prévoir une incidence beaucoup plus modeste des salaires sur les prix.

Dans cette hypothèse, le calcul se déroulerait comme suit :

$$(A) \quad P1 = C1 \text{ plus } T1 = 100$$

avec

$$C1 = T1 = 50$$

$$(B) \quad P2 = C2 \text{ plus } T2 = 150$$

avec

$$C2 = C1 = 50 \text{ et } T2 = 2 T1 = 100$$

La hausse des prix, en vertu de cette prévision n'aurait dû être que de 50 %. Quant au pouvoir d'achat des salaires, il était dans la situation (A)

$$\frac{T1}{P1} = 0,5, \text{ et il aurait dû devenir dans la situation (B)}$$

$$\frac{T2}{P2} = \frac{100}{150} = 0,66$$

Le rapport entre le deuxième pouvoir d'achat et le premier eût été

$$\frac{T2}{P2} \times \frac{P1}{T1} = 2 \times \frac{100}{150} = 133 \%,$$

soit une hausse de 33 % du pouvoir d'achat réalisée grâce à un relèvement de 100 % du salaire nominal.

Or, en dépit de ces résultats théoriques, la hausse des prix, de 1944 à 1945, fut plus voisine de 65 % que de 50 %, ce qui incline à penser :

Soit que la première formule traduit mieux la réalité que la deuxième ($T = 68$ % du prix, plutôt que 50 %);

Soit qu'une hausse de 100 % du terme T (part revenant au travail) entraîne inévitablement, par répercussions secondes, une certaine hausse du terme C (part revenant au capital).

Ainsi, en partant de la situation (A) $P1 = C1 \text{ plus } T1 = 50 + 50 = 100$. on aboutit, *en fait*, sensiblement à :

$$(B) \quad P2 = C2 \text{ plus } T2 = 165$$

Étant donné que $T2 = 2 T1 = 100$ par hypothèse, il faudrait admettre que $C2 = 65$, c'est-à-dire que la part revenant au capital a augmenté de 30 %.

Cette seconde explication ne doit pas être écartée *a priori* : en effet, certains frais généraux ou certaines marges (les « taux de marque » par exemple), calculés *ad valorem*, varient en fonction du montant des salaires.

Ainsi, quel que soit le processus de répercussion, « tout se passe comme si » une hausse des salaires de 100 % entraînait pour conséquence inéluctable une hausse des prix d'environ 65 %.

Quant au pouvoir d'achat des salaires, il n'a, en fait, progressé que d'environ 20 %, entre la situation (A) et la situation (B) car

$$\frac{T2}{P2} \times \frac{P1}{T1} = 2 \times \frac{100}{165} = 121 \%$$

Avant de s'arrêter à ces conclusions quelque peu décevantes, il est utile de se reporter au précédent historique de « l'expérience 1936 ».

La tendance générale à la baisse des prix s'est renversée au mois de juillet 1935 pour les prix de gros, et du mois d'août pour les prix de détail. Ce qui rend difficile une étude sur le deuxième semestre 1936 c'est l'action combinée de la hausse des salaires et charges sociales, d'une part, et de la dévaluation, d'autre part.

On peut néanmoins, sous cette réserve, rappeler l'enquête menée sur les constructions mécaniques de la région parisienne (1).

De mai 1936 à mars 1937, l'incidence des hausses de salaires sur les prix s'exprime par le tableau suivant :

DÉCOMPOSITION DU P. postes comptables	VENTE %	POUR- CEN- TAGE de hausse	HAUSSE en valeur absolue	NOU- VEAU prix vente	OBSERVATIONS
	fr.	%	fr.	fr.	
Matières	40	50	20	60	S'il on ajoute la taxe sur les transactions, supposée payée au stade « Prix de gros » et au stade « Prix de détail (ce qui est un minimum) elle majore le prix d'environ 2 % $\times 47,8 = 0,96$ Le prix de vente devient, en définitive :
Salaires	25	72	18	43	
Traitements :					
inférieur à 3.000 francs	15	60	9	24	
supérieur à 3.000 francs	5	10	0,5	5,50	
Divers : impôts, transports, P. T. T., assu- rances des biens physiques, charges finan- cières (dont augmentation du fonds de roulement), etc.	15	2	10,3	15,3	
	100		47,8	147,8	148,76

En conclusion, la hausse du prix de vente est sensiblement égale aux *deux tiers de la hausse des charges de salaires* par unité produite. L'incidence se révèle beaucoup plus lourde que celle qu'on imaginerait en ne considérant qu'une entreprise isolée : c'est l'ensemble de l'Économie qu'il faut ici envisager. Ainsi, à dix ans d'intervalle, les mêmes conclusions peuvent être formulées et se renforcent l'une l'autre (2).

2^o Le calcul de « l'indice » est susceptible d'une *généralisation*.

La situation (A) se caractérise par

$$P_1 = C_1 + T_1, \text{ et la situation (B) par}$$

$$P_2 = C_2 + T_2.$$

On suppose que le salaire nominal dans la situation (B) est égal à n fois T_1 :

$$T_2 = n \times T_1, \text{ mais que la part du capital reste inchangée :}$$

$$C_2 = C_1$$

(1) M.-A. DEROEF, dans les *Nouveaux Cahiers*.

(2) On peut en rapprocher les indications fournies par les services de la *Statistique générale de la France*. De juillet 1935 à décembre 1936, l'indice non pondéré des prix de gros s'est élevé de 334 à 499, soit de 50 % (les produits nationaux et les produits importés y intervenant pour des proportions égales).

Les prix de détail sont inévitablement entraînés dans la hausse, avec un léger retard, il est vrai. D'août 1935 à décembre 1936, leur indice pondéré a progressé de 30 % (contre 60 % pour l'indice pondéré des prix de gros). Mais le décalage fut rattrapé quelques mois plus tard. Ainsi, l'indice de la dépense d'une famille ouvrière de quatre personnes égal à 77,8 en novembre 1935 (base 100 en 1930), atteint le niveau 113,1 en février 1938, réalisant à son tour une hausse de 50 % par rapport au minimum de 1935.

Comme dans l'exemple concret ci-dessus, le rapport du deuxième « pouvoir d'achat » au premier pour les salariés s'écrit :

$$\frac{T_2}{P_2} : \frac{T_1}{P_1} = \frac{T_2 P_1}{T_1 P_2}, \text{ et pour } T_2 = n T_1$$

ce rapport s'exprime par :

$$n \frac{P_1}{P_2} = n \times \frac{C_1 + T_1}{C_1 + n T_1}$$

On posera, pour faciliter la suite du raisonnement :

$$\frac{T_1}{C_1} = S_1; S_1 \text{ caractérise,}$$

d'ailleurs, l'état d'évolution d'une économie, et pourrait s'intituler « degré de socialisation », puisque S_1 s'accroît à mesure que s'élève la part du travail comparée à celle du capital dans le produit industriel.

Le rapport des pouvoirs d'achat s'écrit donc :

$$n \times \frac{C_1 + T_1}{C_1 + n T_1} = n \times \frac{1 + S_1}{1 + n S_1}$$

On a rappelé précédemment qu'en l'été 1944 l'indice des salaires était voisin de 300, et que celui du coût de la vie atteignait 400 : soit le rapport de 3 à 4.

Pour réajuster ces deux indices, ou, selon l'expression d'usage, pour « aligner les salaires sur les prix », il eût fallu multiplier le pouvoir d'achat existant dans la situation initiale (A) par $\frac{4}{3}$.

Ce qui équivaut à calculer le coefficient n de telle manière que :

$$n \times \frac{1 + S_1}{1 + n S_1} = \frac{4}{3}$$

ou

$$3 n (1 + S_1) = 4 (1 + n S_1)$$

$$n (3 + 3 S_1 - 4 S_1) = 4$$

$$N = \frac{4}{3 - S_1}$$

Il faut évidemment que n soit positif, ce qui, d'après cette égalité, ne se réalise qu'à la condition que S_1 soit inférieur à 3, c'est-à-dire $\frac{T_1}{C_1}$ inférieur à 3, ou T_1 inférieur à trois fois C_1 .

En d'autres termes, si dans la situation initiale (A) la part du Salarat dépasse 75 %, celle du capital devenant inférieure à 25 %, il n'est plus possible « d'aligner » les salaires et le coût de la vie, dans l'hypothèse envisagée (salaires à l'indice 300 et coût de la vie à l'indice 400).

Sans doute les salaires ne représentaient-ils pas 75 % des prix industriels pratiqués en 1944 ; mais la conclusion qui précède marque le sens d'une évolution, ainsi que les limites d'une intervention efficace de la volonté humaine dans une semblable situation.

3° Si l'on applique ces résultats généraux à l'exemple concret étudié ci-dessus

(en 1°), on peut en déduire le pourcentage de hausse des salaires qu'il eût fallu pratiquer pour réaliser leur *alignement* sur l'indice des prix.

Cet exemple concret répondait aux conditions :

$$T1 = 68 \quad \text{et} \quad C1 = 32$$

Dans cette hypothèse, qui semble correspondre aux données vraies de l'été 1944,

$$S1 = \frac{T1}{C1} = \frac{68}{32} \text{ et par conséquent}$$

la valeur à donner au coefficient n pour « aligner » les salaires sur les prix eût été :

$$n = \frac{4}{3 - S1} = \frac{4}{3 - \frac{68}{32}} = \frac{4 \times 32}{96 - 68} = 4,57$$

Ainsi donc, en supposant « toutes choses égales d'ailleurs » il eût fallu multiplier les salaires de 1944 par le coefficient 4,57 pour les « ajuster au prix » : hypothèse peu réalisable, à cause de l'incidence sur les prix et ultérieurement sur la parité du change.

En effet, un objet manufacturé coûtant $P1 = 100$ francs en 1944 aurait eu pour prix, après ce relèvement des salaires :

$$\begin{aligned} P2 &= C1 + T2 = C1 + n T1 \\ &= 32 + 4,57 \times 68 = 32 + 311 = 343 \text{ francs} \end{aligned}$$

L'indice des prix industriels par rapport à 1944 devenait donc : **343**.

A partir de ce niveau des prix, cherchons à *fixer le change* selon la « parité des pouvoirs d'achat ».

Il convient de remarquer préalablement que le franc se trouvait en 1938, sur le marché des changes, estimé légèrement au-dessous de son pouvoir d'achat véritable. L'équivalence, calculée sur la moyenne des prix de gros et du coût de la vie, eût été assurée par les cours de (1) :

29 fr. 90 pour un dollar U. S. A., et
144 francs pour une livre sterling.

En 1944, les prix intérieurs américains atteignaient environ le coefficient 1,55 par rapport à 1939, et les prix intérieurs français le coefficient 400.

Ainsi, un même objet qui, avant la guerre de 1939, coûtait 29 fr. 90 en France et 1 dollar aux États-Unis, valait en 1944 :

29,90 × 4 francs en France, et
1,55 dollar aux États-Unis.

La parité du change devenait donc :

$$1 \text{ dollar U. S. A.} = \frac{29,90 \times 4}{1,55} = 77 \text{ fr. } 16.$$

(1) Réf. Jean DESSIRIER, *La Conjoncture Economique et Financière*, numéros d'août-septembre et octobre-novembre 1945.

Après le relèvement des salaires à l'indice 457 par rapport au niveau de 1944, conformément à l'hypothèse ci-dessus, le prix français de cet objet se trouverait multiplié par 3,43. Le prix américain exprimé en dollars serait encore 1,55, mais le nouveau cours du dollar par rapport au franc devrait se fixer à la valeur S2 vérifiant l'égalité :

$$29,90 \times 4 \times 3,43 = 155 \times S2$$
$$S2 = \frac{29,90 \times 4 \times 3,43}{1,55} = 3,43 \times S1 = 264,66 \text{ francs.}$$

Le même raisonnement, appliqué au cours de la livre sterling mènerait, compte tenu de l'indice des prix anglais qui ne dépasse pas 184, à fixer la parité :

$$1 \text{ livre} = \frac{144 \text{ fr.} \times 3,43 \times 4}{1,84} = 1.073 \text{ francs.}$$

La dévaluation du franc jusqu'à ces cours, bien inférieurs à ceux qu'adopte la loi du 26 décembre 1945, eût entraîné une dégradation encore plus marquée de l'épargne et des fonds de roulement des entreprises, une réduction difficilement supportable des revenus du capital, en même temps que rendu très onéreuses les importations dont la plus grande partie provient des pays anglo-saxons.

Cette étude de l'incidence des salaires sur les prix, dans le cadre de l'économie française depuis 1944, démontre qu'il est pratiquement impossible actuellement de réaliser un système de prix et de salaire qui procure une rémunération du travail équivalente, en pouvoir d'achat, à celle d'avant 1939.

CHAPITRE II

DES PERSPECTIVES FAVORABLES S'OUVRENT POUR LE SALARIAT DANS UNE ÉCONOMIE EN VOIE DE PROGRÈS ET D'EXPANSION

Au cours du XIX^e siècle et jusqu'en 1913, la valeur de la production nationale française augmentait en moyenne de 2 % l'an : valeur dont s'accroissait par conséquent, le revenu national réel. On peut caractériser, et même évaluer numériquement le *progrès technique* par cet accroissement annuel du revenu national réel.

Après 1913, ce pourcentage tombe à 1,1, en même temps que s'accroissent, d'ailleurs, entre les divers groupes sociaux, les inégalités dans la participation au progrès technique.

La France est parvenue, semble-t-il, en 1944-1945, au point le plus bas de sa dépression économique.

I. Une conjoncture nettement ascendante procurera une hausse sensible de la productivité.

L'indice général de la production française, pour l'ensemble de l'année 1946, devrait dépasser d'au moins 50 % celui de 1945 : par rapport au niveau de 1938, cet indice moyen annuel a remonté approximativement de 45 à 75, l'indice mensuel de fin 1946 atteignant 90 %. On peut donc escompter une baisse des prix de revient, grâce au meilleur « emploi » des forces productives.

En effet, l'analyse du phénomène de « la reprise économique » permet de

préciser une notion de plus-value compatible avec l'économie capitaliste, et bien distincte de celle mise en avant par l'économie collectiviste.

1° *Plus-value en économie capitaliste.*

Il est commode d'adopter une forme d'exposition qui s'inspire de la comptabilité industrielle.

Une entreprise *a*, par exemple, versé en 1945 un montant de salaires *S* pour un effectif de main-d'œuvre *E*, et une production *P*.

Si *S* désigne le salaire individuel,

$$S = e \times s$$

a) En 1946, la production augmente de 50 %, devient $\frac{3}{2} P$.

A cet égard intervient le fait que les niveaux économiques de 1945 étaient anormalement bas, et ne permettaient pas d'utiliser pleinement l'efficacité de la main-d'œuvre ou des outillages. Une expérience acquise dans deux types d'usine, unité moyenne de production et unité plus importante, semble prouver qu'il suffit d'augmenter de 25 % les effectifs de 1945 pour réaliser un accroissement de production de 50 %.

Les effectifs en 1946 deviennent donc :

1,25 *e*. Les tarifs de salaires individuels étant supposés constants, le montant total des salaires versés en 1946 s'écrit :

$$1,25 e \times s = 1,25 S.$$

La production de 1946 s'élevant au $\frac{3}{2}$ de celle de 1945, le montant de salaires par unité produite devient :

$$\text{En 1946 : } \frac{1,25 S}{\frac{3}{2} P} = \frac{2 \times 1,25 \times S}{3 \times P}$$

Or $\frac{S}{P}$ représente le montant de salaires par unité produite en 1945.

Sur ce poste « main-d'œuvre » l'employeur réalise donc, en 1946 par rapport à 1945, une économie par unité produite égale à :

$$\frac{S}{P} - \frac{2 \times 1,25 \times S}{3 \times P} = \frac{S}{P} \frac{(3 - 2,50)}{3} = \frac{S}{P} \times \frac{0,50}{3}$$

Si l'on suppose, provisoirement, que le prix de vente, homologué, ne varie pas en 1946, l'employeur recueille, pour une production $\frac{3}{2} P$, une « plus-value » égale à :

$$\frac{3}{2} P \times \frac{S}{P} \times \frac{0,50}{3} = 0,25 S$$

Cette plus-value résulte du meilleur emploi de la main d'œuvre et d'un accroissement de sa productivité globale. Elle constitue la limite supérieure de la participation que le Salariat peut revendiquer dans cette phase de conjoncture ascendante.

Si son montant intégral était versé aux salariés, le salaire payé en 1946 deviendrait :

$$1,25 S + 0,25 S = 1,50 S$$

Il se répartirait sur un effectif de 1,25 *e* et procurerait à l'ouvrier « moyen » un salaire de :

$$\frac{1,50 S}{1,25 e} = \frac{1,50 s}{1,25} = 1,20 s,$$

ou *s* désigne le salaire individuel de 1945 : soit une hausse de 20 %, qui constitue bien une augmentation du salaire réel, puisque le prix de vente demeure inchangé.

On peut souligner que par une sorte d'anticipation l'application du « salaire moyen maximum », et celle d'un tarif progressif pour la rémunération des heures supplémentaires tendaient à procurer, dès avant l'arrêté du 29 juillet 1946 portant relèvement général des salaires, une hausse du salaire horaire dépassant 30 % dans le cas où l'ouvrier travaillait soixante heures.

b) Pour mener plus avant cette analyse, on peut imaginer que les progrès de la conjoncture se poursuivent en 1947, et que l'indice général de la production y dépasse, par exemple, de 100 % celui de 1945.

Cette seconde étude comporte, inévitablement, une part d'approximation plus large. Les effectifs de main-d'œuvre sont supposés augmenter de 50 % par rapport à 1945. En appliquant un raisonnement analogue à celui qui précède, on conclut que le salaire réel moyen pourrait être, en 1947, augmenté de 33 % par rapport à son niveau de 1945.

2° « Plus-value » en économie collectiviste.

Il est intéressant de rapprocher ces conclusions de celles auxquelles on parviendrait dans une économie à tendance collectiviste.

La revendication des salariés à la « plus-value » porterait alors, théoriquement, sur la totalité de celle-ci. On peut, d'ailleurs, noter que la notion de « plus-value » exposée par Karl Marx dans le « Capital » paraît plus statique et celle développée ici plus dynamique puisqu'elle trouve son origine dans l'étude d'une conjoncture économique ascendante à partir d'un niveau initial déprimé.

On admettra, par exemple que, pour l'année 1945, « tout se passe comme si » les salaires représentaient en moyenne 60 % du prix. Le prix unitaire en 1945 s'écrit donc, schématiquement :

$$p_{45} = \frac{S}{P} + \frac{C}{P} \quad \left(\text{avec } \frac{S}{60} = \frac{C}{40} \right) \text{ où } S$$

désigne les salaires payés et C la rémunération du capital, P la production exprimée en quantité.

a) En 1946, on réalise une production $\frac{3}{2} P$, avec un montant de salaires 1,25 S et une rémunération du « Capital » qui croît moins rapidement que les salaires, soit 1,15 C.

Le prix unitaire devient :

$$p_{46} = \frac{1,25 S}{\frac{3}{2} P} + \frac{1,15 C}{\frac{3}{2} P} = \frac{2,5 S}{3 P} + \frac{2,3 C}{3 P}.$$

L'économie par unité produite est égale à :

$$p_{45} - p_{46} = \frac{S}{P} \left(1 - \frac{2,5}{3} \right) + \frac{C}{P} \left(1 - \frac{2,3}{3} \right) = \frac{S}{P} \times \frac{0,5}{3} + \frac{C}{P} \times \frac{0,7}{3}$$

La production de 1946 étant $\frac{3P}{2}$, la plus-value réalisée sur l'ensemble de celle-ci a pour expression :

$$\begin{aligned} \frac{3P}{2} \times \frac{S}{P} \times \frac{0,5}{3} + \frac{3P}{2} \times \frac{C}{P} \times \frac{0,7}{3} &= \frac{0,5}{2} S + \frac{0,7}{2} C \\ &= 0,25 S + 0,35 C \end{aligned}$$

Puisque $\frac{S}{60} = \frac{C}{40}$, cette plus value, exprimée par rapport aux salaires, s'écrit :

$$0,25 S + 0,35 \times \frac{40}{60} S = (0,25 + 0,233) S = 0,483 S$$

Ainsi, une économie capitaliste progressive accorderait au Salarial une part de cette plus-value pouvant atteindre 0,25 S, soit un quart du salaire global, ou 20 % de majoration du salaire réel individuel, comme on l'a montré au 1^o.

La thèse collectiviste revendiquerait au bénéfice du travail, ou de l'État, la totalité de la « plus-value », en excluant de ce partage les autres facteurs de la production.

Cette plus-value de 0,483 S s'ajoute aux salaires payés en 1945 : 1,25 S, soit un total de 1,733 S, à répartir entre un effectif de 1,25 e; ce qui procure un salaire individuel égal à : $\frac{1,733}{1,25} s = 138 s$, donc *une hausse du salaire réel de 38 %*.

En revanche, le capital ne participe pas à cette plus-value, et n'est plus en mesure de constituer l'épargne génératrice de productivité future : le Salarial devrait donc fournir cette épargne indispensable, par prélèvement volontaire ou forcé sur les salaires.

b) En 1947, un raisonnement analogue montrerait que le salaire réel pourrait, *théoriquement*, s'accroître de 64 % en économie collectiviste, au lieu de 33 % dans une économie capitaliste progressive. Mais les facteurs de la production autres que le « Travail » seraient dépouillés de leur part dans la productivité, et ils s'amenuiseraient rapidement.

— Or, il convient de rappeler que ces « facteurs » autres que le travail pur recueillaient environ 40 % du revenu national en 1943, et payaient presque 80 % des impôts directs, lesquels procuraient à l'État la moitié de ses ressources fiscales. Ces données statistiques ne sauraient être oubliées sans préjudice pour l'Économie et les Finances publiques, même lorsqu'on se propose une répartition plus large en faveur du Salarial.

II. Cette conjoncture nettement ascendante permettra aussi une répartition plus large en faveur des salariés.

L'accroissement de production assurant une économie relative sur les dépenses de main-d'œuvre, il faut souhaiter que « la plus-value » correspondante revienne à la collectivité des salariés. Mais cela n'implique pas que les seuls bénéficiaires en soient les salariés de l'entreprise même où cette plus-value fut créée. Une répartition bienfaisante pour l'Économie et plus conforme à la solidarité des travailleurs, consisterait à en affecter, par exemple, la moitié à la réduction des prix de vente, et la moitié au Comité d'Entreprise chargé de gérer les œuvres sociales d'intérêt collectif. On atténuerait ainsi les iné-

galités du sort de l'ouvrier, selon que la chance l'a fait entrer dans une entreprise prospère ou dans une entreprise médiocrement productive : chaque salarié recevrait sa part de l'accroissement de productivité, soit en qualité de producteur, soit au titre de consommateur.

Comme on vient de l'exposer, le calcul de la « plus-value » en économie capitaliste n'exige que la connaissance des salaires et de la production quantitative : les premiers figurent déjà sur les bordereaux de paie, et la seconde sur les déclarations périodiques adressées aux offices professionnels ou services leur faisant suite au ministère de la Production industrielle. Cette méthode n'impose donc pas la divulgation du prix de revient, au secret duquel la Direction de chaque entreprise se montre, d'ordinaire, très attachée : considération qui apparaît fondamentale; par elle, en effet, la solution proposée ici se distingue nettement du système de la « Co-gestion », contre lequel s'élèveraient de multiples objections.

Il importe, d'autre part, de sauvegarder les droits de tous les facteurs de la production, et de procéder à la répartition de la « plus-value » créée par l'action propre de chacun d'eux. Pour mieux éclairer cette distinction fondamentale entre une économie collectiviste et ce schéma de « Capitalisme-social », il faut se reporter aux exemples qui précèdent.

En 1946, une économie capitaliste, dont l'indice général moyen de la production s'est élevé de 50 % par rapport à 1945 aurait pu apporter aux salariés, producteurs ou consommateurs, l'équivalent d'une augmentation du salaire réel de 20 %. Corrélativement, les autres agents de la production auraient reçu, comme consommateurs ou producteurs, une part de plus-value équivalente à un accroissement de rémunération d'environ 30 %.

En 1947, le niveau de la production dépassant de 100 % celui de 1945 le Salarial pourrait bénéficier d'une plus-value équivalente à 33 % des salaires unitaires de 1945, et les autres agents une plus-value de 53 % des rémunérations unitaires perçues en 1945.

Un tel mode de répartition, qui unit la baisse des prix au partage de la plus-value, n'exclut aucune catégorie sociale : salariés, épargnants, fonctionnaires ou employeurs deviennent solidaires, dans cet effort commun vers une productivité plus intense.

III. Pour illustrer ces développements théoriques, il sera intéressant de les appliquer au cas d'une entreprise, étudié successivement au cours de l'exercice de 1945 et du premier semestre 1946.

On va, pour cela, comparer les prix de revient unitaires de ces deux périodes.

a) *Durant le premier semestre 1946, la société a payé :*

	En francs	En %
Au facteur « Travail »	7.606.000	61 60
Au facteur « Capital »	4.740.000	38 40,
Le total.	12.346.000,	100 »

représente la « valeur nette » de la production.

Quant au volume de la production il s'exprime, pour le semestre, par 1.840.000 kilos du produit type.

Le salaire unitaire est donc :

$$\frac{7.606.000}{1.840.000} = 4,134 \text{ francs par kilo.}$$

La rémunération unitaire du capital s'établit à

$$\frac{4.740.000}{1.840.000} = 2,576 \text{ Au total le prix unitaire égale :}$$

$$6 \text{ 710 francs le kilo}$$

b) Pour l'ensemble de l'exercice 1945 les données correspondantes étaient :

	En francs	En %
Versements au facteur « Travail »	7.176.000	65,50
Versements au facteur « Capital »	3.779.000	34,50
Le total.	10.955.000	100 »

Production quantitative : 1.400.000 kilos.

Salaire unitaire :

$$\frac{7.176.000}{1.400.000} = 5,126 \text{ francs par kilo}$$

Rémunération unitaire du capital :

$$\frac{3.779.000}{1.400.000} = 2,700 \text{ francs-kilo}$$

Prix unitaire total 7,826 fr.-kilo.

c) La comparaison des salaires et prix unitaires fait apparaître, au profit du premier semestre 1946 une *plus-value de productivité* qui se décompose comme suit :

	SALAIRE UNITAIRE	RÉMUNÉRATION unitaire du cap	PRIX UNITAIRE GLOBAL
	fr	fr	fr
Exercice 1945	5 126	2 700	7 826
Premier semestre 1946.	4 134	2 576	6 710
Plus-value unitaire par kilo produit	0 992	0 124	1 116

Puisque la production quantitative atteint 1.840.000 kilos pour le premier semestre 1946, la plus-value absolue est donc :

$$0 \text{ fr. } 992 \times 1.840.000 \text{ K} = 1.825.280 \text{ francs au titre du facteur « Travail » ;}$$

$$\text{et } 0 \text{ fr. } 124 \times 1.840.000 \text{ K} = 228.160 \text{ francs au titre du facteur « Capital »,}$$

$$\text{soit au total}$$

$$1 \text{ fr } 116 \times 1.840.000 \text{ K} = 2.053 \text{ 440 francs.}$$

Le montant de cette « plus-value » étant ainsi calculé, on peut dresser plusieurs projets de « repartition fonctionnelle » :

1° Sout abaisser le prix de vente d'un pourcentage égal à :

$$\frac{2.053.440}{12.346.000} = 16,63 \% \text{ (à l'exemple de la recente « déflation belge de 10 \%,)}$$

car une politique d'intervention orientée vers la baisse des prix se comprend

mieux en période d'expansion économique que dans une phase de dépression comme celle qui servit de cadre à l'expérience française de 1935.

2° *Sout répartir la plus-value* de 2.053.440 francs entre salariés, capitaux productifs et consommateurs.

a) *Aux salariés* on accordera, par exemple, 50 % de leur plus-value propre :

$$1.825.280/2 = 912.640$$

soit ici,

$$912.640/7.606.000 = 11,99 \% \text{ d'augmentation de leur part antérieure.}$$

b) *Aux capitaux productifs*, 50 % également de leur plus-value propre :

$$228.160/2 \quad 114.080 \text{ francs}$$

soit une augmentation de

$$114.080/4.740.000 = 2,40 \% \text{ de leur part antérieure.}$$

c) *Aux consommateurs*, la moitié restante de

$$2.043.440 = 1.026.720 \text{ francs}$$

sous la forme d'une baisse de prix de 8,31 %.

Ce mode de répartition viserait donc à *rémunérer chaque agent selon sa productivité spécifique en valeur* : il retirerait, par là-même, sa virulence au thème d'opposition marxiste-capitaliste.

De plus, son fondement scientifique délimite la part d'initiative laissée à la volonté humaine, en rappelant que cette volonté demeure « conditionnée » par le milieu économique et la conjoncture.

La part de produit dont peut bénéficier chaque agent de production apparaît ainsi liée tant à la productivité globale qu'à l'intensité de son effort personnel et à sa « prise de responsabilité » dans l'œuvre commune.

CONCLUSION

Aucun espoir d'améliorer durablement le bien-être de la Nation n'est permis sans un accroissement de la productivité. De celle-ci dépendent non seulement le niveau de vie, mais encore l'existence même du pays.

Le sort des Finances publiques et de la monnaie se trouve lié à l'importance du revenu national, et à la capacité fiscale dont ce revenu fournit essentiellement l'assiette. S'il s'accroît, l'équilibre budgétaire devient plus facile, et avec lui la stabilité monétaire se renforce. S'il diminue, les dépenses, et notamment les charges sociales qu'impose à l'État « l'âge moyen » élevé de sa population, paraissent intolérables à la Nation. Celle-ci est alors tentée de chercher dans l'altération de la monnaie le moyen d'alléger ses dettes, au risque de perdre pour l'avenir la confiance de ses créanciers.

La productivité de l'Économie constitue, en effet, pour eux la garantie fondamentale de leurs droits. Un pays dont la productivité demeure insuffisante ne parvient pas à rétablir l'équilibre de sa balance des comptes sans entamer, pour la solder, son encaisse de métaux précieux ou son portefeuille de devises étrangères. En présence de l'amenuisement de ses disponibilités, le

pays se voit alors contraint à l'isolement économique. Il risque même de s'exclure de la communauté internationale, s'il n'est plus en mesure d'honorer les engagements qu'il y a assumés.

D'ailleurs il serait dangereux pour l'équilibre politique du Monde et la paix future de laisser subsister ou se créer des zones d'excessive dépression économique.

A l'issue de cette nouvelle guerre les Alliés semblent soucieux d'éviter le danger qui peut naître de la misère : l'aménagement de crédits internationaux occupe en effet une place prépondérante dans l'Organisation des Nations-Unies.

La question qui se pose présentement pour la France est d'une importance vitale : elle doit s'engager, avec l'adhésion à la fois enthousiaste et raisonnée de toutes les classes de la Nation, dans la voie d'une économie progressive. Par une équitable répartition de la « plus-value », l'augmentation de productivité pourra servir l'intérêt général, sans risquer de favoriser un monopole privé ou étatique.

Seule une politique d'effort et de rendement évitera le glissement vers la ruine : car l'Histoire n'offre que trop d'exemples d'Empires ou de Nations que l'improductivité mena vers leur déclin.

L'Empire romain, où d'ailleurs la science économique n'atteignit pas le haut degré de la science juridique, s'effondra sans doute moins sous la poussée des Barbares que par l'effet de ses dissensions intérieures, de ses prodigalités, de l'insuffisante productivité de son économie.

L'Espagne du xvi^e siècle, après avoir connu l'éblouissante mais précaire prospérité que lui apportaient les galères chargées des métaux précieux du Nouveau-Monde, dilapida en moins d'un siècle cette richesse qu'elle n'avait pas su transformer en instruments d'activité productive.

La crise dont l'Europe occidentale souffre depuis le début du xx^e siècle lui rappelle l'urgence d'un effort sévère de productivité, si elle prétend maintenir son rang, en face de pays moins anciens, doués de ressources naturelles à haut rendement et d'un potentiel démographique élevé.

Il apparaît plus que jamais nécessaire de méditer sur le destin et la fragilité des civilisations humaines, auxquelles un poète contemporain faisait dire, en les personnifiant : « Nous autres civilisations, nous savons que nous sommes mortelles ! »

DISCUSSION

M. LE PRÉSIDENT remercie M. DUVALLET de sa communication si documentée et si fortement raisonnée qui ouvre des aperçus nouveaux sur une des questions les plus importantes de l'économie politique.

Il fait remarquer que, d'après les chiffres produits par M. Duvallet, les revenus des capitalistes — du moins ceux qui peuvent être atteints par la statistique — se sont élevés dans une proportion moindre que les salaires. Il existe en effet un minimum vital qu'on est obligé de conserver et de défendre.

M. BACHET. — Le problème des salaires doit rester sous la dépendance d'une considération qui prime toutes les autres : à savoir une équitable répar-

tition du revenu national. Il importe de préciser cette notion souvent conçue d'une manière vague par exemple comme la valeur de la production nationale. Il faut diviser par la pensée l'économie en deux secteurs : les foyers d'une part ; et tous les autres budgets, d'autre part, entreprises de toute nature et l'État (entrepreneur de services publics) qui constituent l'économie.

Entre ces deux groupes, il y a des échanges monétaires. Ce qui est versé au total par l'économie aux foyers est le revenu national distribué égal à la somme des revenus des foyers. Ce que reçoit l'économie est le revenu national dépensé, total des dépenses des foyers. Ces deux aspects du revenu national ne peuvent donner des chiffres très différents, car la différence correspondrait à la variation d'encaisse des foyers.

C'est pourquoi en pratique on ne retient qu'une seule notion qui paraît être plutôt fixée sur le revenu distribué à l'ensemble des foyers.

Avant guerre, le revenu national était évalué à 250 milliards. On a avancé pour aujourd'hui le chiffre de 2.000 milliards. Il en résulte un coefficient 8. Cela ne veut pas dire que le coefficient des prix est de 8, car si la production n'est par exemple que les huit dixièmes de celle d'avant-guerre, il en résulte un indice moyen des prix chiffré à dix fois celui de 1939.

Le principe fondamental, seul conforme à l'équité, et qui ne se heurte à aucune impossibilité, est que tous les revenus doivent suivre proportionnellement l'évolution du revenu national.

L'évolution en hausse de celui-ci est provoquée par l'afflux des disponibilités monétaires. Pour réfléchir sur l'effet d'une hausse du revenu national, il faut distinguer deux catégories de revenus : les revenus contractuels tels que les salaires et les rentes, qui ne sont pas liés directement à l'évolution du revenu national, et les autres, qui résultent directement des dépenses des foyers, revenus commerciaux et des professions libérales.

Les revenus commerciaux, qui comprennent notamment les profits, sont constitués par l'excédent du revenu total dépensé par les foyers sur les revenus contractuels. Lorsqu'il y a eu inflation de monnaie, la hausse consécutive du revenu national ne profite d'abord qu'aux revenus commerciaux. Les revenus contractuels ne sont relevés qu'avec retard lorsque la hausse des prix a provoqué des réclamations salariales.

On ne saurait s'opposer en équité à ces réclamations, car il est juste que tous les revenus soient relevés dans la même proportion. Cela n'implique pas le rétablissement d'un pouvoir d'achat réel antérieur, mais seulement une équitable répartition de la production nationale, faite par les revenus, conformément à la répartition antérieure des revenus.

Les statistiques semblent montrer qu'il n'y a pas de marges excédentaires de profits. Cependant tous les revenus ne sont pas au coefficient 8. Il y en a donc qui sont à un coefficient plus élevé, ce qui dénote un trouble, très important d'ailleurs, dans la répartition. Les statistiques ne sont vraies que pour les grandes entreprises qui ne peuvent échapper à un contrôle efficace. Elles sont sujettes à caution pour les moyennes et petites entreprises qui, dans l'économie française, forment la plus grosse part du chiffre d'affaires.

Il ne faut donc pas se baser sur des statistiques n'ayant fatalement qu'un caractère très partiel pour déterminer la politique des salaires. Il faut poser

en principe, fermement, que tous les revenus doivent suivre proportionnellement le revenu national, y compris les revenus des propriétaires...

M. ROY. — 1° Il est bien certain que toute dévaluation monétaire modifie la répartition du revenu, puisqu'une telle opération a précisément pour objet plus ou moins avoué de réduire la valeur intrinsèque des charges représentées par les titulaires de revenus fixes.

2° Le revenu réel de la Nation ayant été sensiblement réduit par la guerre et ses conséquences d'ordre économique, il paraît difficile, *a priori*, de maintenir à certaines catégories de citoyens le même pouvoir d'achat qu'antérieurement. En tout état de cause, ce maintien doit nécessairement impliquer une réduction du pouvoir d'achat des revenus d'autres catégories de citoyens.

En ce qui concerne particulièrement les revenus des salariés, il se peut que la diminution actuelle du revenu global soit telle que les salariés ne puissent plus bénéficier d'un pouvoir d'achat aussi élevé qu'antérieurement, même si les revenus réels du capital sont réduits dans une forte proportion.

3° Ces diverses observations pourraient être utilement précisées en recourant simultanément :

a) A la notion d'élasticité du prix de revient par rapport aux salaires (importance relative des salaires dans le prix de revient moyen);

b) A la notion d'élasticité du prix de revient par rapport au volume de la production (importance relative des charges permanentes dans le prix de revient moyen).

M. BATICLE remarque que le conférencier a fait allusion à ce que l'on a souvent appelé la « course infernale » des prix et des salaires. On croit généralement que, si l'on veut maintenir constant le pouvoir d'achat, prix et salaires croissent obligatoirement au delà de toute limite. Or il n'en est rien.

Si on admet en effet que l'indice des prix est de la forme $a + b s$, a et b étant des constantes et s le salaire moyen, le pouvoir d'achat a pour mesure en régime permanent, le rapport :

$$\frac{s}{a + b s}$$

Si on veut augmenter le pouvoir d'achat en portant le salaire de s_0 à s_1 , le nouvel indice devient : $a + b s_1$ et si l'on veut rétablir le pouvoir d'achat, il faudra que le salaire s_2 soit tel que l'on ait :

$$\frac{s_2}{a + b s_1} = \frac{s_1}{a + b s_0},$$

De sorte qu'on est conduit à des salaires successifs s_0, s_1, \dots, s_n , tels que l'on ait :

$$\frac{s_n}{a + b s_{n-1}} = \dots = \frac{s_2}{a + b s_1} = \frac{s_1}{a + b s_0},$$

En prenant les différences des termes des rapports successifs, on obtient :

$$\frac{s_n - s_{n-1}}{b (s_{n-1} - s_{n-2})} = \dots = \frac{s_2 - s_1}{b (s_1 - s_0)} = \frac{s_1}{a + b s_0}$$

On voit donc que les accroissements 'de salaires forment une progression géométrique de raison

$$\frac{b s_1}{a + b s_0}$$

La somme des termes de cette progression, c'est-à-dire le salaire s_n , converge si la raison est plus petite que l'unité, c'est-à-dire si l'on a :

$$b s_1 < a + b s_0$$

ou encore :

$$\frac{s_1 - s_0}{s_0} < \frac{a}{b s_0}.$$

Donc, pour qu'il y ait convergence, il faut que l'accroissement relatif initial des salaires soit plus petit que le rapport des parties du prix correspondant respectivement au capital et aux salaires. La rémunération du capital apparaît ainsi comme un véritable frein dans la course des prix et des salaires.

M. DUVALLET. — Pour répondre, tout d'abord, à l'intéressante distinction qu'a présentée M. Bachet entre le revenu national distribué (somme des revenus des foyers) et le revenu national dépensé (total des dépenses des foyers), nous précisons que nous songions plutôt, au cours de nos développements, au revenu distribué à partir d'une production donnée.

Or cette production est susceptible d'accroissement dans une économie progressive, et, d'autre part, les critères mêmes de la distribution peuvent se trouver révisés à certaines époques. Il nous semble que nous vivons actuellement une époque où la simple variation proportionnelle de tous les revenus ne serait pas considérée par tous les individus comme conforme à l'équité.

Mais, tandis que les uns posent franchement le problème de la « répartition fonctionnelle » (que nous avons essayé d'analyser dans la II^e partie, chap. II, sous la rubrique « Plus-value »), d'autres, comme le souligne M. Roy, semblent poursuivre un but analogue par le détour plus ou moins avoué de la dépréciation monétaire.

Il est assurément difficile de porter des conclusions générales sur l'évolution des revenus, depuis 1939, notamment, car une grande partie d'entre eux échappe aux contrôles économiques ou fiscaux. Les statistiques que nous avons pu atteindre se réfèrent uniquement à des entreprises dont l'activité s'exerce dans la légalité : ce qui nous a conduit à ne formuler nos appréciations qu'avec beaucoup de réserve.

C'est avec des précautions comparables que nous avons abordé l'étude du pouvoir d'achat, en particulier de celui que procure le salaire. Si le volume des biens produits, échangeables contre l'ensemble des revenus de la Nation, est, par exemple, en 1946, inférieur à son niveau de 1938, il apparaît impossible de maintenir en 1946 le même pouvoir d'achat global qu'en 1938. Mais on ne peut affirmer *a priori* que telle catégorie de revenus dispose, ou ne dispose pas, d'un pouvoir d'achat égal à l'antérieur.

Sur ce point, l'intervention de M. Baticle nous éclaire, en définissant les

conditions de divergence ou de convergence de la série formée par les accroissements de salaires. Nous nous trouvons pleinement d'accord pour conclure que plus la part des salaires dans le prix de revient s'accroît, et plus se resserre, corrélativement, la possibilité d'augmenter le pouvoir d'achat des salaires considérés globalement. Ce fait nous était apparu (II^e partie, chap. I) lorsque nous cherchions comment pourrait s'effectuer la disparité initiale observée en 1944 entre l'indice des salaires et celui des prix. Les événements ont, depuis lors, confirmé que le seul remède vraiment efficace, résidait, non dans la manipulation des salaires, des prix et du change, mais dans l'accroissement de la production.
