

# Interdépendance des prix et des salaires

Par R. Pahud, Chef de l'office fédéral du contrôle des prix, Montreux

Conférence faite à Montreux lors de  
l'Assemblée annuelle de la Société suisse de statistique et d'économie politique,  
le 20 septembre 1947

*Sommaire:* I. L'interdépendance des prix et des salaires dans l'économie. — II. Le libre développement des prix et des salaires et l'intervention de l'Etat. — III. La stabilité des prix menacée par la spirale des prix et des salaires. — IV. Conclusion.

Le beau, le grand sujet, dont l'actualité est de tous les temps, puisqu'il est intimement lié à la vie quotidienne de l'individu et à celle de la nation! Aujourd'hui ce sujet présente une acuité particulière, puisque de sa solution peut dépendre l'avènement de troubles sociaux ou, au contraire, le maintien de l'équilibre économique indispensable à la stabilité de notre monnaie.

C'est donc avec le plus vif intérêt que je participe à vos délibérations et que j'y apporte ma très modeste contribution. Mais la forme à donner à mon intervention m'a mis dans l'embarras. Je me trouve en effet en présence des maîtres de la science économique suisse, et, puisque vous m'avez fait l'honneur de me placer à égalité de rang avec les éminents rapporteurs d'hier, je devrais rester sur le terrain de la science pour que mon exposé ne paraisse pas trop banal en comparaison de ceux que vous avez entendus. J'aurais été très tenté par cet essai, d'autant plus qu'à la lecture des travaux du Prof. Amonn sur les salaires j'ai réalisé, à nouveau, l'importance capitale des recherches scientifiques pour la clarification des problèmes pratiques.

D'autre part, voici plus de dix ans déjà que je suis aux prises avec les difficultés qu'apporte journellement à mon office l'obligation de résoudre les problèmes que l'Etat contraindrait l'économie privée à nous soumettre. A la dévaluation de 1936, comme tout au cours de la guerre de 1939 à 1945, c'est le facteur «prix» qui a été au premier rang de la hausse du coût de la vie. Depuis la fin de 1945, par contre, le salaire a pris, si je puis dire, sa revanche et c'est lui qui, depuis une année surtout, est à l'avant-garde du renchérissement.

Finalement, et me sentant d'ailleurs bien incapable d'un exposé scientifique, il m'a paru plus indiqué de vous entretenir des réactions réciproques effectives des prix et des salaires dans notre économie. J'essaierai donc, après quelques remarques d'ordre général, de déterminer cette interdépendance, de résumer quelles furent certaines interventions dans ce domaine, de fixer le point de l'évolution actuelle pour tenter finalement de relever le degré de fièvre auquel atteint notre économie suisse, aujourd'hui malheureusement contaminée par la grave maladie qu'est la «spirale».

## I. L'interdépendance des prix et des salaires dans l'économie

Les prix et les salaires décident du bien-être économique de l'individu et de la nation. Ils déterminent la part de chaque groupe social au revenu

national et sont, de ce fait, le moteur le plus puissant de la production économique.

La guerre de 1939 à 1945 a modifié les bases de l'ancien équilibre économique à un point tel qu'il n'est plus possible de compter sur un retour intégral aux conditions d'autrefois, ni même sans doute à celles d'avant-guerre.

L'économie d'après-guerre tend donc vers un état d'équilibre nouveau et il est naturel qu'à la faveur de cette évolution les divers groupes sociaux s'efforcent de s'assurer des positions aussi favorables que possible. On ne saurait par conséquent être surpris que l'entrepreneur cherche à redevenir libre dans ses dispositions pour réaliser plus de bénéfices et que l'ouvrier s'efforce d'élever son standard de vie en gagnant davantage.

Le chef d'entreprise désire obtenir un prix qui couvre ses frais, lui procure un bénéfice et lui assure en même temps l'écoulement de sa production. Cet écoulement sera d'autant mieux assuré que les frais de production seront moins élevés, et comme les salaires constituent un élément très important, souvent le plus important du coût de production, le patron, du point de vue prix de revient, a un intérêt à des salaires bas. Mais, par ailleurs, la majeure partie de la demande de ses produits provient des salariés dont le pouvoir d'achat dépend avant tout du niveau des salaires et du degré d'occupation de la main-d'œuvre. Lorsque le chef d'entreprise doit fixer les salaires, il ne peut donc pas davantage ignorer leur répercussion sur le coût de sa fabrication que leur influence sur la demande de ses produits.

L'ouvrier, lui, dans le désir d'améliorer ses conditions d'existence, s'efforce d'obtenir un salaire toujours plus élevé. Mais le pouvoir d'achat du salaire dépendant du niveau des prix, il ne retirera un avantage de l'amélioration de son salaire que si les prix n'augmentent pas dans la même mesure. Il est donc tout à fait logique que, lorsque les prix montent, l'ouvrier tâche d'obtenir des augmentations qui compensent au moins la hausse. Il y parvient habituellement, car le patronat — en période de bénéfices faciles en tout cas — est prêt à consentir des augmentations, ne serait-ce que pour éviter l'arrêt momentané du travail.

Il n'en reste pas moins qu'en période de hausse des prix, il s'écoulera toujours un certain temps avant que la diminution du pouvoir d'achat réel de l'ouvrier soit assez sensible pour qu'elle exerce une pression déterminante sur la classe ouvrière et pour que celle-ci obtienne une hausse des salaires. Dans l'intervalle, l'ouvrier supporte donc des pertes, qui pourront cependant être compensées si la demande de main-d'œuvre augmente, comme c'est par exemple le cas maintenant.

Lorsque la conjoncture se renverse et que les prix baissent, l'ouvrier pourra en général, grâce à la puissance de son syndicat, maintenir un taux de salaire supérieur à celui des prix, en sorte qu'il bénéficiera pendant une certaine période d'une amélioration de son salaire réel. Mais, avec le temps, le développement de la conjoncture sous cette forme (hauts salaires et bas prix) ne peut pas ne pas provoquer du chômage, en sorte que seuls les ouvriers qui ont pu conserver leur emploi profitent d'une augmentation de leur salaire réel. S'il est exact que le salaire est plus rigide que les prix, qu'il ne fait que suivre à plus ou moins

longue échéance les oscillations de ces derniers, cette constatation n'est cependant valable que pour le début des périodes de hausse ou de baisse. Il arrive toujours un moment où l'adaptation vers le haut ou le bas se produira, sinon intégralement, tout au moins en tendant à une égalisation relative.

A partir du moment où la baisse aura commencé, l'employeur devra se préoccuper de réduire son coût de production, et l'une des premières, pour ne pas dire la première mesure à laquelle il songera sera de diminuer le coût de la main-d'œuvre. Mais comme — nous l'avons vu — il ne pourra pas y parvenir immédiatement en réduisant les salaires, il devra recourir à la rationalisation de sa production, autre moyen de réduire les frais de main-d'œuvre.

Grâce à cette rationalisation, qui, sous la pression des circonstances se généralisera, la productivité de l'économie augmentera et les consommateurs en profiteront non pas sous la forme d'augmentations de salaires, mais en achetant meilleur marché les biens nécessaires à leur entretien, ce qui équivaudra pour les ouvriers à une augmentation de leur salaire réel. (Il est bien évident que d'autres facteurs — par exemple la baisse des prix sur le marché mondial — pourront être beaucoup plus déterminants que la rationalisation pour la baisse des prix à l'intérieur du pays, mais je dois rester ici dans le cadre de mon sujet.)

En revanche, il n'est peut-être pas inutile de souligner qu'une rationalisation motivée par des salaires élevés (ainsi qu'il semble que ce soit très fréquemment le cas aujourd'hui) ne signifie pas nécessairement que le salaire réel de l'ensemble des ouvriers soit augmenté. À la longue il faudra au contraire plutôt compter avec une certaine réduction du revenu global de la classe ouvrière, puisque le but de la rationalisation est précisément de réduire les frais de main-d'œuvre en remplaçant par le machinisme un certain nombre d'ouvriers, ce qui diminuera « ipso facto » la part totale des ouvriers au revenu national. Pour le patron aussi, la rationalisation pratiquée dans ces conditions peut être désavantageuse, car il court le risque que l'amortissement du coût de la rationalisation, exécutée en période de prix forts, représente une charge trop lourde lorsque viendra la baisse : l'augmentation du rendement peut n'être pas proportionnelle aux investissements. Une rationalisation réussie du point de vue technique n'est pas nécessairement une réussite du point de vue économique.

Pour me résumer je puis dire que les hausses de salaires sont limitées par le volume du revenu national, autrement dit, le salaire réel global de la classe ouvrière ne peut être augmenté que dans la mesure où s'accroît la productivité de l'économie.

Dès avant la dernière guerre l'Etat et, pendant le cours de celle-ci, presque tous les Etats ont décidé d'intervenir directement dans le domaine des prix et partiellement dans celui des salaires. Sans doute ce phénomène ne fut-il pas entièrement inédit, puisque l'histoire ancienne aussi bien que la moderne ont connu des interventions semblables, chez nous notamment au cours de la guerre de 1914 à 1918 ; mais celles-ci furent sporadiques et partielles et n'eurent que des effets infimes, voire la plupart du temps nuls. Sous la forme systématique et généralisée qui fut adoptée par la plupart des pays à partir de 1930, cette intervention dans la formation des prix constitue un phénomène économique

nouveau auquel il faut prêter attention, puisqu'il n'est pas contestable qu'il a joué et joue encore un rôle dans l'évolution de la conjoncture.

## II. Le libre développement des prix et des salaires et l'intervention de l'Etat

Entre 1860 et 1913, donc sous le régime de la pleine liberté pour la formation des prix, leur stabilité a été remarquable, puisque des modifications de 30 % en 10 ans suscitaient l'étonnement des gens d'affaires et des économistes. Or, pendant et après la première guerre mondiale de 1914 à 1923, les prix sont montés dans certains pays de plusieurs fois 100 %, ce qui entraîna l'inflation et la ruine de classes entières de la population.

En Suisse aussi, la hausse fut importante de 1914 à 1920, les prix de gros ayant augmenté de près de 200 %, ceux de détail de 125 % environ. En 1918, le salaire nominal s'établissait à 170 (1913 = 100), le salaire réel à 83 seulement en raison du niveau très élevé des prix. Le salaire nominal monta ensuite à 265 en 1921, le salaire réel à 132, puis la vente des produits devint difficile, la courte période de conjoncture favorable était terminée, et les prix, qui, en 1920, étaient montés à 224 fléchirent en deux ans jusqu'à 164. Le salaire nominal passa de 265 à 238 entre 1921 et 1922, ce qui représenta une hausse du salaire réel de 132 à 146 pour ceux des ouvriers qui avaient pu continuer à travailler, car en 1920 on comptait déjà 6622 chômeurs, en 1921 58 466, en 1922 66 995. La poursuite incessante des prix et des salaires se termina ainsi par un fiasco. Il fallut de longues années pour que la situation s'améliorât et que le salaire réel augmentât lentement, à proportion de la hausse de la productivité de l'économie.

Une évolution semblable se produisit, bien que dans une moindre mesure, dans les années 1930 et suivantes. Le salaire nominal, qui en 1923 avait atteint son niveau le plus bas, remonta en 1931 de 229 à 249 et le salaire réel de 140 à 166, les prix ayant baissé. Le gros fléchissement des prix des années 1929 à 1934 de 160 à 130 fut accompagné d'une hausse du salaire réel de 151 à 177, bien que le salaire nominal, après une certaine hausse, ait un peu baissé dans le même temps, car durant ces années le nombre des chômeurs atteignit encore un chiffre important.

Ce sont les troubles économiques et sociaux causés par ces énormes variations de prix et, par conséquent, de salaires, qui provoquèrent la renonciation progressive au «laisser faire, laisser passer» de l'école classique. La loi de «l'extension croissante de l'activité de l'Etat», énoncée au cours du siècle précédent par *Adolphe Wagner*, se confirma. Au début, l'Etat ne se départit de sa retenue libérale que contre son gré; ce ne fut qu'après de longues hésitations, chez nous en tout cas, qu'il se décida à intervenir dans certains secteurs où la situation était intenable.

### *Influence exercée en Suisse sur les prix et les salaires pendant la guerre*

Avant la dévaluation du franc, l'intervention de l'Etat se borna chez nous à protéger dans une certaine mesure les branches économiques dont l'existence

était menacée. La dévaluation de 1936 provoqua le premier stop relatif des prix, et la seconde guerre mondiale imposa à la Suisse comme aux autres pays, l'obligation de réglementer le marché afin de mobiliser toutes les forces économiques disponibles et de les mettre au service du pays. Comme nous n'avions aucun moyen d'influencer le niveau des prix extérieurs et que le change restait stable, les taux indigènes ne pouvaient être fixés de manière rigide. Aucun blocage absolu des prix ne fut donc imposé, mais on adopta la méthode plus souple de «l'interdiction d'augmenter les prix sans autorisation préalable». C'était, à mon avis, le seul système pouvant convenir à notre économie nationale si fortement dépendante de l'étranger.

L'Office fédéral du contrôle des prix s'est efforcé de n'accorder que les augmentations indispensables à l'existence des entreprises ou à l'approvisionnement de notre marché et d'empêcher l'obtention de prix ou de bénéfices injustifiés. Il n'a donc pas bloqué les prix, mais simplement freiné la hausse des prix intérieurs dans toute la mesure du possible — les prix à l'exportation n'étant pas soumis à sa compétence.

Certains ont estimé que l'Etat, qui était intervenu directement dans la formation des prix, aurait dû en faire autant pour les salaires. Mais le Conseil fédéral, qui n'avait jamais eu l'intention de procéder à un blocage absolu des prix, voulait encore moins décréter celui des salaires; il a en effet toujours estimé qu'en raison de l'infinie variété organique, structurelle ou régionale de l'économie suisse, il fallait laisser aux patrons et aux ouvriers des diverses branches d'activité la liberté et, par là même, la responsabilité de fixer eux-mêmes les conditions des contrats de travail. Qui bloque les salaires court d'ailleurs le risque de devoir disposer de la main-d'œuvre en vue de son utilisation rationnelle: il est clair qu'une démocratie ne peut, sauf contrainte absolument majeure, recourir à ces méthodes totalitaires. Au reste, il est évident pour quiconque connaît notre situation intérieure que le seul fait de bloquer les salaires aurait provoqué des difficultés politiques inextricables.

D'ailleurs, pendant les premières années de la guerre, l'importance du salaire comme élément de hausse diminua au regard de la montée des prix à l'étranger: de 1939 à 1942 le salaire augmenta de 24% tandis que la hausse des matières premières étrangères fut de 150% et celle de l'ensemble des prix de gros de 100%.

#### Prix du commerce de gros 1939 = 100

| Moyenne annuelle | Produits importés | Produits suisses | Total |
|------------------|-------------------|------------------|-------|
| 1939. . . . .    | 107               | 101              | 104   |
| 1940. . . . .    | 156               | 118              | 133   |
| 1941. . . . .    | 214               | 143              | 171   |
| 1942. . . . .    | 250               | 160              | 195   |
| 1943. . . . .    | 260               | 167              | 203   |
| 1944. . . . .    | 261               | 173              | 207   |
| 1945. . . . .    | 254               | 175              | 205   |
| 1946. . . . .    | 234               | 178              | 200   |

La hausse des salaires — même relativement minime — représente, cela va sans dire, elle aussi une augmentation du coût de production; mais, tandis que les salaires étaient montés de 24% en 1942, comme je viens de le noter, la hausse du coût de la vie était à la même époque de 43%. Cette perte de 13% du salaire réel fit que les problèmes sociaux gagnèrent en importance et que l'on dut s'appliquer à rendre cette perte supportable, tout au moins pour les classes à revenus modestes. Le chef du Département fédéral de l'Economie publique chargea alors la Commission consultative des salaires d'établir des directives qui détermineraient le niveau des hausses de salaires jugées tolérables en un temps où la productivité de l'économie diminuait et où l'approvisionnement était difficile. En principe la part de renchérissement provenant de la pénurie de marchandises devait être mise à la charge du consommateur, tandis que celle qu'avait causée l'abondance d'argent due au financement de la guerre devait être compensée, ce qui, de l'avis de la Commission consultative, revenait à faire supporter à l'ouvrier (sauf pour les salaires inférieurs) le 50% environ du renchérissement. Une année après la fin de la guerre on décida de recommander la compensation intégrale du renchérissement pour tous les salaires. Je voudrais une fois de plus relever ici l'admirable discipline dont la classe ouvrière fit preuve durant toute la guerre; en acceptant une réduction de son salaire réel elle nous a puissamment aidés à tenir les prix.

### *La reversibilité des salaires*

Bien que l'Etat ait en principe laissé à l'économie le soin de fixer les salaires et qu'il se soit borné à donner des conseils quant à leur augmentation, il a exercé, par le contrôle des prix, une certaine influence, d'ailleurs très indirecte, sur leur niveau. Toujours préoccupé de freiner la hausse, celui-ci décréta que l'augmentation des frais résultant de la hausse des salaires ne pouvait être reversée automatiquement sur les prix; elle devait, au contraire, être supportée par les entreprises dans la mesure où leur situation économique le leur permettait, en utilisant au besoin les réserves amassées pendant la guerre. On ne reconnut comme reversibles que les augmentations de salaires qui restaient dans le cadre des directives de la Commission consultative.

Dans quelle mesure cette méthode fut-elle efficace? Il est très difficile de le déterminer et la statistique, ici, comme en de nombreux cas, ne permet pas de tirer des conclusions bien précises. Il n'en reste pas moins que nous avons fréquemment mis à la charge des patrons une partie du renchérissement dû aux salaires. On peut tenir en outre pour certain que le seul refus de la reversibilité automatique des augmentations de salaires sur les prix a ralenti dans une mesure réelle la hausse des prix et peut-être aussi celle des salaires.

Pour illustrer ce qui vient d'être dit et ce qui suivra il n'est pas sans intérêt de reproduire ici l'évolution du salaire réel entre 1939 et 1947:

| Années, fin de trimestres | Coût de la vie | Salaires horaires <sup>1)</sup> |       |
|---------------------------|----------------|---------------------------------|-------|
|                           |                | nominaux                        | réels |
| 1939 janvier-août = 100   |                |                                 |       |
| 1939 (I.—VIII.) . . . . . | 100            | 100                             | 100   |
| IV. Quart. . . . .        | 103,9          | 100,4                           | 96,6  |
| 1940 I. . . . .           | 105,9          | 101,2                           | 95,6  |
| II. . . . .               | 109,4          | 102,9                           | 94,1  |
| III. . . . .              | 112,1          | 103,8                           | 92,6  |
| IV. . . . .               | 117,0          | 105,9                           | 90,5  |
| 1941 I. . . . .           | 119,8          | 108,1                           | 90,2  |
| II. . . . .               | 127,9          | 110,7                           | 86,6  |
| III. . . . .              | 130,4          | 113,2                           | 86,8  |
| IV. . . . .               | 134,8          | 116,4                           | 86,4  |
| 1942 I. . . . .           | 138,0          | 119,0                           | 86,2  |
| II. . . . .               | 141,0          | 121,6                           | 86,2  |
| III. . . . .              | 142,9          | 123,9                           | 86,7  |
| IV. . . . .               | 146,0          | 126,9                           | 86,9  |
| 1943 I. . . . .           | 147,3          | 129,1                           | 87,6  |
| II. . . . .               | 148,7          | 130,8                           | 88,0  |
| III. . . . .              | 149,4          | 132,5                           | 88,7  |
| IV. . . . .               | 150,2          | 134,7                           | 89,7  |
| 1944 I. . . . .           | 151,0          | 135,9                           | 90,0  |
| II. . . . .               | 152,3          | 137,5                           | 90,3  |
| III. . . . .              | 153,4          | 139,0                           | 91,3  |
| IV. . . . .               | 152,3          | 140,7                           | 92,4  |
| 1945 I. . . . .           | 152,7          | 142,0                           | 93,0  |
| II. . . . .               | 153,8          | 144,2                           | 93,7  |
| III. . . . .              | 153,4          | 146,5                           | 95,5  |
| IV. . . . .               | 151,2          | 151,1                           | 99,9  |
| 1946 I. . . . .           | 149,9          | 154,4                           | 103,0 |
| II. . . . .               | 151,6          | 159,4                           | 105,1 |
| III. . . . .              | 151,6          | 163,6                           | 107,9 |
| IV. . . . .               | 155,1          | 166,1                           | 107,1 |
| 1947 I. . . . .           | 155,3          | 170,3                           | 109,7 |
| II. . . . .               | 159,0          | 172,4                           | 108,4 |

<sup>1</sup> 1913—1939: gain, dès le 4<sup>e</sup> trimestre 1939: taux des salaires.

### III. La stabilité des prix menacée par la spirale des prix et des salaires

1<sup>o</sup> Après la fin de la guerre, certains facteurs d'enchérissement des importations (frais de port supplémentaires, entreposages intermédiaires, assurance de guerre et pénurie de bateaux) disparurent.

Le commerce extérieur, qui était tombé à un niveau inquiétant, augmenta rapidement de volume et les prix dans leur ensemble fléchirent. Notre exportation connut une époque de grande prospérité et dépassa, depuis le milieu de 1946, les chiffres d'avant-guerre. Mais une partie de l'exportation est faite au

préjudice de l'approvisionnement du pays, en ce sens que des marchandises destinées à la Suisse sont exportées ou que l'on utilise des moyens de production qui autrement pourraient améliorer l'approvisionnement indigène.

Quant à l'importation, pendant les premiers temps de l'après-guerre elle ne parvint pas à répondre à la demande. Depuis une année cependant, la situation s'est améliorée et le total des importations est actuellement de 50 % supérieur à celui d'avant-guerre; par contre les prix des marchandises ont à nouveau augmenté et sont à peu près au niveau maximum atteint à la fin de la guerre. Bien que nous n'ayons pas à nous faire d'inquiétudes excessives au sujet de notre approvisionnement, nous connaissons encore des difficultés pour certains produits de première nécessité, tels que par exemple les charbons, les céréales, les graisses, certains textiles et les métaux.

2° Jusqu'ici l'exportation et l'économie indigène ont travaillé à plein rendement. La demande, tant de l'étranger que de l'intérieur, dépasse notre capacité de production. Tous ceux qui veulent travailler trouvent de l'occupation. La pénurie de main-d'œuvre a provoqué une vraie chasse à l'ouvrier. Certains employeurs d'une même branche pratiquent de véritables surenchères pour augmenter leur personnel. Bien que jusqu'en 1945 l'effectif des ouvriers se soit accru de 250 000 à 300 000 comparativement à l'avant-guerre, et que l'an dernier ce chiffre ait encore été dépassé, la pénurie de main-d'œuvre est toujours très sensible puisqu'on l'estime actuellement encore à 73 000 travailleurs.

On s'efforce d'y remédier en faisant appel aux ouvriers étrangers, mais cet appoint est relativement faible. L'industrie d'exportation, qui n'est pas soumise aux prescriptions du contrôle des prix, réalise de plus gros bénéfices que sur le marché suisse et peut ainsi payer de plus hauts salaires, ce qui contraint l'industrie travaillant pour le marché indigène à les augmenter à son tour. De nombreux ouvriers abandonnent leur métier pour aller travailler dans d'autres entreprises qui les paient mieux, bien que leur inexpérience diminue leur rendement. Les ouvriers agricoles abandonnent la campagne pour travailler dans la construction, les maçons passent à l'industrie des machines, les mécaniciens à l'horlogerie, etc.

3° On a beaucoup parlé pendant la guerre de discipline et d'esprit de sacrifice. Il en est résulté une certaine mentalité qui fit croire à chacun qu'il avait fait preuve à cet égard de vertus particulières. La guerre terminée on estime avoir le droit de vivre comme avant 1939. On est las des prescriptions, des restrictions de toutes sortes, et l'on veut une compensation aux sacrifices qu'il a fallu consentir. Je dois reconnaître que, dans l'ensemble, les prescriptions de l'économie de guerre ont été respectées, mais elles n'étaient pas si lourdes à supporter que d'aucuns le prétendent, car chacun disposait encore d'une large part de sa liberté. Le chef d'entreprise, bien qu'il ait été limité par les prescriptions, a d'une façon générale pu acheter et vendre des quantités de marchandises suffisantes pour assurer l'exploitation de son industrie, de son métier, de son commerce. Les mesures de dirigisme ne l'ont pas empêché de réaliser des bénéfices équitables, et même, pour un grand nombre d'entre eux, des profits des plus substantiels.

Les restrictions s'étant atténuées et le besoin mondial de marchandises étant considérable, l'entrepreneur veut aujourd'hui produire le plus possible. Lorsque ses installations sont insuffisantes, il investit des capitaux, modernise, rationalise. Il lui faut pour cela des bénéfices importants. Il veut être libéré de toute entrave et obtenir les prix les plus hauts.

L'ouvrier insiste, de son côté, sur la perte subie au cours de la guerre sur le salaire réel et en demande la compensation par des augmentations de salaires dépassant le renchérissement du coût de la vie. Il ne devrait cependant pas oublier qu'un nombre toujours plus grand de travailleurs ont été embauchés, que les chômeurs ont été introduits dans le circuit économique, que nombre de femmes ont été occupées professionnellement et qu'il en résulte dans de très nombreux cas une amélioration du revenu familial et, dans l'ensemble, une augmentation du revenu global de la classe ouvrière.

En réalité le standard de vie d'un grand nombre de personnes s'est élevé pendant la guerre. On répète volontiers qu'une famille d'ouvriers de cinq personnes ne pouvait utiliser ses coupons de viande, par exemple, mais je me demande si avant 1939, elle eût pu acheter davantage de cette denrée. Il est certain d'autre part que le pouvoir d'achat de l'ouvrier est plus près du minimum vital que celui des professionnels qualifiés. La nécessité d'acheter pendant la guerre des produits de remplacement l'a plus durement frappé que d'autres. Mais d'autre part il n'était nullement limité dans ses conditions de travail; il pouvait choisir son patron, passer d'une branche d'activité à une autre et convenir librement de son salaire avec son employeur. Sa position était loin d'être faible.

L'agriculture, elle non plus, n'a pas eu à se plaindre de son sort tout au long de la guerre. Favorisée, il est vrai, par une série d'années spécialement fertiles, mais aidée par des prix rémunérateurs pour les principaux produits, dans certains cas par des primes à la production, elle a vu son revenu global brut passer de 1,3 milliards de francs en 1939 à 2 milliards en 1944, puis baisser de 1,9 milliards en 1945 et atteindre de nouveau 2 milliards en 1946.

Le rendement net du capital investi a passé de 3,69% en 1939 à 6,29% en 1943 — chaque année intermédiaire marquant une progression — pour retomber à 5,63% en 1945 et à 3,86% en 1946. Pour 1947 Brugg estime que ce rendement ne sera que de 2,36%, si les prix restent les mêmes.

Le salaire par homme et par jour a passé de 6 fr. 81 en 1939 à 12 fr. 80 en 1942 et à 13 fr. 34 en 1945 pour retomber à fr. 8 en 1947, soit 70 à 80 cts. à l'heure, ou «le tiers seulement de ce que gagne un ouvrier de l'industrie ou du bâtiment», dit Brugg.

Nous trouvons ici la raison profonde, à côté de l'augmentation du coût de production et du déchet dû à la sécheresse, des revendications actuelles de l'agriculture qui veut obtenir notamment pour le chef de l'exploitation un salaire au moins égal à celui réalisé en 1945 qui était de 13 fr. 34 par jour. Pour la première fois, Brugg exige «la compensation de la perte du gain» et le retour à celui de 1945, qui fut presque le plus élevé atteint jusqu'ici (en 1943 13 fr. 54). Cette revendication dont les suites pourront être grosses de conséquence, car la garantie d'un gain me paraît être antiéconomique, implique en fait une demande d'aug-

menter la part de l'agriculture au revenu national. Pour permettre au paysan d'avoir le salaire qu'il demande, il faut élever les prix des principaux produits agricoles (par conséquent diminuer les autres salaires ainsi que le rendement du capital et celui des rentes et pensions): il n'y a guère d'exemple plus typique de l'interdépendance intime des prix et des salaires. L'augmentation des prix agricoles qui sera sans doute consentie entraînera inévitablement une nouvelle vague de hausse de tous les salaires. Le secrétariat suisse des paysans est parfaitement conscient de cette conséquence, mais il estime que ces nouvelles revendications ouvrières seront injustifiées, la grande majorité des salariés obtenant, dit-il, des gains qui actuellement déjà dépassent le renchérissement effectif du coût de la vie.

Nous nous trouvons aujourd'hui, Mesdames et Messieurs, en présence de la crise de «spiralite» la plus aiguë qu'ait connue notre économie depuis 1939. Cette crise si l'on n'arrive pas à y mettre bon ordre, ne peut aboutir qu'à l'inflation puisque les revenus et le pouvoir d'achat de la nation augmenteront en un moment où l'offre des biens disponibles est encore insuffisante.

Ce développement de la situation provoque en chacun de nous un malaise, car nous savons tous qu'à la longue cette spirale causera des pertes. On peut même dire, sans faire tort à personne, qu'en ce moment l'économie suisse n'a plus très bonne conscience.

L'employeur qui appréhende la baisse qui viendra, cherche jusqu'à cette échéance à profiter au maximum des chances du marché, et la hausse des salaires lui est un obstacle. Certaines industries demandent en conséquence le blocage de ces derniers.

Mais la responsabilité d'un très grand nombre d'employeurs est aussi fortement engagée du fait de la surenchère réciproque à laquelle ils se sont livrés depuis bientôt deux ans, en s'arrachant les ouvriers à coups de sursalaires. Il est permis de penser qu'à la longue cette politique pourrait se révéler aussi nuisible aux employeurs qu'aux ouvriers, car des salaires trop élevés peuvent compromettre la bonne gestion de l'entreprise et ses possibilités futures d'existence et entraîner un débauchage forcé. Le bénéfice de l'entrepreneur ne représente, au surplus, pas uniquement un revenu, mais aussi un important facteur de compensation, qui sera indispensable à l'entreprise lorsque la dépression économique aura fait place à la haute conjoncture actuelle. Les employeurs seraient donc bien inspirés de se souvenir que le bénéfice ne peut jouer son rôle compensatoire que s'il n'a pas été dépensé en investissements dictés par la seule conjoncture favorable ou pour éviter de payer des impôts.

Quant à l'ouvrier qui voit une partie de son supplément de salaire absorbé par la montée des prix, il réclame des augmentations qui devraient être, selon lui, entièrement supportées par les patrons.

Cela revient à mettre l'augmentation du revenu du travail à la charge du capital, plus exactement à la charge du revenu ou du bénéfice de l'employeur. Les syndicats admettent, il est vrai, eux aussi, que la limite absolue de la hausse des salaires est déterminée par la productivité de l'économie; mais ils estiment que la production et la productivité ont augmenté par rapport à

celles d'avant-guerre et qu'il est ainsi équitable de payer des salaires plus élevés. Même s'il était exact que cette productivité continue à s'accroître, ce qui est des plus contestables, il ne faudrait pas oublier qu'à cet accroissement correspond un nombre de travailleurs plus élevé et qu'ainsi son revenu se partage entre un plus grand nombre de participants. Le critère décisif réside donc dans la productivité par unité dans le rendement de chaque ouvrier.

Pour l'agriculture j'ai exposé son attitude; je ne crois pas non plus qu'économiquement parlant elle se sente très à son aise, puisque certains de ses chefs se rendent compte que ses revendications actuelles provoquent un développement du coût de la vie qui annulera nécessairement et assez vite les avantages momentanés qu'elle va obtenir.

#### IV. Conclusion

Aujourd'hui la demande dépasse encore l'offre des biens disponibles. Tout accroissement de revenu — salaires ou bénéfices — augmente la demande et fait monter les prix, ce qui entraîne automatiquement une diminution du salaire réel et une baisse du pouvoir d'achat de la monnaie. Je m'excuse de répéter une vérité de pareille évidence devant vous, d'être à ce point banal dans ma conclusion, mais le développement récent de la conjoncture chez nous me fait un devoir d'insister sur les conséquences graves pour le pays qu'aura le développement de la spirale, si les tout premiers intéressés, les patrons, les paysans et les ouvriers, ne sont pas décidés à y mettre fin. La réalisation alternative des prétentions des groupes opposés prive chacun de ce qu'il croyait avoir acquis et l'engage à formuler d'autres exigences.

L'office que je dirige s'efforce de faire bénéficier les consommateurs de toute réduction des frais généraux ou d'autres éléments, et si l'on ne peut en attendre une baisse immédiate du coût de la vie, les hausses inévitables n'en sont pas moins partiellement compensées et le pouvoir d'achat maintenu dans la mesure du possible. En vertu d'une ordonnance rendue il y a deux ans déjà, tous les producteurs sont tenus de baisser leurs prix lorsque le coût de production a diminué, et notre office a déjà rendu 74 ordonnances réduisant les prix existants; dans les secteurs où l'offre est en mesure de satisfaire pleinement la demande les prix maximums ont été supprimés, ce qu'attestent 52 autres ordonnances.

Il faut cependant convenir que notre intervention, qui reste très active dans le contrôle des prix maximums fixés, n'a pas le pouvoir de conjurer le nouveau danger d'inflation que je viens de décrire. Depuis plus de deux ans en effet le Conseil fédéral a renoncé à décréter de nouvelles interventions par la voie des pleins pouvoirs et, logique avec lui-même, il a démobilisé la presque totalité de l'Office de guerre pour l'Industrie et le Travail et réduit fortement l'effectif de plusieurs sections de l'Office de guerre pour l'Alimentation ou même dissous certaines d'entre elles. Il en résulte un affaiblissement, voire dans certains cas un relâchement complet de l'application des prescriptions, même dans des secteurs où règne la plus grande pénurie; l'exemple du foin et de la paille, qui n'ont d'ailleurs jamais relevé de notre compétence, n'est que trop frappant.

Cette politique de démobilisation progressive rend la tâche de notre office toujours plus difficile dans tous les secteurs où règne encore une certaine pénurie, car j'ai toujours déclaré que, sans intervention dans le domaine de l'offre et de la demande, le contrôle des prix ne pouvait être que relativement efficace. J'ai donc le devoir de conclure qu'aujourd'hui l'Etat est très insuffisamment armé pour lutter avec succès contre le danger que représente la spirale des prix et des salaires, qui nous conduira sûrement à une rupture de l'équilibre économique, rupture entraînant elle-même les difficultés sociales et monétaires que nous connaissons tous.

Le Conseil fédéral a fait tout son devoir. Conformément au vœu de l'opinion publique, il a, en effet, démobilisé l'économie de guerre dans une très forte proportion et, à deux reprises déjà, tant le Chef du Département fédéral de l'Economie publique que le Conseil fédéral ont solennellement averti l'économie privée du danger grave que représentent pour le pays les hausses alternées des prix et des salaires. Dans l'appel du mois d'avril de cette année le Conseil fédéral proclamait qu'«Il est exclu que nous puissions laisser monter encore les prix et les salaires sans que nos possibilités de lutter contre la concurrence mondiale n'en soient compromises et que le volume du travail ne diminue».

Il n'y a aucune exagération à déclarer qu'aujourd'hui *seule* l'économie privée, prise dans son ensemble, est capable de conjurer le danger proclamé par le Conseil fédéral. Il faudrait aux industriels comme aux artisans, aux paysans comme aux ouvriers un plus grand effort de compréhension mutuelle. Il faudrait avant tout renoncer à placer les intérêts privés avant l'intérêt général et il me semble qu'en instituant un Comité paritaire chargé de régler pratiquement les réactions réciproques des prix et des salaires, il serait possible d'éviter le pire. Si les simples droits du bon sens reprenaient le dessus, ce vœu pourrait être exaucé, car chacun d'entre nous sait que la poursuite de la hausse aboutira à une perte pour tous.

Ce serait bien dommage alors que pendant toute la guerre, même dans les périodes de la plus grande pénurie, nous avons réussi à maintenir l'équilibre économique.

L'économie privée, éprise de liberté, a une occasion unique de montrer l'usage qu'elle saura faire de cette liberté.

---