

L'ASSAINISSEMENT DES PRIX ET DES SALAIRES EN ALLEMAGNE

par M. Henri de Man

Professeur à l'Université de Francfort-sur-le-Main.

Le mot « Strukturkrise » — crise de la structure — joue un rôle prépondérant dans la littérature économique de l'Allemagne actuelle. On s'en sert de plus en plus pour réduire à un commun dénominateur les causes essentielles de la triple crise dont souffre l'économie du Reich : crise des finances publiques, crise de chômage, crise des prix. On veut dire par là qu'un même vice fondamental, inhérent à la structure permanente des institutions, fausse le fonctionnement de ce que l'on est convenu d'appeler les lois d'une saine économie. C'est pour cela qu'on parle non point de guérir, mais d'assainir.

Or, assainir ne signifie guère autre chose, dans les finances publiques et dans la production industrielle, que l'application du principe élémentaire de toute économie ménagère : ne pas dépenser plus que ce que l'on a. On sait à quelles difficultés le gouvernement du Reich se heurte dans ses tentatives de s'adapter budgétairement aux exigences du plan Young. L'une des principales de ces difficultés est, de l'avis de beaucoup de gens clairvoyants, l'héritage psychologique d'une longue période de dépenses somptuaires, très analogue à la mégalomanie qui, depuis l'inflation, a habitué une large partie des classes enrichies aux dépenses de luxe, sans souci suffisant de la couverture et, à plus forte raison, de l'épargne. C'est pour cela que le véritable objet des controverses actuelles autour des finances publiques — celles des communes et des pays autant que celles du Reich — est, au delà d'un problème de répartition des charges fiscales, un problème d'assainissement budgétaire. La lutte contre les dépenses improductives est très sérieusement à l'ordre du jour dans un pays où l'on a pris aussi au sérieux qu'en Allemagne le mot d'ordre de la rationalisation de l'économie privée. On se rend de plus en plus compte de ce que le commencement de la sagesse, au point de vue de l'assainissement des finances publiques, est la compression des dépenses. C'est-à-dire que l'on veut, avant de trancher la répartition des charges, examiner la possibilité de les réduire en supprimant les organismes inutiles (d'où le mouvement pour l'unification administrative du Reich), en réduisant les dépenses de représentation ou de prestige, et surtout en mettant un frein à la tendance vers la bureaucratiation. Cette tendance est particulièrement puissante dans un pays où une ancienne tradition donne une

auréole de dignité particulière aux fonctionnaires publics — et où le chômage industriel exacerbe le désir de sécurité économique.

Dans l'économie privée et surtout dans l'industrie, on peut constater une réaction tout à fait parallèle contre certaines tendances qui ont accompagné le mouvement de rationalisation de ces deux ou trois dernières années. On peut caractériser ces tendances par trois ou quatre faits saillants. Pendant cette période, on a remplacé des ouvriers par des machines, mais on a énormément — et souvent peu judicieusement — grossi l'état-major des fonctionnaires et employés. Et, d'autre part, tandis que les dividendes et les réserves diminuaient, les hauts traitements ont atteint des niveaux qu'en Allemagne on n'avait pas encore connus. En outre, en congédiant les ouvriers, on a économisé sur le poste salaires, mais on a créé une armée de réserve de près de trois millions de chômeurs. Leur entretien, si près qu'il soit d'un minimum absolu d'existence physiologique, alourdit formidablement les charges des assurances sociales : directement par les cotisations patronales, indirectement par les contributions, sans parler du désavantage économique qui provient d'un marché intérieur rétréci. Enfin, pendant que les prix des matières premières baissaient, les prix de la plupart des produits finis se maintenaient et le coût de la vie continuait même à monter légèrement.

L'évidence de ces faits a produit un revirement profond dans la mentalité des principaux dirigeants de la vie économique. Il y a quatre ou cinq ans, le mot d'ordre le plus populaire était « produire » ; actuellement, on parle de préférence de « comprimer » ou de « réduire les frais ». Après la fin de l'inflation en novembre 1923, la confiance revint graduellement, et permit le gigantesque effort de rationalisation qui caractérisa surtout les années 1927 et 1928 et la première moitié de 1929. On ne sembla connaître, à cette époque, d'autre souci que d'augmenter le rendement de la production par ouvrier, ou plus exactement encore, par unité de salaire. On fut hypnotisé par la courbe ascendante de la productivité, par rapport au capital variable, mais on accorda beaucoup moins d'attention à la courbe ascendante des charges qui pèsent sur le capital constant. Depuis, il a bien fallu voir qu'augmenter le rendement par rapport au salaire n'est pas l'alpha et

l'oméga de la sagesse économique. Il faut aussi tenir compte des autres charges; il faut aussi écouler; bref, pour que l'augmentation de la productivité produise un profit, il faut qu'elle se complète par une augmentation de la consommation. Ainsi, très logiquement, on se trouva conduit, selon la ligne de moindre résistance, à chercher le salut dans la réduction des prix des produits, et, par conséquent, dans la compression du coût global de la production, salaires compris.

C'est dans cette situation que se produisit, au printemps dernier, la tentative des grandes associations patronales de mener une action commune avec les syndicats ouvriers pour la réduction des prix. Ce qui donne à cette tentative un intérêt particulier, c'est qu'elle constitue le premier essai de collaboration économique nationale entre forces patronales et forces ouvrières depuis la fin de la période révolutionnaire de 1918-1919. Il n'est donc pas sans intérêt, puisque le mouvement continue, d'analyser sa signification et ses chances de succès.

* * *

Au début de l'action dont ils prirent l'initiative, les chefs d'industrie firent preuve d'un doigté diplomatique dont on trouve malheureusement assez peu d'exemples dans l'histoire antérieure des relations sociales en Allemagne. Leur programme affichait, à l'égard des syndicats, une offre très précise d'avantages mutuels, donnant donnant. Il disait en somme: Consentez à une réduction des salaires, et nous vous garantirons une réduction des prix qui rendra cette réduction purement nominale. En outre, cette action commune renforcera les institutions paritaires de « démocratie économique » qui vous tiennent tant à cœur, car elle exigera la collaboration du Reichswirtschaftsrat (le Conseil Economique du Reich), des Betriebsräte (Conseils d'entreprises) et des Tarifgemeinschaften (Commissions des contrats collectifs).

Ainsi, tout le monde gagnerait à la transaction. Les industriels paieraient des salaires moindres et, grâce à des prix réduits, vendraient et surtout exporteraient plus; les consommateurs verraient diminuer le coût de la vie; les ouvriers, s'ils ne gagnaient rien, directement, à une réduction parallèle des salaires et du coût de la vie, gagneraient indirectement par une augmentation de l'exportation qui réduirait le chômage. Les syndicats, enfin, pourraient réaliser une première partie de leur revendication de la démocratie économique. En effet, ils participeraient à droits égaux à toute une série de mesures qui étendraient le domaine du contrôle ouvrier au delà de ses étroites limites actuelles et lui permettraient de porter sur des problèmes d'économie générale, dépassant le cadre des problèmes de salaires ou d'organisation sociale des entreprises isolées.

De même, la méthode choisie pour faire prévaloir ce programme alléchant trahit une habileté peu habituelle. Elle combina les avantages psychologiques d'une longue, patiente et discrète préparation d'une

part, avec ceux d'une exécution rapide et comportant un gros élément de surprise d'autre part. Après de multiples pourparlers individuels et officieux, une conférence de grandes organisations syndicales, patronales et ouvrières, devait se réunir à Berlin peu avant la Pentecôte et aboutir, par des négociations rapides et en assez petit comité, à un programme précis. Le grand public, alors, se trouverait agréablement surpris par un message de Pentecôte qui lui annoncerait comme un fait accompli la collaboration des patrons et des ouvriers à l'assainissement économique, par la réduction des prix et le développement de la démocratie industrielle — deux expressions agréables à la plupart des oreilles.

Malgré tout cela, la conférence de Pentecôte n'aboutit à aucun résultat immédiat. Elle commença sous d'excellents auspices, et l'on put croire tout d'abord au succès presque foudroyant qui avait été escompté par ses initiateurs. Mais les difficultés allèrent en augmentant, et peu de jours avant la Pentecôte, les syndicats ouvriers se refusèrent à continuer les pourparlers. Il fallut bien, alors, pour éviter l'impression d'un échec complet, se résigner à renvoyer la question devant le Conseil Economique du Reich (Reichswirtschaftsrat). Succès partiel tout de même pour les initiateurs, car il eût été très difficile en tout cas d'exécuter leur programme sans passer par le Reichswirtschaftsrat. De toutes façons, en saisissant, de commun accord, cet organisme devenu un peu fantomatique depuis quelques années, on s'est engagé dans une voie qui peut lui donner un regain d'activité et de vigueur.

Il y a eu, d'abord, des difficultés imprévues du côté patronal. Beaucoup d'industriels ont gardé leur mentalité d'avant-guerre et considèrent que l'on a déjà fait beaucoup trop de concessions aux revendications syndicales du contrôle ouvrier. Ils restent partisans du principe « charbonnier est maître chez lui » et trouvent déplorable que l'on puisse songer à étendre encore, au lieu de le rétrécir, le domaine où peut s'exercer la « démocratie économique », c'est-à-dire la participation syndicale et ouvrière à certains côtés de la gestion des entreprises. Ils représentent, dans les syndicats patronaux, une mentalité qui s'affirme elle-même comme mentalité « d'affaires », contre la mentalité « politique » qu'ils reprochent aux principaux dirigeants des associations (qui sont presque tous, en effet, en même temps des hommes politiques). La seule politique patronale possible est, à leur avis, une politique d'intérêts immédiats qui, au nom d'une doctrine de liberté individuelle absolue des entrepreneurs, ne reconnaît d'autre loi que celle de l'équilibre des forces économiques. Il devait leur paraître absurde que l'on fit des concessions aux revendications syndicales et aux idées du contrôle ouvrier à un moment de crise industrielle et de chômage extrême. Leur argumentation peut se traduire à peu près ainsi: Avec près de trois millions de chômeurs, qui paralysent toute combativité syndicale, on peut réduire les salaires sans se soucier des syndicats, en vertu de la simple auto-

rité de la loi de l'offre et de la demande. Les lois économiques toutes seules amèneront dès lors une réduction des prix, pour autant que celle-ci soit nécessaire. Il faut donc commencer par l'offensive contre les salaires, au lieu de perdre du temps par des négociations qui ne font l'affaire que des politiciens.

Cette mentalité est la plus répandue, naturellement, parmi les patrons de la grosse industrie qui, tels les charbonnages et la sidérurgie, produit des matières brutes et emploie (telle aussi l'industrie chimique) des ouvriers non qualifiés et facilement interchangeables. Par contre, les initiateurs du « mouvement de Pentecôte » se trouvent surtout dans les industries, telles que l'industrie mécanique et électrotechnique, qui fabriquent des produits finis et ont affaire à des ouvriers qualifiés, assez difficiles à remplacer même en cette période de chômage.

Ces divergences de vues sont, tout aussi naturellement, compliquées par des antagonismes d'intérêt d'une part, et par des rivalités personnelles ou politiques d'autre part. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que l'initiative de « patrons politiques » berlinois comme Hans von Raumer (industrie électrique) ou Borsig (fabrication de machines) se soit trouvée contrecarrée par une offensive ouverte et simultanée contre les salaires, dont le centre était le « district Nord-Ouest », la région rhénane-westphalienne où dominent les charbonnages et la grosse sidérurgie. Cette offensive contre les salaires a atteint un point culminant précisément au moment où se réunissait la conférence de Berlin ; ses résultats les plus frappants furent, d'abord, la réduction des salaires, sous menace de fermeture totale, dans les aciéries Becker, puis, sur une échelle beaucoup plus large, la sentence arbitrale dite de Oeynhausen, qui réduisit les salaires d'une fraction très importante des ouvriers métallurgistes du Nord-Ouest.

Il n'est donc guère surprenant que les représentants des syndicats aient déclaré, quelques jours avant la Pentecôte, que, dans ces circonstances, les conditions psychologiques d'une entente n'étaient plus données. Cela revenait en somme à dire : « Comment pouvez-vous attendre de nous que nous allions proposer aux ouvriers d'accepter une réduction de salaires immédiate en échange d'une diminution de prix future et aléatoire, alors que dans la pratique ils voient de toutes parts des syndicats patronaux profiter de la crise pour réduire les salaires, tandis que les cartels essayent de maintenir les prix le plus haut possible ? Et comment les ouvriers prendraient-ils au sérieux une résolution en faveur de la démocratie industrielle, alors qu'ils voient, dans la mesure où la crise affaiblit leurs syndicats, l'esprit autoritaire se réaffirmer selon le simple rapport des *bargaining powers* ? »

* * *

Il faut bien dire, au surplus, qu'au delà de ces incidents plus ou moins fortuits, il y a une divergence profonde et permanente entre les thèses économiques

mêmes en présence. Elle se rapporte à la façon d'envisager en principe la relation entre le mouvement des prix et celui des salaires.

On connaît la thèse patronale, qui est, en définitive, conforme aux doctrines de l'économie politique classique ou libérale : réduisez les salaires, les prix suivront en vertu des lois économiques et rétabliront en peu de temps les salaires réels par l'augmentation de la puissance d'achat de l'argent.

À cette affirmation doctrinale, la doctrine syndicale oppose l'affirmation contraire. Elle prétend que la crise actuelle est essentiellement une crise de sous-consommation. Pour y remédier il faut, selon elle, appliquer ce que les Américains appellent, par opposition à la vieille « loi d'airain », la « loi d'or des salaires » : *low costs, high wages* — réduire les frais techniques et administratifs par la rationalisation, le perfectionnement mécanique, l'élimination du gaspillage, la réduction des frais généraux et des faux frais, et augmenter la puissance d'achat des masses par la hausse des salaires. Cette thèse a trouvé son expression la plus caractéristique dans la revendication, formulée par de multiples congrès syndicaux, de la « hausse spéculative des salaires ». Elle signifie qu'il faudrait, à l'inverse de ce que proposent les économistes du camp patronal, augmenter hardiment, « spéculativement », les salaires, et se fier au jeu des lois économiques qui, par l'extension du marché intérieur, conduiraient automatiquement à sa stabilisation et à l'assainissement des prix. Car, selon cette thèse, qui s'appuie volontiers sur l'exemple de certaines industries américaines, les salaires élevés (et la journée de travail réduite) amènent forcément la compression des autres frais de production et sont la condition même d'une véritable rationalisation, c'est-à-dire d'une rationalisation non seulement des entreprises isolées, mais de l'économie dans son ensemble, de l'ajustement des besoins et des biens.

Formulées sous cet aspect de principe, les deux thèses sont évidemment irréconciliables. Dès lors, en les confrontant, on pose un problème théorique, qui ne peut se résoudre que par un examen approfondi de la valeur logique des arguments que l'on avance de part et d'autre. C'est là une tâche extrêmement intéressante, car elle touche au cœur des problèmes les plus ardues et en même temps les plus importants de la science économique : tel, par exemple, le problème (que l'on oppose à la thèse patronale) du caractère fictif de la libre concurrence par égard aux phénomènes d'accumulation et de concentration : tel encore le problème (que l'on oppose à la thèse ouvrière) du déplacement de la demande, c'est-à-dire de la compensation mutuelle entre les deux parties variables d'une demande totale théoriquement constante, la demande des besoins de consommation et la demande des besoins de production.

Je ne crois pas, pour ma part, qu'il soit impossible de trancher ces problèmes en vertu d'un critérium purement scientifique ; et je pense au surplus qu'en agissant ainsi on pourrait montrer que la logique des

faits est singulièrement plus en faveur du paradoxe de la thèse ouvrière que du lieu commun classique de la thèse patronale. Mais je suis tout aussi convaincu que, dans la pratique, l'évolution des choses se souciera fort peu des arguments des théoriciens, et que ce qu'il y a de réalisable dans les deux thèses se réalisera conformément à des rapports concrets de puissance et d'intérêt. En d'autres termes, la méthode descriptive de l'observateur doit différer ici de la méthode critique du théoricien : les synthèses pratiques qui se réalisent par le compromis ressemblent généralement fort peu aux synthèses théoriques qui se peuvent logiquement défendre par des arguments. Pour prévoir ce qui se réalisera, il importe donc avant tout de se demander quelles sont les forces en présence et quel poids elles donnent aux intérêts en lutte.

* * *

À voir les choses sous cet angle, on s'aperçoit bientôt que les chances de victoire des deux thèses en conflit dépendent en tout premier lieu de la mesure dans laquelle elles coïncident avec les intérêts de collectivités à puissance sociale déterminée. La thèse patronale de la diminution spéculative des salaires ne se réaliserait complètement que dans un ordre social où tout intérêt opposé serait annulé ; la thèse ouvrière de la hausse spéculative des salaires, quelle que soit la part de vérité ou d'erreur qu'elle contient, ne saurait se réaliser que dans la mesure où l'intérêt ouvrier s'exprime en puissance syndicale et coïncide, en outre, avec l'intérêt de la masse des consommateurs à la prospérité des affaires.

Or, à ce dernier point de vue, la balance des forces en présence est influencée par un poids de nature bien plus concrète que le poids des arguments de principe. L'intérêt général des consommateurs ne se rattache qu'indirectement au problème des frais de production, qui est avant tout l'affaire des industriels, et au problème des salaires, qui est avant tout l'affaire de la classe ouvrière. Par contre, il porte directement et immédiatement sur le problème des prix. Tout le monde est intéressé à ce que la vie coûte le moins cher possible, c'est-à-dire à ce que l'on puisse obtenir, en échange d'une unité de valeur-travail, le plus possible de biens de consommation.

Le fait est que, sur ce point-là, l'intérêt général des consommateurs se rapproche plus de la thèse ouvrière « réduire d'abord les prix » que de la thèse patronale « réduire d'abord les salaires ». Car c'est bien à cette question, en quelque sorte de préséance, que se réduit, dans la pratique, le conflit actuel des intérêts. Les thèses de la hausse spéculative des salaires d'une part, de la baisse spéculative des salaires d'une part, voilà des formules de principe, très intéressantes comme telles, mais sans effet immédiat sur la pratique. A vrai dire, on ne les présente de part et d'autre, dans les discussions, que comme des revendications maximum sur lesquelles on est disposé à rabattre, comme des négociants qui commencent par proposer des prix

divergents comme entrée en matière d'une négociation qui coupera la poire en deux.

Au fond, on sait très bien des deux côtés que, dans les circonstances actuelles et vu la puissance syndicale affaiblie, on ne peut obtenir de baisse de prix sans des concessions sur le salaire, et que d'autre part, la baisse des salaires n'est possible à la longue qu'à la condition d'une baisse correspondante des prix. La seule question pratique est de savoir par où commencer. Et là encore, il est clair que la seule solution possible est un compromis qui attaque la difficulté des deux côtés à la fois, par une compression aussi simultanée que possible des frais de production, salaires compris, et des prix des produits. Finalement donc, le problème se réduit à trouver une méthode qui organise et garantisse cette simultanéité.

Dans la pratique, encore une fois, cela revient à assurer : 1) que les réductions de salaires ne seront exécutées qu'après l'élimination de toutes les autres causes de frais et de prix trop élevés ; 2) qu'elles seront suivies de très près d'une baisse des prix au moins correspondante. Car la grosse difficulté psychologique se trouve du côté des salaires et non de celui des prix. Tout le monde a intérêt à une réduction des prix des produits finis, même les industriels, qui ne peuvent raisonnablement y mettre d'autre condition qu'une réduction correspondante de leurs frais globaux ; mais il en est tout autrement d'une réduction des salaires, qui heurte les intérêts vitaux d'une très grande partie de la population. C'est donc du côté des salaires que se trouve la ligne de plus grande résistance. Voilà pourquoi la condition primordiale du succès du mouvement entamé est — à moins d'une politique de catastrophe qui annihile violemment la résistance ouvrière — l'élaboration d'un **système de garanties** qui rende la baisse des prix au moins aussi certaine que la baisse proposée des salaires.

Or, il y a un fait qui donne une portée singulièrement angoissante, et un appel très fort à l'intérêt commun, aux objections des syndicats ouvriers. C'est qu'en réalité, depuis une année au moins, le mouvement des prix des produits industriels finis ne suit ni le mouvement des prix des matières premières, ni celui des marchés agricoles, ni celui des salaires eux-mêmes. Les indices de l'Office de Statistique du Reich sont, à ce point de vue, formidablement concluants. On sait qu'ils portent séparément sur ce que l'on appelle d'une part les « prix libres », d'autre part les « prix réglés ». Les prix libres sont les prix déterminés par le jeu de la libre concurrence : les prix réglés sont, dans la pratique, ceux des matières et produits vendus par des cartels. Or, les statistiques montrent que les lois économiques dont les théoriciens du camp patronal attendent la réduction des prix à la suite des salaires ne jouent que pour les prix libres. Au contraire, elles se trouvent réduites à l'absurde par la courbe des prix réglés.

Ainsi, en prenant comme base l'année 1926, les prix libres sont montés normalement pendant la « bonne conjoncture » de 1927, soit de 98 p. c. au début de 1927

à 110 p. c. vers le milieu de cette année, pour redescendre constamment, depuis la mi-1928, jusqu'à 82,6 p. c. en juin dernier. Par contre, les prix réglés, restés à peu près constants pendant la bonne conjoncture, sont montés, au lieu de descendre, pendant la période de crise qui a commencé avec la baisse des prix des matières premières sur le marché mondial ! Par rapport à 1928, ils étaient à 103,9 p. c. en juin dernier. Il est vrai que certains organes patronaux affirment que ces chiffres sont exagérés par suite de certaines sources d'erreurs, notamment parce que les statistiques portent sur un nombre trop restreint de produits ; mais même Arthur Feiler, le rédacteur financier de la « Gazette de Francfort », qui reconnaît le bien-fondé de cette objection, n'en conclut pas moins, sur le fond, à un mouvement tout à fait paradoxal des prix réglés, qui justifie à ses yeux une action très énergique contre la politique des cartels.

Il est donc évident que toute proposition de baisse de salaires, pour être acceptable pour les syndicats, se heurte à l'objection de fait qu'en réalité le mouvement des prix et celui des salaires ne sont pas du tout liés dans les industries dont les produits sont écoulés par des cartels. Et cela s'applique justement aux industries où l'offensive patronale contre les salaires s'affirme avec le plus de force !

C'est ici, d'ailleurs, que le problème revêt un aspect d'intérêt général qui en fait un problème politique au sens le plus étendu du mot. Selon l'expression même d'un décret présidentiel sorti en vertu de l'article 48 de la Constitution, donc d'une « Notverordnung » dicta-

toriale, il s'agit d'un problème « de salut public ». Et les considérants du décret ne mâchent pas les mots : en annonçant des mesures énergiques pour assurer l'adaptation des prix réglés à la conjoncture générale, ils parlent d'une « situation injustifiable au point de vue économique » et invoquent « le danger pour la sécurité et l'ordre publics »...

Mais on ne sait pas encore quelles seront ces mesures, ni même s'il y en aura réellement de prises, car le sort du gouvernement qui a élaboré ce décret dépend des élections du 14 septembre. En attendant, il ne faut donc voir, dans des manifestations de ce genre, que la preuve que le « programme de Pentecôte » est sorti de la phase des négociations intersyndicales pour entrer dans celle des controverses publiques. En fait, cela équivaut à dire que, dans le choc des intérêts en présence, un troisième groupement d'intérêts jouera dorénavant un rôle à côté des groupes patronaux et ouvriers. C'est celui des intérêts que l'on pourrait appeler généraux, puisqu'ils se rapportent à des collectivités aussi larges que celle des consommateurs ou celle de l'État, sans compter la possibilité d'intervention qui s'offre ainsi aux banques, dont l'intérêt essentiel porte sur la marche générale de la conjoncture. Il n'y a donc, de la pièce qui va se jouer, que le prologue de terminé. Le premier acte, vraisemblablement, se passera dans la salle du Reichswirtschaftsrat, officiellement saisi, et par le gouvernement en vertu d'un décret de salut public, et par la Conférence de Pentecôte en vertu de son propre procès-verbal de carence.