UNIVERSITÉ DE NEUCHATEL — FACULTÉ DE DROIT
Section des Sciences commerciales, économiques et sociales

L'INDEXATION DES SALAIRES

Ses répercusssions économiques

THÈSE

présentée à la Faculté de droit,
Section des Sciences commerciales, économiques et sociales,
de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de Docteur ès sciences économiques

par

JEAN-PIERRE GERN

1961
Imprimerie E. Moser & Fils S. A.
Neuchâtel

Monsieur Jean-Pierre GERN est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences économiques : *L'indexation des salaires. Ses répercussions économiques.* Il assume seul la responsabilité des opinions émises.

Neuchâtel, le 30 mai 1960.

UNIVERSITÉ DE NEUCHATEL

Le directeur
de la Section des Sciences commerciales,
économiques et sociales

P.-R. ROSSET.

L'INDEXATION DES SALAIRES

Ses répercussions économiques

« Pour maintenir la réflexion dans le domaine du réel, ne faut-il pas se résigner à dépendre de ce réel, qui nous donne l'objet de la connaissance ? »

J.-L. Guglielmi.

INTRODUCTION

Pourquoi étudier l'indexation des salaires ? — Ce n'est pas un des grands problèmes économiques actuels. Ses répercussions causent plus d'appréhensions que de troubles. Ce n'est pas seulement pour écarter de fausses craintes, qu'il vaut la peine d'étudier ce sujet. Les salaires sont au centre de la théorie économique. En étudiant leur détermination et les répercussions de leurs hausses, on touche aux points les plus fondamentaux de l'évolution économique.

L'étude de l'indexation a donc l'avantage de nous donner un sujet bien délimité au sein des problèmes économiques les plus complexes, et de nous permettre d'y expérimenter diverses méthodes de recherche.

1. L'indexation nous introduit au cœur des problèmes économiques.

Au siècle dernier, les économistes classiques plaçaient la théorie des salaires au centre de leurs explications. Pour des raisons quelque peu différentes, les problèmes salariaux ont gardé leur prépondérance : ils ont fait irruption au sein de la théorie monétaire ; de simples coûts de production parmi les autres, ils ont pris une signification propre ; en tant que revenus, ils deviennent un des principaux facteurs du développement économique.

a) La stabilité monétaire.

J.-R. Hicks a écrit, il y a quelques années : « Nous avons passé du Gold Standard au Labour Standard ». — Conceptualisation audacieuse, mais perspicace. En effet, écrit-il, Clay pensait que si les salaires se main-

tenaient au-dessus du salaire d'équilibre, il en résulterait du chômage et un retour à l'équilibre. C'est un autre chaînon qui a lâché : l'étalon-or. Dès lors les salaires sont étroitement associés aux problèmes monétaires. Tant qu'ils étaient déterminés dans un certain cadre monétaire, il y avait un salaire d'équilibre. Aujourd'hui le système monétaire est assez souple pour s'accommoder aux changements des salaires, plutôt que le contraire. Ce n'est plus un Gold Standard, c'est un Labour Standard [1].

Que s'est-il passé ? — Au siècle passé, aux premiers stades de l'industrialisation, les capitaux financiers étaient rares, la dépendance de l'économie par rapport aux banques étroite, les producteurs si nombreux et si peu organisés qu'ils ne pouvaient échapper aux lois rigoureuses de la concurrence. Les ouvriers n'étaient pas organisés du tout. Bref, nous avons affaire à un système où ne s'exerce presque aucune force sociale, où le manque de cohésion et de puissance économique empêche le secteur de la production de se libérer de l'emprise qu'exerce sur lui le volume limité de la monnaie et du crédit.

Puis, la production s'est organisée ; dans certaines branches, quelques entreprises ont pris toute la place ; les ententes se sont multipliées ; la puissance économique, les réserves financières du secteur de la production se sont accrues. De leur côté, les travailleurs se sont coalisés et négocient leurs rémunérations à l'échelle nationale, les agriculteurs et d'autres groupes sociaux de même. Forces sociales et économiques interfèrent désormais étroitement [2].

Que signifie ce changement du point de vue de la stabilité monétaire ?

Seules les décisions relatives à l'émission monétaire ou à l'augmentation du crédit pouvaient provoquer l'inflation ; tous les autres éléments étaient bien *contenus* dans le système. Aujourd'hui *ils se sont* émancipés et l'inflation peut avoir une multitude de causes et demande des remèdes très variés. Un exemple typique de ce changement nous est donné par les conséquences des mauvaises récoltes. Au début du siècle passé, elles produisaient des crises : hausse des prix agricoles, baisse du pouvoir d'achat des citadins en produits manufacturés, leur budget étant plus profondément entamé par les dépenses alimentaires. Conséquence : difficulté d'écoulement pour l'industrie, baisse des revenus qu'elle distribue... Au contraire, aujourd'hui, les mauvaises récoltes provoquent l'inflation et ne ralentissent guère l'activité. Les hausses de prix qu'elles provoquent suscitent des ajustements des rémunérations ; l'industrie qui n'en peut porter la charge la répercute en partie sur ses prix...

Bref, ce changement qu'on a attribué, à tort, à l'abandon de la convertibilité [3] — dont il est plutôt la cause — a placé les salaires et leur ajustement aux variations du coût de la vie, au centre du problème de la stabilité monétaire. Toute hausse de prix (prix agricoles, prix d'impor-

tation, d'exportation, prix d'un secteur particulier, taux de l'intérêt, niveau de l'impôt...) toute tension sur un marché particulier est capable d'engendrer un processus d'inflation. Les salaires jouent dans ce complexe un rôle particulièrement important, parce qu'ils sont un des principaux coûts de production de toutes les branches, et qu'ils constituent plus de la moitié des revenus distribués.

b) Signification et rôle nouveaux des salaires.

« More and more, labour is coming consciously to regard capital as its servant, rather than its master » (Rowe B 18 p. 226). On a longtemps considéré les salariés comme gens nécessaires à la production. Mais ils ont affirmé leur dignité d'homme, et le rapport a été inversé. Les salaires ne sont plus ce qu'il faut payer au facteur travail pour qu'il subsiste et se reproduise, mais un revenu. « Centrer l'explication sur la notion de revenu, en précisant que le revenu est plus et autre chose qu'un prix ou une ration, c'est tenter d'appréhender les relations humaines réelles » (J. Marchal, Cours donné à l'Institut d'Etudes Politiques).

Cette signification nouvelle des salaires a été rendue palpable par la centralisation des négociations, car elle a permis aux groupes sociaux bénéficiaires de la production à des titres divers, de s'affronter visiblement. Elle est même due, en partie, à cet affrontement, où le groupe des salariés a pris conscience de lui-même.

C'est une évolution dans la compréhension de ce que représente le salaire ; c'est aussi un changement de la réalité elle-même. Des facteurs nouveaux interviennent dans sa détermination.

C'est la rémunération nécessaire à maints groupes sociaux pour vivre en tant que tels, pour maintenir un standard de vie qui est le leur. Il faut donc qu'il évolue, non seulement sous la pression des nécessités physiologiques ou économiques, mais également en fonction de ces réalités sociales. Ce fait prend toute sa signification lorsque le coût de la vie se met à fluctuer. A. Smith remarquait qu'il n'avait guère d'influence sur les salaires[4]. Maintenant, « ils se chargent d'un ensemble de représentations sociales » (J.-L. Guglielmi, B 6 p. 153). La création de primes de vie chère, qui permettent à chacun de subvenir à ses besoins les plus essentiels, n'est plus du tout suffisante. De plus en plus, on marche à un ajustement intégral et proportionnel des salaires à l'évolution du coût de la vie, au nom des fonctions sociales qu'il remplit. C'est dans ce contexte que l'indexation prend sa véritable signification.

c) Le développement économique.

Depuis les classiques, l'explication économique, centrée sur l'entreprise, a perdu de vue certains aspects de la réalité que des auteurs plus anciens avaient déjà mis en évidence. Sismondi [5] n'a-t-il pas souligné l'importance du revenu national comme facteur du développement économique ? N'a-t-il pas montré comment la production de demain dépend du volume des rémunérations d'aujourd'hui ? — Une pareille affirmation, à son époque, ne donnait pas aux salaires l'importance qu'ils ont aujourd'hui, car — selon une étude de l'ISEA (B 8 No 1 p. 174) — au XVIIIme siècle, la rente des propriétaires fonciers était le revenu dominant. Au XIXme siècle, ce rôle échoit aux profits et à l'intérêt. Au XXme siècle, il tend à passer aux salaires. Que signifie le fait que les salaires soient devenus le revenu dominant ? — « Ses variations commandent dans une large mesure celles des autres revenus, et, par cet intermédiaire, celle de l'économie tout entière » (J. Marchal, B 12 p. 129).

Depuis J.-M. Keynes, l'importance de la demande globale comme facteur de développement économique est connue ; il suffit de souligner quel peut être le rôle des salaires devenus « revenu dominant ». Si le pouvoir d'achat des salaires est entamé, qu'adviendra-t-il de la demande globale et de l'évolution économique ? — L'ajustement des salaires est au centre des problèmes de la conjoncture et de la croissance.

2. La recherche des effets de l'indexation se prête à l'expérimentation des méthodes d'analyse.

Avec plus ou moins de succès, nous avons tenté de nous engager dans les divers chemins que la science économique nous propose.

Pressé d'aboutir à des conclusions générales et précises sur le sujet, nous nous sommes tout d'abord tourné vers la théorie pure. Elle nous a fourni des schémas économiques utiles pour l'étude des répercussions de l'indexation, de nombreuses suggestions et lignes de recherche. Mais en même temps, elle s'est révélée insuffisante. Quasi tous les auteurs qui se sont intéressés aux répercussions de l'indexation des salaires partent du postulat qu'avec elle les salaires réels sont stables, tandis qu'en son absence les salaires nominaux sont stables ou ajustés au coût de la vie de manière incertaine, car ils dépendent surtout d'autres facteurs.

Ce point demande un examen plus serré. Pour le faire, il faut premièrement observer de plus près le fonctionnement de l'échelle mobile et ses diverses modalités (elles ont souvent plus d'importance que le fait même de l'indexation). Puis il faut déterminer l'incidence de l'applica-

tion d'un tel système sur l'évolution des salaires. On n'y parvient pas aisément, car on ne peut admettre que les hausses ou les baisses dues à l'échelle mobile se soient simplement ajoutées à l'évolution des salaires ; elles n'y ont parfois rien changé, ou ne l'ont modifiée que très momentanément, plus dans sa structure que dans son niveau. Bref, ce point demande une analyse concrète aussi vaste que possible.

Il nous fallut donc abandonner les réflexions de cabinet et partir à la recherche de données d'observation. La collaboration étroite entre l'étude du cadre institutionnel et des menus faits de l'histoire, l'analyse des données statistiques et les suggestions de la théorie économique est alors apparue indispensable pour déterminer quels sont, au cours de l'évolution conjoncturelle, les effets de l'indexation. Lorsqu'on ne se pose pas, avant de commencer, de problèmes de conflits de méthode, et qu'on se laisse instruire simultanément par tous les moyens d'approche de la réalité, on risque de découvrir leur complémentarité.

Dans ce premier stade de l'analyse, la théorie n'a eu qu'une place très restreinte. Elle nous a renseigné sur l'évolution des salaires en l'absence d'indexation, elle nous a fourni des idées directrices dans l'élaboration du reste.

Son rôle devait devenir plus important lorsque le cadre de la recherche s'étendait de l'évolution des salaires à celle de toute l'économie. Nous aurions aimé alors poursuivre cette recherche fondamentalement intuitive, que les moyens de la déduction servaient à diriger et à élaborer dans son stade final, au moment où tous les éléments apportés doivent trouver leur cohérence et leur signification. Mais l'équilibre des forces a changé. Il n'y avait pas à cela de raisons profondes, mais seulement des raisons pratiques. Le domaine d'étude devenait trop vaste pour être exploré de la même manière ; il fallait faire plus de crédit à l'apport de la théorie économique. Pour maintenir l'unité de méthode de la recherche, pour rester fidèle à la préoccupation d'élaborer une science du réel, ancrée dans la connaissance de ce qui se laisse appréhender de la vie économique et sociale, nous avons recouru de préférence à des études entreprises dans le même esprit. L'étude de l'INSEE intitulée *La France et l'Inflation*[6] nous a été d'un grand secours : non seulement elle répond à ces conditions, mais encore elle nous a aidé à les formuler et à y soumettre notre propre travail.

NOTES DE L'INTRODUCTION

[1] J.-R. Hicks B 7 p. 391.

[2] On pourrait caractériser cette évolution en disant que, en Europe, l'économie est conditionnée principalement, au XIXme siècle par l'abondance relative du capital, dès le début du XXme par les possibilités d'écoulement, et maintenant par le volume et la structure de la population.

[3] M. Vasseur, A 96 p. 15, 41 ; A 115 p. 342.

[4] A. Smith. *La Richesse des Nations*. Paris 1800. Tome I. p. 138-139.

[5] S. de Sismondi. *Nouveaux Principes d'Economie Politique*. Jeheber, Genève-Paris 1951-1953. Tome I. p. 108-117. « L'accroissement de la consommation peut seul décider l'accroissement de la production et... à son tour la consommation ne peut être réglée que par le revenu des consommateurs ». p. 117.

[6] Etudes et Conjoncture. Mai-Juin 1951. Economie Française.

PREMIÈRE PARTIE

PROLÉGOMÈNES

CHAPITRE PREMIER

Définition et but de l'indexation

I. DÉFINITION

Quand les prix haussent, les salaires suivent. Lorsque cette adaptation se systématise, on parle *d'indexation* — ou *d'échelle mobile,* le terme est équivalent. En quoi consiste cette systématisation de l'adaptation des salaires ? — C'est là ce qu'il importe de définir. La tâche n'est pas aisée. Les modes et les degrés de systématisation sont les plus divers. Aussi les conceptions diffèrent-elles considérablement. On voit qualifier d'indexation des systèmes d'ajustement auxquels d'autres auteurs refusent expressément ce titre.

D'une manière générale, on peut qualifier d'indexés les salaires qui, en raison d'une décision antérieure, suivent avec une automaticité voulue un indice de prix choisi. Cette définition est suffisamment imprécise pour rallier tous les suffrages. Lorsqu'il s'agit de l'interpréter, les divergences surgissent.

1. La nature du critère.

L'indexation n'est pas un phénomène d'ordre purement économique. Elle appartient au cadre institutionnel dans lequel se déroule le processus de la répartition. Elle est généralement consacrée par une norme de droit, légale, contractuelle ou jurisprudentielle. Les juristes y ont consacré, sans sortir de leur domaine, maints travaux, qui tendent avant tout à la définir et à la situer dans le système juridique.

Puisque l'indexation se présente comme un acte juridique, dont les répercussions se font sentir dans le domaine de l'économie, faut-il la définir à la lumière des critères que le droit met à notre disposition — en l'occurence par l'interprétation selon les règles du droit des normes qui l'introduisent ? — On peut répondre affirmativement lorsqu'il s'agit de juger de sa compatibilité avec les lois monétaires et de tous les problèmes juridiques qu'elle peut poser. Mais l'objet de cette étude est un phénomène d'ordre économique. Il s'agit donc de le définir de la manière qui convienne le mieux à l'analyse de son rôle dans l'évolution de l'écono-

mie. L'interprétation, selon les règles du droit, des normes juridiques qui le consacre est pour cela insuffisante. En effet, si l'indexation, comme règle de droit, est antérieure au phénomène économique que nous étudions, elle n'existe comme norme juridique qu'en tant que cristallisation d'une réalité sociale plus large.

On peut certes regretter la clarté et la précision des critères juridiques. Par quoi va-t-on les remplacer ? — Partout où nous pourrons appréhender l'existence de l'indexation, nous étudierons la formation des salaires, pour voir si elle échappe en quelque manière aux facteurs qui la régissent en son absence, sous l'effet d'un nouveau facteur : l'ajustement automatique au coût de la vie.

C'est donc dans le domaine économique lui-même que nous allons chercher les critères de définition de l'échelle mobile, bien qu'elle soit une réalité d'ordre institutionnel : les réalités sociales ne sont souvent connues que par leurs répercussions, aussi l'existence de l'échelle mobile, au-delà des normes juridiques qui la consacrent, ne peut-elle être discernée que par son effet sur la formation des salaires. Cette méthode n'est pas sans danger : où allons-nous si nous définissons par ses effets une réalité d'ordre institutionnel, dont nous voulons justement rechercher les répercussions sur l'économie ?

Tout le problème consiste à discerner dans les cas concrets la spécificité du facteur ajustement automatique, par rapport aux autres facteurs de la détermination des salaires. Il faut pour cela considérer la manière dont il agit : son indépendance à l'égard de l'état actuel de la conjoncture économique, politique et sociale ; il faut rechercher les indices de sa présence que peut donner l'étude des représentations collectives des groupes sociaux qui ont part à la fixation des salaires.

On peut objecter qu'en l'absence de normes juridiques, l'ajustement est aléatoire, et dépend de la conjoncture, qu'il ne peut donc s'agir d'indexation. Mais on constate que les normes juridiques, quoiqu'elles aient atteint un degré d'institutionalisation plus élevé, ne sont guère plus à l'abri des fluctuations de la conjoncture. La seule difficulté est de déterminer quand les ajustements, dont le principe n'est pas dûment codifié, sont dus à des pressions conjoncturelles, et quand on peut les considérer comme l'application d'un système durable.

Pour illustrer ces problèmes, considérons les clauses conventionnelles d'indexation au Luxembourg. Dans deux branches [1] seulement, l'ajustement automatique et sans réserve des salaires au coût de la vie a été juridiquement stipulé. Dans la plupart des conventions, les parties se réservent la possibilité de tenir compte de leur capacité d'ajuster les salaires. Dans plusieurs, on a seulement stipulé que, lorsque l'indice du coût de la vie passe un « seuil », on entre en négociations. Dans d'autres

enfin, il n'y a aucune clause ; mais la nécessité d'ajuster les salaires au passage des « seuils », est devenue une réalité si forte dans la conscience collective, que dans toutes les branches le refus d'adapter les salaires est considéré comme une injustice. Juridique ou non, l'obligation est aussi forte dans toutes les branches. Pour étudier les répercussions de l'indexation sur l'évolution des salaires, on ne peut pas délimiter le phénomène en faisant l'analyse des clauses. Lorsqu'elle n'est pas entérinée dans une convention, la décision d'ajuster les salaires au passage des seuils, ne peut être déterminée de façon sûre, que par l'étude de ses effets, à savoir : de l'évolution des salaires dans la branche.

Considérons un autre exemple. En Suisse, de 1940 à 1943, une commission consultative recommande des hausses de salaires proportionnelles à celle du coût de la vie. Comment juger de la valeur d'indexation de ses avis, sinon en étudiant leurs effets sur les salaires ?

2. La portée des clauses existantes.

Un jugement ne lie que les parties, mais lorsqu'une cour d'arbitrage admet le principe de l'ajustement, pratiquement tous les salaires sont indexés, puisque les tiers peuvent toujours recourir auprès de la cour pour en obtenir l'application. Ce problème se rapproche du précédent. Mais il en est un autre, plus délicat.

L'indexation a une signification économique dans la mesure où elle modifie les salaires versés eux-mêmes. Or il est rare que des clauses d'indexation prévoient un ajustement des salaires individualisés, effectifs. Ce sont la plupart du temps des minima conventionnels ou légaux, qui sont indexés. Quels sont les salariés dont les rémunérations doivent être considérées comme indexées ? — Les salaires égaux au minimum doivent juridiquement être relevés quand l'indice du coût de la vie augmente ; mais ils représentent en général une faible proportion des salaires. Et lorsque le coût de la vie baisse, il n'y a plus aucune obligation juridique de diminuer les salaires.

A ces questions, il ne sera possible de répondre qu'au cours des analyses plus détaillées qui suivront. A proprement parler, ce sont des taux de salaires, qui sont indexés ; les salaires peuvent être considérés comme tels, quand ils suivent régulièrement les variations de ces taux. Mais l'écart ne peut être oublié.

3. Ajustement ou revision automatiques.

Les clauses d'indexation prévoient que lorsque l'indice du coût de la vie atteint un certain niveau, les salaires doivent être ajustés en conséquence. Mais, tandis que les unes fixent le montant dont les salaires doivent être modifiés, d'autres prévoient seulement que les parties se réuniront pour négocier ; ce sont les clauses de revision automatique, par opposition à celles d'ajustement automatique. Les clauses d'indexation proprement dites excluent tout aléa, toute possibilité de discuter de l'ajustement. Mais si les clauses de revision automatique ont le même effet que les autres, peut-on nier qu'il y ait indexation ? — C'est pourtant l'attitude du patronat suisse ; il a admis les clauses de revision automatique, il accorde l'ajustement à toutes les hausses du coût de la vie, mais se déclare fermement hostile à l'échelle mobile.

4. Exclusion de toute autre cause de variation.

Il arrive que les clauses d'échelle mobile excluent formellement la possibilité d'une hausse des salaires à un autre titre. Maints auteurs estiment que l'échelle mobile se substitue au mode de fixation des salaires jusque là en vigueur. La loi de l'indice prendrait la place des lois économiques dans la détermination des salaires. Souvent les syndicats s'opposent à l'échelle mobile parce qu'ils la considèrent comme un moyen de bloquer le niveau de vie des ouvriers (aujourd'hui, les syndicats allemands et suisses).

En fait, l'exclusion de toute autre cause de modification des salaires n'est pas un élément constitutif de l'indexation ; et, où elle a été appliquée, l'indexation n'a pas limité l'action d'autres facteurs ; au plus son effet s'est-il substitué au leur (les exceptions sont rares).

5. Régime des salaires.

On admet souvent que l'indexation ne peut exister que dans un régime de liberté des salaires, et que le blocage des salaires en suspend le fonctionnement. Il est vrai que s'il est rigoureux [2], il annule les clauses conventionnelles d'indexation. Cela n'empêche pas que l'indexation puisse exister aussi bien en période de dirigisme qu'en période de liberté des salaires.

a) Dans un régime de liberté des salaires, on la trouve généralement dans les conventions collectives. C'est ainsi qu'elle est apparue dans la

plupart des pays : en France, en Autriche, en Allemagne, en Pologne, en Angleterre... entre 1919 et 1922, puis aux Etats-Unis et au Canada. Les conventions collectives s'inscrivent parfois dans le cadre d'accords nationaux ; elles peuvent être complétées par des accords d'entreprise. On ne trouve guère de clauses d'indexation dans les derniers (les accords passés dans la métallurgie française depuis 1955 n'en contiennent pas ; l'accord Renault ne prévoit, en effet, que la réunion mensuelle d'une commission paritaire du coût de la vie). Par contre, dans plusieurs pays, l'indexation a été introduite dans des accords, qui s'étendaient, à l'échelle nationale, à toutes les branches d'activité, ou du moins à toute l'industrie. L'Italie, la Norvège, en donnent des exemples typiques.

Même sous un régime de liberté des salaires, l'indexation peut être le fait de l'Etat :

1. Il indexe les traitements de ses propres fonctionnaires, et les rentes et pensions qu'il verse. Au Luxembourg, c'est lui qui a donné l'exemple au secteur privé.

2. Il fixe un salaire légal minimum indexé. C'est le cas en France, au Luxembourg, en Australie.

3. Des cours d'arbitrage admettent le principe de l'indexation. Le cas le plus typique est celui de l'Australie, où les salaires étaient libres, mais où, pendant 40 ans, les cours d'arbitrage ont admis de revoir leurs décisions, quand le coût de la vie avait augmenté, et de relever les salaires dans la même proportion. En France, les salaires ont été indexés au coût de la vie par les décisions des cours d'arbitrage entre 1936 et 1939. En Grande-Bretagne, les procédures de conciliation sont d'origine conventionnelle. L'Etat s'est d'abord limité à les favoriser ; puis en 1919, il a créé une « Industrial Court », qui connaît de tous les conflits importants. Ses décisions fixaient en 1950, 4,8 % des salaires, en 1953 20 %. Elle a envisagé la possibilité d'introduire l'indexation par sa jurisprudence, mais l'a écartée [3].

4. L'Etat peut enfin lier les salaires au coût de la vie par des avis consultatifs. Ce fut le cas en Suisse pendant la dernière guerre.

b) Lorsque l'Etat a bloqué les salaires et que leurs variations ne dépendent plus que de ses décisions, il ne saurait ignorer l'évolution du coût de la vie. Il peut en tenir compte de manière plus ou moins systématique. Quand l'ajustement s'organise, on a affaire à un cas d'indexation (Canada : loi du 16 décembre 1940 ; Pays-Bas).

II. BUT DE L'INDEXATION

Les salaires sont rarement fixés à un montant immuable. Ils varient en fonction de l'effort individuel, de la production, du chiffre d'affaire, des bénéfices de l'entreprise, d'un indice de prix. On peut dans tous les cas parler d'« indexation ». Le terme n'est pourtant utilisé que pour l'adaptation des salaires aux fluctuations de la productivité (ou de la production) et des prix. C'est la liaison des salaires à un indice de prix, qui seule fait l'objet de cette étude.

Dans quel but établit-on un lien entre les salaires et un indice de prix ? — Les buts qu'on peut poursuivre correspondent aux divers caractères du salaire : 1. Ils sont un coût pour l'entreprise ; 2. ils représentent la part des salariés au produit de l'activité de l'entreprise ; 3. ils assurent aux salariés la possibilité de vivre et survivre ; 4. ils déterminent le niveau de vie des salariés.

1 et 2. Les clauses d'indexation qui se sont multipliées dans les mines et la sidérurgie en pays anglo-saxons à la fin du siècle dernier [4] n'avaient pas pour but d'apporter un élément nouveau dans la détermination des salaires. W. Smart (A 84) exprime ainsi son rôle : elle formule les principes qui sont déjà retenus dans les charbonnages, quoiqu'ils ne soient pas appliqués sans frictions, à savoir que les salaires doivent suivre les prix ; des principes clairs vont remplacer un système apparemment arbitraire et une action mal informée (p. 67). La question n'est pas l'ajustement, mais la manière de le faire (p. 68) [5]. On lui a même proposé comme but de remplacer les arbitres, d'être un nouveau moyen de fixer les salaires (L.-L.-F.-R. Price A 76 p. 74).

Quels étaient ces principes que l'indexation devait mettre en lumière ? — Le fonctionnement des lois du marginalisme : c'est un instrument d'économie libérale, qui opère une distribution libérale des gains et des pertes (p. 74). L'indexation devait faire jouer avec plus de facilité et de continuité les lois qui président à la formation des salaires, à savoir leur ajustement à l'évolution des conditions économiques [6].

La part des salariés dépend du produit de l'entreprise. On le mesure en prenant comme indice les prix de vente [7]. Ils ne tiennent malheureusement pas compte des prix d'input. On prend alors la marge entre les prix d'input et d'output (notamment dans l'industrie textile, où le coût des matières premières joue un rôle plus grand que dans les charbonnages). On souhaite que d'autres facteurs soient également pris en considération, tel le volume de la production. On déplore qu'elle ne tienne pas compte du progrès technique, qui diminue les prix en augmentant les profits (ce qui n'est pas grave pour les ouvriers payés aux pièces, mais

pour ceux qui le sont au temps, et fut une raison de son abandon). Les prix de vente ont été un assez bon indicateur des fluctuations économiques, pour qu'elle se maintienne pendant des années, moyennant de constantes revisions et dérogations.

Mais l'amélioration de la dépendance des salaires à l'égard des fluctuations de la situation économique était-elle bien le but à poursuivre ? — Oui, répond A. Marshall, qui croit si fort aux lois du marginalisme, qu'il pense que toute tentative de les enfreindre n'apportera, comme une guerre, que des pertes, aussi bien pour le vainqueur que pour le vaincu (A 76 p. XIV).

D'autres auteurs (W.-S. Jevons, A 76 p. 81) ont vu dans l'indexation un premier pas vers une méthode meilleure de fixation des salaires : la participation. P. Leroy-Baulieu, qui a tenté d'introduire le « salaire mobile » en France [8], s'oppose violemment à cette conception : le salaire est dû en tout état de cause, c'est une assurance contre l'incapacité possible, la maladresse éventuelle de celui qui commande et dirige le travail. Cette conception s'est si bien développée, que par réaction contre l'ajustement des salaires aux prix de vente, on entendit, en Angleterre, dans les industries où elle fonctionnait, réclamer une assurance relativement au revenu du travailleur, un « living wage » [9].

3. L'inflation d'après guerre, de 1921 à 1924 dans les pays d'Europe centrale, a fait renaître une conception du salaire qui semblait définitivement périmée : dans une économie de pénurie, de troubles monétaires, les salaires ne servaient plus qu'à garantir à leurs titulaires le minimum de subsistance, au sens le plus littéral du terme, ce qu'il faut pour survivre et pouvoir travailler. C'est à ce but que devait servir l'indexation : on fit varier la part des salaires jugée indispensable en fonction des prix des denrées alimentaires, afin de répondre aux besoins les plus urgents des salariés. Peu après, le pouvoir d'achat des salariés a augmenté, la base de calcul de l'indice s'est élargie, et l'indexation a servi à maintenir le niveau de vie de ceux qui en jouissaient.

4. Le premier essai d'ajustement des salaires et traitements au coût de la vie est, à notre connaissance, l'indexation de la solde des militaires américains pendant la guerre d'Indépendance, en 1780. On en trouve quelques autres, au moins sous la forme de projets, au cours du XIXme siècle [10]. Depuis le début du XXme, la hausse continue des prix a accru l'importance du rapport entre les salaires et les dépenses nécessaires au maintien d'un certain niveau de vie. D'ailleurs cette préoccupation s'inscrit dans une évolution fondamentale de la notion de salaire. Pendant tout le XIXme siècle, on l'a considéré uniquement comme un coût, même quand on le définissait comme « un minimum de subsistance ». Vu le

développement des syndicats et de l'idéologie ouvrière, son caractère de revenu a pris autant de place, si ce n'est plus, que son caractère de coût. En tant que tel, il ne doit pas dépendre de la prospérité de l'industrie, mais plutôt des exigences du budget ouvrier. Lorsqu'une pareille conception s'imposait, sous la pression de la hausse des prix, les syndicats ont revendiqué l'indexation au coût de la vie. En 1909, Adolf Braun en devient l'ardent promulgateur en Allemagne. Le 29 décembre de la même année, Edouard Vaillant la propose à l'Assemblée Nationale Française. Certes l'attitude des syndicats était partagée à son égard, et l'est encore, car leur conception en matière de salaires est flottante, l'obtention du maximum exigeant qu'ils défendent simultanément le maintien et l'amélioration du budget ouvrier, et la participation des travailleurs au bénéfice de la haute conjoncture. L'un des arguments risquant de faire échec à l'autre dans les négociations, l'échelle mobile a été souvent écartée, lorsqu'elle empêchait de tenir compte de l'amélioration de la conjoncture.

Alors que la première forme d'indexation ne devait modifier que le processus de fixation des salaires, mais non son résultat, alors qu'elle ne devait que faciliter le jeu des facteurs qui les déterminent, les dernières ont pour but d'introduire un élément nouveau dans la formation des salaires. Elles ont en effet modifié leur évolution lorsqu'elles furent introduites. Aujourd'hui, on est si bien habitué à la nécessité d'ajuster intégralement les salaires au coût de la vie, qu'elles ont perdu de leur signification.

CHAPITRE DEUXIÈME

Modalités techniques de l'indexation

Avant d'étudier l'influence de l'indexation sur l'évolution des salaires, considérons brièvement son fonctionnement. Toute convention d'indexation comporte le choix d'un indice de prix, la détermination d'un rapport initial entre prix et salaires, des précisions sur le moment où l'ajustement doit être fait et sur la manière de le calculer, et enfin, parfois les limites qu'il ne doit pas dépasser [11].

I. L'INDICE DE RÉFÉRENCE

Nous avons vu comment le choix de l'indice dépend du but du système d'indexation. Nous n'étudierons désormais que les problèmes posés par le maintien du pouvoir d'achat des salaires et leur liaison au coût de la vie.

Entre les deux guerres, on pensait que la stabilité des prix avait été assurée au cours du siècle passé par la convertibilité des monnaies en or. On estimait donc que, si l'or avait maintenu la valeur de l'unité monétaire, jusqu'à ce qu'elle en fût détachée, il pourrait remplir le même office en faveur des salaires. Il fut proposé en Allemagne lors de l'inflation de 1921 à 1923, en France en 1925 par la Confédération Générale du Travail, qui opta finalement pour un indice de prix, au Luxembourg la même année ; mais en 18 mois, le Gouvernement dut revoir 17 fois la fixation du cours de l'or, et y renonça. Une modalité du salaire or est l'indexation sur le cours de monnaies étrangères convertibles (Allemagne 1923). Depuis lors, on a renoncé à de pareils indices, car le cours de l'or n'est pas déterminé par les fluctuations de la « valeur de la monnaie », mais par des facteurs propres au marché de l'or et des changes.

Les éléments qui servent à définir l'unité monétaire ne peuvent servir à assurer la stabilité des salaires. Les indices qui mesurent son pouvoir d'achat paraissent plus adéquats. C'est au besoin d'ajuster les salaires qu'on doit l'instauration d'indices du coût de la vie entre 1914 et 1920. Avant 1914, on ne trouve que des indices des prix d'alimentation en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis et en Australie, et un indice dont la base était un peu plus large au Canada. Au Danemark, le calcul d'un

indice des prix (1915) précéda l'instauration de l'échelle mobile (1918). En Autriche par contre, des conventions collectives indexèrent les salaires dès 1919 et il fallut attendre jusqu'en 1921 pour que soit publié un indice officiel, et 1922 pour que le budget de base comprenne autre chose que des denrées alimentaires. Un indice a été calculé en Allemagne dès 1920 et en Pologne, dès 1921. En France, le Ministère du Travail engagea, en 1919, les préfets à constituer des commissions paritaires pour l'établissement du salaire en fonction du coût de la vie. En 1920, il créa une Commission Centrale du coût de la vie. Jusqu'en 1930, les méthodes de calcul sont restées sommaires et variées.

Quels prix doivent servir au calcul de l'indice ? Il n'est pas possible d'entrer dans tous les problèmes de la statistique des prix. Parmi les prix de détail (on a recouru seulement dans un ou deux cas exceptionnels aux prix de gros), on retient ceux des articles les plus importants d'un budget familial, établi généralement sur la base d'enquêtes de consommation. Examinons quelques-uns des problèmes que pose le calcul de l'indice.

1. La structure de la consommation varie en fonction du revenu, de la profession... Lowe, dans le projet d'échelle mobile qu'il exposa en 1822 (A 60) divisait la population en 12, voire 15 classes. Cette idée fut reprise à la deuxième Conférence Internationale du Travail par M. Julin, puis par le Dr Bowley (*Times*, 17 janvier 1923) ; elle fut énergiquement défendue par le professeur Ricci (*Revue Internationale du Travail*, avril 1926). Plus récemment, M. Faber (A 36) proposa qu'une première tranche du salaire soit indexée sur les biens de consommation, et le reste sur ceux « de confort ». En Europe, la Suisse et la Belgique ont publié des séries distinctes [12].

2. La structure de la consommation et l'évolution des prix ne sont pas les mêmes dans toutes les régions du pays. De ce fait, on a recouru à des indices régionaux. Mais ils sont en général plus sensibles aux fluctuations saisonnières ou conjoncturelles des prix, de sorte qu'on préfère tout de même les indices nationaux. Pour le calcul de ces derniers, la structure du budget de base peut varier d'une région à l'autre.

3. La structure de la consommation n'est pas stable non plus dans le temps. L'indice devient peu significatif, et il n'est plus très onéreux pour l'Etat de le stabiliser par des subventions [13], lorsque sa base ne correspond plus à la réalité. Il est donc nécessaire de revoir assez fréquemment la composition du budget de base. On le faisait tous les mois, en Autriche, en 1921, les articles disponibles n'étant jamais les mêmes.

On peut aller plus loin et se demander si, pour assurer aux salariés un certain niveau de vie, il suffit de tenir compte de l'évolution des

prix à la consommation, ou s'il ne faut pas tenir compte « d'autres circonstances influant sur les dépenses qu'implique le maintien d'un certain niveau de vie » [14].

4. L'incorporation de certaines dépenses dans le budget de base a suscité des difficultés et des controverses :

a) Une grande partie des denrées alimentaires consiste en produits saisonniers. Comment en tenir compte ? — Depuis 1950, des recherches ont été entreprises dans tous les pays. Diverses méthodes ont été proposées ; elles sont toutes marquées par la préoccupation de ne pas faire subir à l'indice de fluctuations saisonnières, ce qui est très grave lorsqu'elles sont suffisantes pour entraîner un ajustement des salaires.

b) En cas de blocage des prix, faut-il tenir compte du marché noir ? — En Autriche, en 1919, l'indice de l'Organisation des Employés de l'Industrie qui n'en tenait pas compte a augmenté plus que celui de l'industrie métallurgique, qui le faisait. En effet, les prix du marché noir sont dès l'abord plus élevés que ceux du marché réglementé. Ils montent plus rapidement. Mais lorsque la situation commence à se détendre, ils sont stables, ou même baissent, alors que les prix officiels sont progressivement débloqués. A se limiter aux seuls prix officiels, on risque de fortes hausses des prix ; on l'a encore constaté au Luxembourg, en 1957.

c) Faut-il inclure l'impôt direct dans l'indice du coût de la vie ? — On l'a fait au Danemark et en Finlande, mais on y a renoncé, car la politique économique et fiscale de l'Etat en était paralysée. Lorsque l'impôt est progressif et qu'il n'est pas compris dans l'indice, il faudrait reviser le système fiscal en cas d'ajustement des salaires [15].

L'impôt indirect est généralement compris dans les prix servant au calcul de l'indice. Cela peut entraver la politique de l'Etat en matière fiscale [16] ou répercuter trop lourdement sur l'industrie le coût de la majoration des impôts, c'est pourquoi l'accord du 21 février 1957, en Suède, exclut leurs variations du mouvement de l'indice des prix. Ce qui arrive plus fréquemment, c'est que l'Etat opère des détaxations pour stabiliser l'indice des prix.

5. Enfin, il faut que l'indice soit considéré comme valable par les parties à la convention d'indexation. L'indice officiel n'a pas toujours été retenu, car les syndicats ouvriers se méfient des « services officiels de l'Etat bourgeois » [17]. On a alors recouru à un indice calculé exprès par une commission paritaire. Parfois l'Institut de Statistique a accepté de travailler sous le contrôle d'une telle commission.

II. LA VALEUR DE BASE DE L'INDICE

L'indice étant choisi, il faut décider à quelle valeur de cet indice correspondent les salaires au moment de la convention. Ce point est très délicat, car le rapport entre le niveau des salaires et celui des prix fluctue continuellement, et l'équilibre ne s'établit qu'à long terme. Si on prend pour base une période où le pouvoir d'achat des salaires est relativement bas, l'indexation provoquera des troubles sociaux ; et, si on s'y tient, pourra même freiner le développement de l'économie. Si on prend pour base une période où les salaires sont relativement élevés, le fait que leur niveau par rapport aux prix est — eu égard aux conditions actuelles de la production — supérieur à celui qui équilibrerait prix et revenus, des hausses se répercutent sans fin des prix sur les salaires, et vice-versa.

Le choix de la valeur initiale de l'indice est très important, puisqu'il détermine le pouvoir d'achat des salariés d'une manière normalement plus durable que les simples conventions de salaires. En effet, lorsqu'on a décidé que tel taux de salaire correspond à telle valeur de l'indice, les fluctuations des prix ne peuvent plus donner lieu à des revendications ; toute demande de hausse doit être légitimée par la preuve d'une amélioration des conditions de production — dans l'esprit du système, du moins, car pratiquement il n'en est jamais allé ainsi.

Ce choix a provoqué des oppositions entre les représentants des ouvriers (qui veulent pour base une période où le pouvoir d'achat des salaires est élevé) et les employeurs. En 1947, en Belgique, les travailleurs qui n'avaient pas retrouvé leur pouvoir d'achat d'avant guerre ne voulurent pas de l'indexation. Aux Etats-Unis, les syndicats ouvriers voulaient pour base juin 1946 (le contrôle des prix venait de prendre fin et les prix étaient relativement bas), les employeurs, septembre 1939 (année de bas salaires). En Italie, la convention de 1947 a pris pour période de base les derniers mois de 1946. M. R. Spesso (A 88 p. 226) lui a reproché de n'être qu'un remède partiel à l'érosion des salaires par la hausse du coût de la vie, car le pouvoir d'achat qu'elle cristallise, est inférieur à celui de 1938. Lorsqu'en Allemagne, en février 1922, le Ministère du Travail envisagea l'instauration de l'indexation, la question du rapport initial entre salaires et indice du coût de la vie, fut une des plus délicates.

On a proposé :

les salaires existants,

les salaires d'avant-guerre,

les salaires correspondant à des conditions idéales de vie,

les salaires correspondant à la situation économique du pays et de l'industrie considérée.

Lorsque l'Etat prend l'initiative de diriger les salaires en tenant compte du coût de la vie, le problème se pose avec d'autant plus d'acuité, que ses décisions ont une plus large portée.

En France, le salaire légal minimum avait été relevé en septembre 1951, en considération de la hausse du coût de la vie. Lorsque, l'année suivante, le Parlement l'indexa, il estima que la valeur à laquelle il avait été fixé en septembre tenait compte d'une hausse ultérieure et il retint comme indice correspondant celui de décembre. Cela provoqua une vive réaction dans les milieux syndicaux.

C'est en Finlande que le problème s'est posé avec le plus de gravité. Le choix de la valeur de base de l'indice du « Fagerholm Agreement » du printemps 1950, fut fatal à cet accord, car il était déjà notoire que l'indice du mois suivant serait plus élevé, et qu'une hausse des prix agricoles, accordée au printemps, se ferait sentir aux mois des récoltes. Rien ne pouvait empêcher une première hausse de 5 %. Après avoir dépensé 4 à 5 milliards de Mark pour empêcher la hausse de l'indice, le gouvernement bloqua les salaires, le 7 novembre 1950. L'échelle mobile a été réintroduite par décret du 29 septembre 1951, sur une base estimée stable [18].

III. LE MOMENT DE L'AJUSTEMENT

Une fois l'indice choisi, et la valeur à laquelle correspondent les salaires versés au moment de la convention, déterminée, il faut décider quand les salaires devront être ajustés au coût de la vie. La détermination du moment de l'ajustement est très variable selon les systèmes. Elle reflète tantôt la préoccupation d'empêcher qu'une hausse passagère de l'indice ne se répercute sur les salaires, ou que les salaires soient trop sensibles aux variations du coût de la vie, tantôt au contraire le souci d'éviter des baisses temporaires du pouvoir d'achat des salariés.

1. La moyenne d'indices.

Pour éviter que des hausses temporaires du coût de la vie ne modifient les salaires, on ne prend pas en considération le dernier indice publié, mais la moyenne de plusieurs mois. On élargit la base servant au calcul de *la valeur déterminante de l'indice* à 2, 3, voire 6 mois (au Luxembourg) [19].

En cas de hausse continue du coût de la vie, cette méthode a pour résultat de retarder l'ajustement. On l'a d'ailleurs introduite dans ce but-là, en Belgique, en 1939.

2. L'amplitude minimum de variation de l'indice.

Chaque mois, l'indice du coût de la vie accuse une variation, si faible soit-elle. Il est rare que les salaires soient modifiés chaque fois en conséquence. On attend que l'indice ait augmenté au moins d'une unité entière. Mais la plupart des clauses d'indexation exigent une amplitude plus considérable. Cela rend les salaires moins sensibles aux variations du coût de la vie, les ajustements moins nombreux, mais cela rend aussi les répercussions économiques des ajustements plus graves. Tandis qu'en France, en Belgique, au Luxembourg, une amplitude relativement élevée (souvent 5 %) a été choisie, par crainte d'ajustements incessants, on a préféré en Italie une faible amplitude (1 %) pour éviter que les ajustements ne troublent l'évolution normale des salaires par des sauts brusques. Ils tendent ainsi à se confondre avec le mouvement des salaires et « évitent une sensibilisation excessive de l'opinion aux fluctuations — même mineures — provoquées par l'échelle mobile » [20].

L'élévation de l'amplitude minimum a aussi été employée pour retarder la hausse des salaires, en Belgique en 1939, au Luxembourg en 1949.

3. Les termes.

L'ajustement ne se fait pas toujours dès que l'indice a enregistré une hausse suffisante pour le provoquer. Il a lieu à certaines dates, fixées dans la clause d'indexation : tous les mois, tous les trimestres, voire tous les ans. En Belgique, en France (pour le minimum légal), il n'y a pas de termes fixés. En Italie, aux Etats-Unis, en Finlande, les termes sont généralement trimestriels ; au Danemark, en Norvège, semestriels ; dans certains cas exceptionnels, annuels, voire trisannuels (!) (Statut du personnel des chemins de fer du Luxembourg, 1921). L'éloignement des termes diminue l'efficacité de l'indexation.

4. Les délais.

Il y a deux genres de délais, mais tous ont pour but de freiner la hausse des salaires. Dans certains cas, l'ajustement n'a lieu que deux, ou trois mois après que la valeur déterminante de l'indice a passé le seuil critique. Dans d'autres, lorsqu'un ajustement a eu lieu, un second ne peut être accordé avant qu'un certain nombre de mois soit révolu. Cette précaution tend à éviter une hausse généralisée des salaires et des prix. Elle émane donc toujours de l'Etat : en France, loi du 18 juillet 1952 ; en Belgique, décision de la Conférence Nationale du Travail de décembre 1939 ; en Nouvelle-Zélande, règlement du 5 avril 1950 ; en Norvège, Convention Collective Nationale du 14 novembre 1950.

5. Effets et remèdes du retard d'ajustement.

Toutes les dispositions précédentes tendaient à régulariser et à modérer le fonctionnement de l'indexation. Celles que nous allons considérer, servent au contraire à lui donner plus d'efficacité, en réduisant au minimum la perte de pouvoir d'achat des salariés due au retard inévitable de l'ajustement.

Le temps nécessaire au calcul de l'indice et à l'adaptation des salaires (en moyenne quatre mois, avec les systèmes actuellement en vigueur) provoque une baisse de pouvoir d'achat des salariés en période d'inflation. On a compté qu'en Italie, un retard d'adaptation de deux mois a fait perdre à chaque salarié 25.000 lires de juillet 1946 à novembre 1947 [21]. En Pologne, de 1922 à 1923, les prix des denrées alimentaires ont passé de l'indice 100 à l'indice 1333 en un an. Avec un système d'ajustement mensuel, les salaires perdaient jusqu'à 37 % de leur pouvoir d'achat ; avec un système d'ajustement hebdomadaire, jusqu'à 9 %. En Allemagne, la même année, l'échelle mobile fut abandonnée parce qu'elle n'opérait pas un ajustement suffisant.

Pour parer au retard de l'ajustement, on a recouru :

a) à des indemnités compensatoires rétrospectives (Pologne 1923, Pays-Bas 1952) ;

b) à une diminution des délais, soit en augmentant la fréquence des ajustements (quinze jours, une semaine, en Allemagne en 1923, en Autriche en 1921), soit en versant le salaire d'avance (Pologne 1923) ;

c) à la prise en considération de la hausse future du coût de la vie : la 5me Convention autrichienne sur les prix et les salaires, de juillet 1951, tient compte des réactions secondaires de l'ajustement sur les prix. En mars 1951, les représentants des travailleurs le demandèrent aux Pays-Bas, mais le Gouvernement s'y opposa. En Allemagne, au contraire, il le proposa, en recommandant pour base de cette anticipation le cours du dollar, ou les prix de gros. On prolongea aussi la dernière hausse de l'indice, linéairement, dans l'avenir.

IV. L'OBJET DE L'AJUSTEMENT

La fixation des salaires, qui était autrefois l'objet d'une décision unique : l'accord entre employeur et employé, s'inscrit aujourd'hui dans le cadre des conventions collectives, des accords nationaux et des interventions législatives ou juridictionnelles de l'Etat. Le salaire versé est l'abou-

tissement d'une cascade de décisions, et la somme d'éléments de plus en plus nombreux.

Le salaire de base est fixé dans des conventions collectives. Parfois très générales, elles concernent toute une branche d'activité ; des conventions particulières, régionales ou professionnelles modifient les salaires de base, mais uniquement en faveur des salariés. A ces salaires de base s'ajoutent parfois des primes et indemnités, légales ou conventionnelles [22]. En en tenant compte, on obtient *les taux conventionnels de salaires*, généraux ou particuliers à une région, une profession.

Les taux conventionnels représentent des minima pour les entreprises. *Les taux pratiqués*, ou *taux effectifs* sont généralement plus élevés que les précédents.

Les salaires versés, ou *gains* (earnings) dépendent du montant des taux effectifs, et de nombreux autres facteurs : pourcentage d'heures supplémentaires, gratifications... Ils comprennent, ou non, les éléments sociaux des salaires.

A cela, il faut ajouter l'intervention de l'Etat, qui parfois fixe un *taux de salaire légal minimum*, qui tente d'influencer l'évolution des taux effectifs, qui ajoute aux salaires de base des éléments sociaux de plus en plus importants [23].

Qu'est-ce qui est indexé ? — En France, le minimum légal ; en Belgique, dans certaines branches les taux conventionnels, dans d'autres les taux effectifs ; au Luxembourg, le minimum légal et les taux conventionnels, mais dans la métallurgie, les gains eux-mêmes ; en Italie, dans l'industrie une prime qui s'ajoute aussi bien aux taux conventionnels, qu'aux taux effectifs et aux gains ; dans les autres branches, les taux effectifs.

L'effet de l'indexation sur l'évolution des salaires est très différente suivant son point d'incidence. Nous devrons reprendre ce problème tout au cours de nos recherches ; mais nous avons précisé ici la terminologie que nous emploierons, même si, d'un pays à l'autre, les termes ne peuvent pas avoir exactement le même sens.

V. LE MONTANT DE L'AJUSTEMENT

On admet en général le principe de la proportionalité entre l'augmentation du coût de la vie et celle des salaires. Cette règle n'a été enfreinte qu'exceptionnellement. Le calcul de l'augmentation des salaires pose pourtant des problèmes.

1. En cas d'indexation des minima légaux ou conventionnels.

S'ils se présentent sous la forme d'un taux unique, sans distinction de qualification, de sexe, ou d'âge, ce taux sert de base au calcul de l'augmentation. Mais en cas de différenciations géographiques ou personnelles, faut-il augmenter dans la même proportion tous les taux, ou faut-il les augmenter du même montant ? — C'est surtout à propos de la hiérarchie professionnelle que le problème de la hausse proportionnelle ou uniforme s'est posé.

Dans une sentence arbitrale rendue en France le 25 mars 1937, M. Lauvin légitime ainsi l'uniformité de la hausse : « Il convient d'observer que chaque ouvrier, quelle que soit sa catégorie, a les mêmes besoins de consommation et souffre du renchérissement de la vie au même degré et non pas proportionnellement au chiffre auquel s'élèvent ses salaires... dès lors, faire à tous les salaires indistinctement application d'un même coefficient constituerait un avantage non justifié au profit des ouvriers aux salaires les plus élevés » [24]. MM. Hourticq et Oualid, dans des sentences de la même année, insistent également sur le caractère alimentaire du complément mobile [25].

Un tel système a le grave inconvénient d'écraser la hiérarchie des salaires. Au Danemark, on a calculé que pour les fonctionnaires une hausse, égale pour tous en valeur absolue, avait provoqué des augmentations de traitements variant de 1,6 à 8 %. Les expériences récentes de l'Autriche et de l'Italie ont montré que le principe de l'uniformité ne peut être maintenu lorsque l'inflation dépasse certaines proportions [26].

2. En cas d'indexation des taux effectifs.

Les conventions collectives fixent des minima au-dessus desquels fluctuent les taux effectifs. Ces taux sont déterminés par les accords particuliers entre employeurs et salariés ; mais lorsqu'ils sont indexés, c'est en raison d'une norme conventionnelle ou légale. Les taux effectifs, pour autant qu'ils dépassent les minima conventionnels, échappent à l'emprise des conventions. Cela n'empêche pas ces dernières de prévoir qu'ils doivent être augmentés en fonction du coût de la vie, selon certaines règles.

Quel taux de salaire va servir de base au calcul de l'ajustement ? — Parfois les taux conventionnels, parfois les taux effectifs, minima, moyens, ou spécifiques à chaque degré hiérarchique. L'inclusion d'un nombre plus ou moins grand d'indemnités, de primes... dans les taux servant de base au calcul, occasionne encore des variantes. Lorsque les gains eux-mêmes sont indexés (comme dans l'industrie sidérurgique luxembourgeoise), ce sont, chaque mois les salaires individualisés qu'on multiplie par la valeur de l'indice.

VI. LIMITATIONS AU FONCTIONNEMENT DE L'INDEXATION

L'instauration de l'échelle mobile signifie souvent pour ceux qui l'adoptent le saut dans l'inconnu. Les employeurs craignent de s'engager à élever les salaires au-delà de leurs possibilités, les ouvriers craignent que cela les prive de l'amélioration de leur standard de vie, qu'apporte toute période de déflation.

Pour éviter une hausse indéfinie des salaires, nombre de conventions d'indexation prévoient que le système ne fonctionnera pas au-delà d'un certain plafond [27]. Plus rarement, on a diminué la proportionalité de l'ajustement [28].

A l'origine, l'échelle mobile fonctionnait à la baisse comme à la hausse. Mais elle se conforme de plus en plus aux vœux de ceux qui l'ont préconisée : les syndicats. Des dispositions diverses freinent la baisse :

a) les taux de salaires ne peuvent descendre au-dessous d'un certain plancher ;

b) l'ajustement ne se fait pas pour les premiers points de baisse de l'indice ;

c) la baisse est moins que proportionnelle à celle de l'indice ;

d) l'amplitude de variation minimum est plus grande pour la baisse que pour la hausse ;

e) la baisse n'a lieu que si elle est confirmée après quelques mois.
Ces systèmes sont parfois combinés.

f) L'ajustement ne se fait qu'à la hausse.
Cette clause, introduite en France en 1952, se répand de plus en plus.

CHAPITRE TROISIÈME

Accueil réservé à l'indexation des salaires

Que l'indexation des salaires ait suscité un grand intérêt, l'ampleur actuelle des expériences tentées le prouve. Elle a pourtant été reçue assez diversement par l'Etat — il s'y est parfois opposé, mais y a aussi prêté son concours — par les employeurs et les salariés — ils y voyaient des avantages, mais aussi des dangers — par les théoriciens de l'économie, enfin.

SECTION PREMIÈRE

L'Etat

L'échelle mobile, avant d'entrer dans le système juridique, est apparue dans les rapports entre particuliers ; et l'Etat a dû prendre position à son égard. Certes, le problème ne s'est pas posé dans tous les pays : dans un grand nombre, elle est inconnue ; dans d'autres, elle est si peu répandue, ou la stabilité monétaire lui laisse un rôle si restreint, que l'Etat ne s'en est guère préoccupé.

Lorsque les autorités sont intervenues, elles se sont heurtées à deux sortes de problèmes :

1. L'indexation des salaires est-elle compatible avec le système juridique existant ?

2. Est-elle économiquement souhaitable ?

1. Intervention de l'Etat sur le plan juridique

Dans les démocraties populaires, de même qu'en Yougoslavie, l'indexation est interdite : elle est « contraire à l'esprit de la planification marxiste », à l'idée que le pouvoir d'achat de la monnaie relève du Plan, c'est-à-dire de l'Etat tout-puissant [29]. De même en Allemagne, sous le régime du national-socialisme, l'indexation, qui était admise par la loi

du 25 juillet 1925, fut progressivement interdite. Aux Etats-Unis, elle fut interdite jusqu'en 1868. En Argentine, elle était admise, lorsque le 5 juillet 1953, la Cour Suprême de la Nation arrêta qu'« aucune clause contractuelle ne peut mettre en doute la valeur de la monnaie », à cause de sa fonction d'instrument politique. (Des exceptions furent admises.)

Dans tous les autres pays, où la question de la légalité de l'indexation a été soulevée, elle a été confrontée avec les lois monétaires. En Belgique, l'indexation et de manière moins certaine les clauses monétaires, furent admises jusqu'à l'arrêté de dévaluation du 31 mars 1935. Ce dernier a aboli les références à l'or et aux changes, mais a laissé subsister les clauses d'échelle mobile. Aujourd'hui, il n'y a que la référence à la définition même de la monnaie et aux changes, qui soit illicite. En France, le départ fut le même. La différence entre clause-or et échelle mobile fut proposée en 1925 par B. Nogaro. Jusqu'en 1939, ce critère fut retenu par la jurisprudence. Le 24 juillet 1939, un arrêt de la Cour de Cassation ne prit plus en considération les moyens (nature de la clause), mais le but poursuivi. Désormais, il s'agissait de savoir si les parties avaient voulu parer au « changement des circonstances économiques ou aux variations du pouvoir d'achat du franc » (ces mots ont eu une fortune considérable). Certes la distinction de B. Nogaro, proposée alors que le franc était convertible, avait perdu une partie de sa signification. Mais, peut-on définir le franc par son pouvoir d'achat ? — Aux journées italiennes de l'Association Henri Capitant (Pavie, 5 septembre 1953), on conclut que depuis le décret-loi du 30 juin 1937, il n'y avait plus de définition légale du franc. Il ne saurait donc être question d'interdire aucune clause, sous prétexte qu'elle y porte atteinte [80].

En Grèce et au Brésil, l'indexation est interdite au nom du cours forcé de la monnaie en circulation.

2. *Intervention de l'Etat sur le plan économique*

La signification de l'indexation n'a jamais été clairement définie. Aussi le législateur a-t-il toujours eu des appréhensions à son égard. Derrière elle se dessine l'ombre des clauses-or. Elle est entourée d'une masse de représentations collectives : elle ne se présente pas simplement comme un procédé technique de fixation des salaires ; l'importance qu'on donne au principe de l'indexation, sans considération pour ses modalités, la relègue dans le domaine des idéologies. Les uns y voient la clé du problème de la répartition dans un siècle d'inflation ; les autres l'accusent de porter atteinte aux éléments les plus fondamentaux de l'économie. Affrontant tous ces fétiches, ces complexes et les pressions politiques qui s'y rattachent, les autorités responsables de la vie économique du pays,

n'ont pas toujours eu une tâche très aisée, et leur attitude manifeste plus souvent l'embarras et l'incertitude, que la compréhension objective des problèmes qu'elle pose.

Lorsqu'elle apparut pendant — et surtout après — la première guerre mondiale, l'indexation fut bien accueillie en France, en Allemagne, en Autriche, en Belgique, au Luxembourg, en Pologne, au Danemark... L'Etat entreprit le calcul d'un indice du coût de la vie, prêta son concours à la conclusion des accords qui l'instauraient, en accorda la jouissance aux fonctionnaires, alla jusqu'à la rendre obligatoire. Quoiqu'on l'ait souvent accusée d'être la cause des catastrophes monétaires qui eurent lieu à cette époque, elle ne subit alors aucune restriction de la part d'aucun Etat.

En France, la loi du 4 mars 1938 en a imposé l'application aux Cours d'arbitrage, celle du 18 juillet 1952 a indexé le minimum légal. Au Luxembourg, c'est l'Etat qui a donné l'exemple au secteur privé, en indexant les traitements. En Suisse elle est plus répandue dans le secteur public que dans le secteur privé.

Dans le cadre de ses préoccupations économiques, l'Etat n'a pourtant pas toujours favorisé, développé, institutionalisé l'indexation des salaires ; il a aussi cherché à la limiter, à en restreindre les effets, à en écarter les dangers. Il a tenté d'éviter que l'indexation se généralise. En Allemagne, l'indexation était réapparue en 1945 ; une ordonnance (No 158) du 18 juin 1948, promulguée sur le fondement des lois dites « Mark » de 1947, l'interdit. Dans la majorité des cas, c'est au moment où les prix et les salaires se promeuvent l'un l'autre, que l'Etat intervient. Il peut s'y prendre de différentes manières :

a) Il tente d'enrayer la hausse de l'indice par le blocage de certains prix, les détaxations, les subventions. Cette politique onéreuse a été poursuivie en Finlande de 1950 à 1951, en France de 1956 à 1957, au Luxembourg de 1947 à 1949 et à nouveau depuis quelques années, en Belgique depuis 1956.

b) Il recule le seuil critique.

c) Il supprime l'ajustement automatique. C'est la solution à laquelle dut se résoudre le Gouvernement finlandais en septembre 1951. C'est celle qu'adopta la « Commonwealth Arbitration Court » d'Australie en septembre 1953. La possibilité de concilier l'indexation avec une politique de stabilisation des prix et salaires fit l'objet d'études du « Wage Stabilisation Board » (Etats-Unis) en 1951.

Autant les positions sont tranchées concernant la compatibilité de l'indexation avec la souveraineté de l'Etat en matière monétaire, autant

l'attitude des autorités est incertaine quand il s'agit de juger de l'opportunité de l'indexation sur le plan économique. Pour l'illustrer, nous allons jeter un regard sur les travaux des Chambres françaises, de 1951 à 1952.

3. L'indexation du salaire légal minimum en France

En 1951, le parti communiste, reprenant un projet qu'il avait déjà proposé lors de l'élaboration de la loi du 4 mars 1938, demande à l'Assemblée Nationale d'instaurer un ajustement automatique des « salaires, traitements, retraites et pensions ». C'est pourtant un projet socialiste que la Commission du Travail soumit à l'Assemblée Nationale et que cette dernière retint. Elle le vota sans enthousiasme, comme un pis aller. L'indexation prévue ne touche que le salaire minimum interprofessionnel garanti. Les débats se sont déroulés lors de la hausse des prix due à la guerre de Corée, dans une atmosphère d'inflation.

Le problème s'est présenté sous deux aspects que tous les orateurs durent reconnaître, sans pouvoir en faire clairement la synthèse :

a) La hausse des prix diminue le pouvoir d'achat des salariés ; il faut que les salaires soient ajustés aux prix.

b) Toute hausse des salaires provoque inévitablement une hausse des prix de même importance ; l'opération mène à la ruine du franc, sans avantage pour les salariés.

Ces deux affirmations, nul ne put les dénier, ni suffisamment les rapprocher pour proposer une solution susceptible d'être unanimement admise : l'échelle mobile fut qualifiée par ses promoteurs mêmes de piqûre de morphine, qui calme la douleur sans guérir le mal. A l'inflation dont chacun sentait le danger, l'échelle mobile ne pouvait être un remède valable parce que la source de l'inflation étant ailleurs (la politique du Gouvernement fut durement incriminée) ; elle était impuissante [31].

1. Ceux qui l'ont défendue sont partis du point de vue social et l'ont présentée comme une garantie à apporter aux travailleurs : la « garantie permanente d'une rémunération leur assurant à tous un niveau de vie décent », comme une mesure d'équité : « c'est l'égalité des droits entre les salariés et les autres catégories de la population », celles dont « les profits sont variables et suivent les fluctuations des prix » [32], et comme un instrument de paix sociale. Mais, l'autre optique ne pouvant

être négligée, le but, finalement, ce fut « que dorénavant les gouvernements soient bien en face de leurs responsabilités ». « Il s'agit... d'obliger le Gouvernement à avoir les yeux fixés en permanence sur les indices des prix, à se rendre compte qu'il ne peut plus spéculer sur la patience des travailleurs. » « Comme l'alignement n'a lieu, et ne peut avoir lieu qu'*a posteriori,* c'est-à-dire lorsque la constatation a été faite d'une élévation préalable du coût de la vie, l'échelle mobile, sanction obligatoire de toute hausse sera une injonction permanente à ceux qui ont pouvoir sur les prix de s'opposer à leur accroissement. Elle sera donc un élément régulateur des prix ».

Mais l'Etat sera-t-il capable d'opérer cette action sur les prix, à laquelle l'échelle mobile doit l'inviter, ou plutôt le contraindre ? — On répondit par une lettre d'un parlementaire du Luxembourg, où elle est très répandue : « Les patrons par suite de l'échelle mobile, sont intéressés à la politique des prix pratiqués par le Gouvernement, ce qui freine pas mal les tendances vers la hausse parfois injustifiée des articles de consommation ». L'expérience des années précédentes et combien plus celle des années suivantes, légitimait les craintes de ceux qui restèrent sceptiques.

2. Ceux qui l'ont combattue l'ont fait parce qu'ils partaient du problème économique et, l'ayant posé, ils envisageaient dans ce cadre les préoccupations humanitaires que les premiers avaient fait précéder à toute considération économique. Dans cette optique, l'échelle mobile signifie d'abord : inflation. « Aucun Gouvernement soucieux de l'intérêt général ne peut accepter l'automaticité des hausses de salaires sans risquer la chute rapide de la monnaie ». L'échelle mobile est un « accélérateur de hausse » ; en effet, « la certitude, inscrite, consacrée par la loi, que les salaires seront relevés à date fixe, ne sera-t-elle pas un puissant moteur pour les industriels et les commerçants, qui les incitera à se prémunir contre l'augmentation attendue en relevant leurs prix de vente, dans la mesure où ils peuvent le faire ? ».

Une variation du salaire minimum paraît propre à entraîner une variation parallèle de tous les salaires et les prix. Pour le Gouvernement, cela signifie : difficultés monétaires, financières, budgétaires ; pour les industries, entrave à l'exportation et chômage ; pour les « économiquement faibles, rentiers, pensionnés, retraités », qu'ils sont « condamnés à mourir de faim inéluctablement » ; pour l'agriculture, un déséquilibre entre les prix d'achat qui alors fluctueraient et ceux de vente, fixés annuellement ; pour les salariés finalement, « l'échelle mobile par son automatisme aveugle et brutal n'a jamais réussi à améliorer leurs conditions de vie, mais les a aggravées souvent considérablement, lorsque

le coût de la vie montait rapidement en raison d'un effondrement de la monnaie ».

A la suite de calculs dûment présentés, M. Ramarony put même conclure : « Je ne pense pas que le salarié ait intérêt à l'institution de l'échelle mobile, car la hausse des produits qui s'ensuivra sera supérieure à l'augmentation des salaires ».

Pour modérer les effets de l'échelle mobile, on a proposé diverses corrections :

a) Pondération ou remplacement de l'indice des prix par des indices de production ou de productivité, car seule une variation de ces dernières peut légitimer une augmentation du pouvoir d'achat. Un contre-projet intéressant prenait pour indice le volume de la taxe sur les transactions (qui inclut volume et prix de la production) ; mais cet indice avait trop de défauts pour être retenu.

b) Diminution de la proportionalité.

c) Prolongation des délais [33], raréfaction des termes, ou augmentation de l'amplitude minimum nécessaire pour provoquer un ajustement.

d) Diminution de l'automaticité, pour tenir compte des conditions économiques générales, ou particulières à une branche. Mais qui va intervenir ? — Les débats sur les questions de compétence furent abondants.

e) Enfin, au milieu du débat, proposition fut faite de reprendre la question quand la conjoncture économique serait plus favorable.

Pour concilier ces deux points de vue sur l'échelle mobile, les groupes de gauche qui la préconisaient, ont avancé que les hausses des salaires suivent toujours celles des prix (« la hausse des salaires n'est pas la cause de l'inflation... elle en est l'aboutissement »), et que, d'autre part, quand la production a augmenté, il n'y a aucune raison que le pouvoir d'achat des salaires ne puisse être maintenu. Les groupes de droite ont admis, dans les deux chambres, que l'échelle mobile n'est pas la cause de l'inflation, mais lui ont reproché de rendre impossible toute action anti-inflationniste, de supprimer un frein nécessaire contre la chute de la monnaie, un moyen indispensable pour résorber la hausse. C'est pour rétablir cette possibilité d'intervention (notre analyse nous révèlera si elle est nécessaire et légitime) que le Conseil de la République a écarté l'automaticité du système en introduisant une clause de sauvegarde : le Gouvernement peut en tout temps suspendre l'application de l'indexation.

SECTION DEUXIÈME

Les milieux patronaux et ouvriers

1. Les milieux patronaux

Dans les milieux patronaux, l'indexation a été parfois bien accueillie. Lorsque l'inflation était violente et continue, ils y voyaient un moyen de régulariser les rapports de travail. En marchant au rythme de l'inflation, ils ne risquaient pas d'être submergés. Lorsque l'ajustement des salaires aux prix est inévitable, il vaut mieux qu'il soit fait systématiquement, cela évite des difficultés et empêche les syndicats d'exagérer les hausses de salaires nécessaires. Lorsque la conjoncture est haute, dans les branches les plus prospères, les employeurs ne craignent pas d'accorder un système d'indexation, la hausse des salaires dépassant assez largement celle des prix de détail.

En France, l'Union Nationale de la Petite et Moyenne Industrie s'est déclarée favorable à l'échelle mobile pour un autre motif : elle estime que les déficits et la mauvaise politique de l'Etat sont cause de l'inflation et que l'Etat se cache derrière le conflit employeurs-salariés, pour ne pas prendre ses responsabilités. Une échelle mobile bien établie, sur un indice sûr libérerait — en faisant pression sur l'Etat — l'industrie des conflits que soulève une monnaie mal défendue par le Souverain [34].

Mais généralement les milieux patronaux manifestent crainte et réserve à l'égard de l'indexation [35]. En effet la formule d'indexation aujourd'hui adoptée tend à assurer la constance du pouvoir d'achat du salarié mais non de sa part dans le résultat d'exploitation. Il en résulte que l'entrepreneur craint, à tout moment, de devoir accorder des augmentations de salaires qu'il ne pourra pas financer par une hausse de ses propres prix. Le *Journal des Associations patronales* (Zurich) [36] a dénoncé ce danger : l'échelle mobile empêche tout programme d'exploitation, crée une incertitude dans la fixation des prix de revient, donc un danger continuel de déficits, empêche de conclure des contrats de vente à long terme. Elle « livre la fixation des prix au jeu d'un mécanisme aveugle » [37]. Bref, les employeurs estiment nécessaire d'assouplir la rigoureuse automaticité de l'indexation, en tenant compte des possibilités des diverses branches industrielles [38].

2. Les milieux ouvriers

L'attitude des syndicats — puisque c'est par eux que s'exprime aujourd'hui l'opinion ouvrière (à moins qu'ils n'en soient la source autant que l'expression [39]) — a été tout aussi incertaine à l'égard de l'échelle

mobile. Ce sont des organes d'action. En tout temps, les avis qu'ils expriment sont là pour appuyer leur activité [40]. Le but de cette dernière est de faire obtenir à leurs membres les plus grands avantages immédiats possibles. Si l'indexation est favorable pour les salariés en cas de hausse rapide des prix, au moment où le pouvoir d'achat des salaires est relativement élevé, elle l'est moins dans d'autres circonstances. Quand la demande de travail excède l'offre, leur situation en est affermie et ils préfèrent la négociation [41]. Quand les prix sont stables, l'indexation entrave les revendications formulées à quelque autre titre (augmentation de la productivité, précédemment : des profits ; minimum vital ; part des travailleurs au revenu national) [42]. Lorsque la baisse survient, si les clauses d'indexation ne sont pas à sens unique, elles sont dénoncées. Il n'y a donc pas lieu de s'étonner que les syndicats aient développé autant d'arguments pour que contre l'échelle mobile.

Quand ils mettent tout en œuvre pour obtenir l'échelle mobile, ils invoquent la nécessité de maintenir le pouvoir d'achat des salaires qui représentent souvent un minimum vital, l'injustice du fait qu'une moitié de la population fasse les frais de l'inflation, la pression qu'elle doit exercer sur l'Etat pour le forcer à agir énergiquement sur les prix.

Contre elle ils invoquent le fait qu'elle bloque le salaire réel et provoque la stagnation du standard de vie ; ils l'accusent d'être un retour à la vieille conception ricardienne du salaire coût de production de la force de travail. Même lorsqu'ils la demandent, ils précisent que cela ne signifie pas que le salaire de base soit normal, ou juste. Ils craignent qu'il ne soit difficile d'obtenir de nouveaux avantages avec des salaires réajustés, d'où l'exigence de revisions périodiques du budget de base, ou de hausses de salaire au titre de la productivité [43]. Même en France, en 1951, les syndicats admettaient qu'il n'est pas juste que l'échelle mobile joue à la baisse comme à la hausse (Bedes 26 juin 1951 p. 12), mais parce que la force syndicale permet de résister mieux à la baisse, adoptant pour l'occasion un point de vue nominaliste, ils soutenaient que le salaire indexé représente un minimum vital : il ne saurait être question de l'entamer [44].

Les syndicats craignent parfois que l'échelle mobile, en assurant aux salariés un ajustement automatique de leur rémunération et en les privant d'une de leur principales activités, ne pousse les travailleurs à les délaisser.

Bref, serait-ce un pari où chaque partie ne sait pas ce qu'il va lui en coûter — ou lui revenir ? L'une espère que cela lui rapportera plus, l'autre, que la hausse étant générale, il ne lui en coûtera pas davantage et qu'une baisse — à laquelle la première se refuse de croire — sera par là facilitée. Serait-ce une spéculation, où chacune, selon ses pronostics sur les fluctuations à venir, espère gagner ? — Pourquoi pas ?

SECTION TROISIÈME

La science économique

I. APERÇU GÉNÉRAL

Adam Smith estime que la demande de travail détermine la quantité de produits que peut obtenir l'ouvrier, et que le prix de ces produits détermine le niveau du salaire. Il serait donc normal qu'une hausse des prix à la consommation soit accompagnée d'une hausse des salaires ; mais, remarque-t-il, cela n'a pas lieu. Ricardo précise cette pensée en distinguant le prix naturel du travail et le prix de marché. Le premier est égal au coût de production du travail, c'est-à-dire à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille, avec le standard de vie que les travailleurs estiment normal. « Le prix naturel du travail dépend donc du prix de la nourriture, des biens et services nécessaires à la vie du travailleur et de sa famille. Une hausse du prix de la nourriture et des autres biens s'accompagne d'une hausse du prix naturel du travail ; une baisse, d'une baisse du prix naturel du travail » [45]. Le prix de marché est déterminé par le rapport entre l'offre et la demande de travail (sous forme « du capital employé dans la production, qui consiste en nourriture, habillement, outils, matières premières, machines, etc., nécessaires pour rendre le travail efficient » p. 95). Mais « si loin du prix naturel que puisse être le prix du marché, il a, comme celui des autres biens, tendance à s'y conformer » (p. 94).

Depuis le milieu du siècle passé, une vague d'émancipation a soulevé la masse des salariés dont l'organisation allait croissant. On ne voulait plus être réduit au minimum vital ; on voulait participer au développement de la production. C'est alors qu'apparut l'échelle mobile, destinée à faire participer les salariés au bénéfice de la prospérité (et aux risques de la dépression aussi, il est vrai), sous la forme d'une indexation des salaires aux prix de vente. Notons de plus que cette expérience fut tentée dans les houillières, alors que le prix du charbon connaissait, en Grande-Bretagne, les fluctuations les plus fortes.

Une fixation aléatoire des salaires ne pouvait engendrer que des troubles : si les salaires devaient augmenter, c'était inévitablement au détriment de l'emploi. Mais l'échelle mobile s'inscrivait dans le contexte d'un tournant décisif en matière de salaires, et la science économique, pour suivre la réalité, forgea un nouvel outil : la théorie de la productivité marginale.

Désormais, on pouvait considérer l'échelle mobile comme « une preuve de plus — s'il est besoin de preuve — que les salaires ne sont pas déter-

minés de manière générale, par le rapport entre l'offre de travail, c'est-à-dire le nombre de personnes cherchant un emploi, et la demande de travail, sous la forme du capital consacré au paiement des salaires » [46]. Elle entrait beaucoup mieux dans le cadre de la nouvelle théorie, qu'avait requise l'élévation générale des salaires et du standard de vie de la classe ouvrière. L'offre de travail passe en effet dans l'ombre et le niveau des salaires est expliqué par les seules conditions de la demande. La théorie de la productivité marginale est destinée à montrer comment chaque facteur de la production reçoit une rémunération correspondant à la valeur de son apport. La somme à répartir selon ces lois, le produit de la vente, est en espèces, il dépend du prix de vente. Qu'y a-t-il de plus normal, alors, que d'indexer les salaires sur ce dernier ?

Mais, tandis que les marginalistes s'attachaient à préciser de mieux en mieux ce rapport, la nécessité de lier les salaires au coût de la vie était affirmée avec une insistance croissante. Quelle pouvait être la signification d'un pareil lien dans le système marginaliste, où la notion de coût du travail avait fait place à celle de l'apport du travailleur ? [47]

Pour les premiers marginalistes, St. Jevons, A. Marshall en particulier, il n'y a pas de problème. Ils se réfèrent tous deux à l'ouvrage de J. Lowe, paru en 1822, qui préconise l'indexation au coût de la vie, parce que le consentement, dans les contrats doit se réaliser non dans la lettre, mais dans l'esprit. La rémunération que les parties fixent est une valeur et non une quantité de numéraire. Nous retrouvons cette même séparation profonde entre la valeur et l'unité monétaire chez St. Jevons et A. Marshall. Ils ne pensent pas en termes d'unités monétaires, mais de valeur. L'or n'est pas l'unité de valeur ; la monnaie, définie par rapport à lui a le grand inconvénient de subir les variations de la valeur de l'or. Si elle l'était par rapport à un plus grand nombre de biens, elle serait plus stable. « La monnaie est donc une mauvaise mesure pour les contrats qui doivent durer assez longtemps... Le Gouvernement pourrait publier de temps en temps la valeur monétaire d'une unité de pouvoir d'achat, qui serait plus constante que la monnaie ». Si les salaires étaient alors fixés en cette unité, « les salaires et les profits seraient plus stables, et l'emploi aussi » [48]. A. Marshall estime que cela serait particulièrement utile pour les contrats qui font varier les salaires en fonction des prix de vente, combinant ainsi les deux systèmes d'indexation.

La distinction entre valeur et unité monétaire ne semble pas avoir été maintenue avec autant de rigueur par la suite. C'est pourquoi, lorsque l'échelle mobile s'est développée, après la première guerre mondiale, tous les économistes marginalistes ont estimé que, si la part des salaires, comme celle de tout facteur, est déterminée de manière rigoureuse par l'égalité nécessaire des utilités marginales des facteurs et des rémuné-

rations qui leur sont versées, il n'est pas possible de les indexer sur un élément extérieur au processus de la production.

La théorie marginaliste est parvenue à expliquer l'ensemble de l'économie par un mécanisme si cohérent et si général, qu'un engrenage grippé bloque toute la machine. C'est pourquoi, tel auteur, sceptique sur la possibilité d'appliquer l'échelle mobile, en constatant qu'elle n'avait pas provoqué de catastrophe en Australie et en Nouvelle-Zélande, l'expliqua ainsi : un tel résultat est dû au fait que l'indice du coût de la vie est en quelque sorte un bon baromètre des affaires. Une expérience semblable ayant donné satisfaction à la General Electric, il remarqua qu'il y a une corrélation approximative entre les mouvements du coût de la vie et les profits ; donc l'échelle mobile tend à ajuster les salaires à la capacité de paiement de l'industrie [49].

Puisqu'il n'est pas possible de faire brèche dans le mécanisme économique, tel que le décrit le marginalisme, sans compromettre son fonctionnement entier, l'échelle mobile, dès son apparition a été vivement critiquée, accusée qu'elle fut d'entraîner une ruine générale. Quand elle provoque une hausse de salaire qui ne correspond pas à une hausse de la productivité marginale du travail (niveau auquel le salaire est fixé par le seul jeu de la concurrence), il y survient un déséquilibre. Si les rémunérations des divers facteurs de la production correspondent à leur productivité marginale respective, l'équilibre ne pourra être retrouvé qu'en augmentant dans la même proportion la rémunération des autres facteurs, et partant les prix... ce qui provoquera une nouvelle hausse de salaire : l'inflation sans fin.

La Théorie Générale de Keynes n'a pas abandonné l'explication du montant des salaires par la productivité marginale du travail. Elle a pourtant concouru à la formation d'un mouvement de pensée moins hostile à l'indexation des salaires. En effet Keynes, disciple d'Alfred Marshall, ne prend pas l'unité monétaire comme unité de valeur dans son système. Mais à la notion abstraite de son maître, il substitue l'heure de travail comme unité de valeur. Par sa dissociation fondamentale entre salaire réel et salaire nominal, et son étude du système économique entier en unités de salaires, il y a habitué les esprits à penser les rapports entre emploi, revenu, consommation, investissement... en dehors du problème des prix. L'élément monétaire ne donne pas le cadre fondamental de l'analyse, il intervient parmi d'autres dans un système pensé en unités de salaires. Son influence sur les rapports les plus importants de l'économie n'est pas primordiale. Par le mode de pensée qu'il a adopté, il a permis à certains économistes, américains surtout [50], de ne pas voir dans l'indexation un danger bien grave : tant que les rapports entre production, emploi, consommation, investissement... sont maintenus, qu'importe l'évo-

lution des chiffres par lesquels on exprime leur valeur relative. Mais Keynes lui-même a dénoncé les dangers de l'indexation (Théorie Générale p. 284-285). Si l'ajustement réciproque et indéfini des salaires et des prix n'a guère d'emprise sur l'emploi (p. 285) et partant sur la production et le revenu (p. 264), les prix, en équilibre instable, risquent de s'effondrer à zéro ou de s'élever à l'infini, la rigidité des salaires étant l'élément stabilisateur des prix (p. 267-268 pt 3 ; p. 270 al. 2). A sa suite, d'autres économistes, considérant l'impuissance des variations des salaires nominaux à modifier de quelque manière que ce soit les salaires réels, ont qualifié l'indexation des salaires d'« absurdité », de « folie évidente » [51].

Mais il semble que nous allons assister à un renouvellement de la théorie des salaires. En France, en particulier, on tend à donner toujours plus d'importance au caractère de revenu du salaire. La fixation des taux de salaires apparaît comme la résultante de la lutte menée entre groupes sociaux pour le partage du revenu national. Cependant ces thèses, très solidement étayées par des études sociologiques, ne se situent pas dans le cadre d'une explication générale de l'économie. Si donc l'indexation trouve parfaitement sa place dans ce renouveau théorique, comme il se limite au seul problème de la répartition, il ne nous permet pas de juger d'une manière nouvelle et moins pessimiste l'adoption de l'indexation des salaires.

Dans l'aperçu que nous allons donner des jugements portés sur l'échelle mobile par des économistes d'aujourd'hui, il ne faut donc pas nous étonner que tous les arguments invoqués contre elle, reflètent cette impossibilité de l'intégrer dans le système que nous a légué le marginalisme.

II. JUGEMENTS PORTÉS AUJOURD'HUI SUR L'INDEXATION

« Vous en êtes au point où la définition du franc pourra être très simplement un gramme de filet de bœuf au cours du jour » [52]. Ce n'est pas seulement une boutade de parlementaire, car, en France notamment, l'ajustement automatique des salaires a été considéré comme une indexation de la monnaie elle-même. Il « aboutit à la définition d'une nouvelle unité nationale de compte... Peut-être pourra-t-il habituer les esprits à des formules comme celle que préconisait Irving Fisher quand il parlait d'un « dollar compensé » [53]. On a même comparé l'indexation au système de double monnaie du XVIme siècle (les diverses monnaies en circulation étaient définies par rapport à une unité de compte) [54]. Certes l'échelle

mobile a tendance à se généraliser, car elle joue au détriment de ceux qui n'en jouissent pas [55]. Mais faut-il dire qu'« après cela il n'y a plus qu'à tirer l'échelle (précisément celle des salaires et des prix) et adopter une monnaie variable, à un coefficient près, que l'on trouvera chaque matin dans les journaux » ? [56]

Les études plus approfondies nous révèlent que le phénomène n'est pas si simple. Les hausses de salaires ne se répercutent pas de façon si automatique, qu'on puisse ramener le problème à cette conceptualisation, tentante, mais peu opératoire.

1. Avantages de l'indexation.

C'est presque toujours pour des motifs d'ordre social que l'échelle mobile a été préconisée ou appliquée ; pourtant, on a aussi trouvé, en sa faveur, des arguments tirés de l'économie.

a) Avantages d'ordre social.

Le Gouvernement belge, dans une réponse donnée aux Chambres, déclara qu'en cas de perturbation purement monétaire, on ne saurait de toute évidence éviter d'adapter les rémunérations au nouvel état de choses [57]. Au Conseil de la République, M. Hamon cita ce propos de M. J. Rueff « Je dois dire, tout d'abord, qu'en période d'inflation permanente et généralisée, la demande d'échelle mobile me paraît absolument légitime. Si l'inflation dure, les sacrifices qu'elle impose sont trop intolérables, les motifs d'équité sont trop forts pour qu'on puisse la repousser » [58]. A quoi il ajouta : « L'instabilité des prix dure depuis plusieurs années ; voilà plusieurs années qu'un certain nombre de catégories sociales... en tirent les conséquences. Voulez-vous que les travailleurs soient les seuls à ne pouvoir le faire ? ». Pourquoi les travailleurs devraient-ils à eux seuls faire les frais de l'écart entre offre et demande globales ? — Si les biens disponibles diminuent, la fixité du salaire permet de limiter la hausse, mais la répartition du sacrifice est injuste [59]. L'échelle mobile est la seule mesure capable de mettre fin, non au processus inflationniste lui-même, mais à la répartition des charges à laquelle il donne naissance, en cristallisant les parts relatives que chaque groupe social obtient du revenu national [60]. L'indexation portant en France sur le salaire minimum. M. Sauvy a écrit : « Il semblait juste, en effet qu'en cas de hausse des prix, le budget des familles besogneuses ne fût en rien amputé. Ce sont les familles aisées et moyennes qui devraient fournir le matelas propre à amortir les secousses » [61].

b) Avantages d'ordre économique.

Sur le plan économique, on a suggéré plusieurs avantages à l'instauration de l'échelle mobile.

1. Elle limite les profits que l'inflation procure aux entrepreneurs et à l'Etat. Elle conduit à lutter contre l'inflation ceux qui précédemment en jouissaient et l'alimentaient. Elle a donc un effet anti-inflationniste [62].

2. En diminuant les profits dus à la hausse, l'échelle mobile est un frein au sur-investissement et aux investissements peu productifs [63].

3. Elle a été aussi qualifiée de moyen de discipline anti-inflationniste, pour deux raisons : par sa « valeur éducative », pour l'ouvrier et l'employeur [64] ; et parce qu'en période de pénurie de main-d'œuvre et d'inflation, elle donne une base au calcul des augmentations de salaires, qui seraient en son absence inconsidérés [65]. Le Gouvernement des Etats-Unis y voit un moyen de stabiliser les salaires en maintenant fixe au moins le salaire réel [66].

4. Le maintien des structures sociales apparaît à tel auteur économiquement plus important que celui du pouvoir d'achat de la monnaie [67]. L'échelle mobile lui semble capable de le réaliser. Qu'importe désormais le « mise au tombeau de la monnaie », puisque tous les revenus varient dans la même proportion.

5. « Le salaire nominal peut se trouver... vidé de son contenu par les réactions économiques subséquentes à sa détermination, ainsi qu'en témoigne l'histoire des salaires en France, depuis une dizaine d'années ; et ce qui compte, c'est le salaire réel, le pouvoir d'achat, bien plus que le salaire monétaire. Or si en tant que valeur nominale le salaire constitue bien une donnée initiale, un élément déterminant, par contre, en tant que valeur réelle, en tant que pouvoir d'achat, il constitue une variable, un élément dépendant, étroitement imbriqué dans l'ensemble des actions et réactions du système économique. Une politique des salaires ne peut donc pas se contenter de déterminer en valeur nominale le niveau général des salaires. Ce qui doit être pris en considération, c'est la valeur réelle du salaire qui, seule, permet une politique cohérente et efficace des salaires » [68]. Après les troubles monétaires de 1919 à 1924 en Autriche, M. K. Forchheimer (Conseiller ministériel au Ministère fédéral de l'Administration sociale) a écrit : « L'indexation s'est révélée un guide sûr pour la règlementation des salaires, et l'on ne saurait en estimer trop haut la valeur » [69].

6. L'inflation provoque des distortions de prix, notamment ensuite des blocages qui surviennent dans certains secteurs. Les salariés risquent de s'opposer au redressement de la structure des prix, en déclarant certaines

hausses inflationnistes. L'assurance que leur pouvoir d'achat sera maintenu les en dissuadera et permettra de rétablir une structure des prix adéquate sans déclencher de spirale prix-salaires [70].

7. Une échelle mobile bien conçue peut rendre les salaires et les profits plus stables en termes réels, et du même coup, augmenter la stabilité de l'emploi, modérer les « booms » et les dépressions [71] ; elle contribue à « assurer une meilleure répartition du revenu national, condition « sine qua non » pour accélérer le rythme de développement de l'économie » [72].

2. Danger de l'indexation : l'inflation.

Il est généralement reconnu que l'indexation accélère le rythme de l'inflation [73]. Ce qui est plus contesté, c'est qu'elle en soit la source. Cette dernière thèse a été maintes fois soutenue : « L'Australie est le seul pays au monde où l'inflation soit inscrite dans la constitution » (tous les salaires y sont indexés) (A 108). « L'échelle mobile est indubitablement source d'inflation par l'augmentation des coûts que provoque la hausse des salaires » [74]. Mais elle est aussi réfutée : « L'échelle mobile n'engendre pas la hausse, elle la constate et la suit... Elle ne provoque pas l'inflation, mais elle l'alimente » (M. Duverger, A 34).

Comment l'indexation augmente-t-elle la vitesse de l'inflation ? — Un article des Actualités Industrielles Lorraines (A 116) en donne une explication précise : « Les à-coups que pouvait subir tel ou tel prix étaient totalement « digérés » par l'organisme économique. Chacun des multiples prix... a sa propre vie, ... reflétant les retards ou les progrès d'une technique, ... le niveau des importations et les fluctuations de la demande... les circonstances atmosphériques... L'influence qu'il exerce sur la vie économique est limitée à celle qu'exerce une cellule ou tout au plus un organe sur l'ensemble du corps. Une hausse du charbon est extrêmement lente à se répercuter sur le prix de la viande... Grâce à cette « viscosité » du milieu économique, les chaos de la conjoncture sont « amortis »... L'introduction de l'échelle mobile reviendrait à... créer des « courts-circuits » constants entre les secteurs les plus lointains de la vie économique... Si le prix de la laine augmente de 40 %, l'indice du coût de la vie subira par exemple une hausse de 5 %, qui se traduira par une élévation de 5 % des salaires. Comme ces 5 % ne correspondent à aucune création de richesse nouvelle (c'est cela l'inflation), pour les payer, les entreprises doivent accroître leurs prix de 5 %. Si bien qu'en définitive, par la grâce de l'échelle mobile, la hausse du coût de la vie aura été de 10 % ; et l'histoire est sans fin puisque les salaires font un nouveau bond, puis les prix... ».

M. James limite les effets monétaires de l'échelle mobile au seul cas d'inflation ouverte (car elle signifie dans ce cas que le public prend à l'égard des liaisons monétaires anciennes une attitude de rupture). Lorsqu'il n'y a pas d'inflation ouverte, l'échelle mobile ne peut provoquer la création de nouveaux revenus, mais seulement entraîner une redistribution des revenus existants [75]. L'idée que l'échelle mobile puisse opérer une redistribution des revenus a été vivement contestée : un article paru dans l'*Economist* [76] relève le fait que les profits distribués ne pourraient financer qu'une hausse insignifiante des salaires (et que la distribution en salaires des profits non distribués aurait un effet inflationniste immédiat). Un autre, paru dans le *Bulletin du Centre de Recherches Economiques et Sociales* [77] précise que « toute manipulation du taux de salaire — aussi justifiée qu'elle soit — n'aboutit généralement qu'à accroître les profits... La solution du problème des salaires est la clé de la stabilité financière ».

On a aussi contesté qu'une simple redistribution des revenus n'implique aucun effet inflationniste. Si l'on présente l'inflation comme « une réaction stabilisatrice de l'économie contre les excédents de la demande sur l'offre globale... une modification de la répartition du revenu global au détriment des salaires et au bénéfice des profits, par conséquent au détriment des parties de la population qui épargnent peu en faveur de celles dont on peut penser... qu'elles épargnent, en général, une partie plus ou moins forte de leurs revenus », alors l'indexation des salaires réduit ces effets stabilisateurs et, de ce fait, favorise l'inflation [78].

Qu'elle soit inflationniste ou non, l'indexation des salaires a été condamnée parce qu'elle implique la reconnaissance d'un état d'instabilité monétaire : « En définitive, théoriquement, l'échelle mobile doit être condamnée non tant en elle-même, mais pour la donnée profonde qu'elle implique : l'instabilité économique est un mal contre lequel il convient de réagir ».

Les auteurs les plus pessimistes ont affirmé que l'indexation conduirait à la ruine de la monnaie [79], voire de l'économie [80]. Mais d'autres ont trouvé des raisons d'espérer que cela ne serait pas le cas [81].

a) Espoir dans l'amortissement de la hausse.

A la crainte que l'échelle mobile ne provoque une hausse illimitée des salaires et des prix, on a répondu que les salaires ne représentent que 40 à 50 % des coûts de production. Une hausse des salaires de 10 % ne provoque qu'une hausse de 5 % des prix ; si on ajuste les salaires, la hausse de prix subséquente ne serait que de 2,5 %, etc. L'idée fut émise par M. R. Mossé dans une sentence arbitrale du 16 mars 1937, retenue par R. Thomas dans ses conclusions sur l'échelle mobile [82]. K. Laffer

calcule le degré d'amortissement en faisant le rapport entre la dépense domestique brute et les salaires gagnés pour produire les biens d'usage domestiques. De 1945-46 à 1951-52, il trouve en Australie 42 %, qu'il réduit pour diverses raisons à 35 % (A 54 p. 280).

b) Espoir en la limitation du phénomène.

Si tous les revenus étaient indexés, il deviendrait alors impossible de faire supporter à personne le sacrifice que nécessite toute insuffisance de l'offre globale par rapport à la masse des revenus qui serait définie en termes réels [83]. C'est pourquoi M. Vasseur estime une limitation de l'indexation indispensable (A 97 p. 6). J. Dumontier dénonce le danger d'une généralisation de l'échelle mobile [84]. J. Baboulène expose comment il faut au même moment mettre en œuvre des mécanismes rigoureux réduisant de façon certaine la demande effective des non-salariés (A 2 p. 115). L'*Agenda for the Age of Inflation* [85] propose de laisser une large place aux négociations. H. Guitton estime qu'une échelle mobile qui joue dans un domaine restreint est simplement correctrice de déséquilibres marginaux (A 114 p. 194).

c) Espoir dans une hausse de la production.

Une hausse de salaires correspondant à une augmentation de la production n'a pas un effet inflationniste. C'est pourquoi J. Marchal y voit la seule issue en cas de généralisation de l'échelle mobile [86]. Le rapport entre production et salaires est souvent présenté d'une manière qui prête (et a effectivement prêté) à confusion. Quand on compare dans le temps les chiffres à l'échelle d'une entreprise, d'une branche industrielle ou de la nation, il faut tenir compte des variations d'une donnée qui ne peut être supposée stable : les effectifs engagés. En définitive, c'est d'une comparaison avec la productivité qu'il s'agit. Et l'espoir ici mentionné, c'est que la hausse des salaires accordée au titre d'ajustement au coût de la vie puisse se légitimer économiquement, non à ce titre, mais en raison de l'augmentation de la productivité [87].

d) Indexation et production, ou productivité.

Au contraire des auteurs que nous venons de présenter — qui comptent sur une hausse de la production pour compenser les effets d'une indexation-prix — d'autres, en dénonçant les dangers de l'échelle mobile, ont préconisé de lui substituer, du moins en partie une indexation à la production, ou à la productivité. M. Duval et J. Baboulène qui considèrent l'échelle mobile comme inopérante à cause de la répercussion de la hausse

préconisent, le second l'indexation à la productivité, le premier le contrat d'association, qui fait bénéficier les salariés des progrès de l'entreprise [88]. La loi du 18 juillet 1952 (qui indexe le salaire légal minimum) a apporté à M. Guglielmi la preuve de l'impossibilité pratique de l'application automatique et générale de l'échelle mobile. Il voit au contraire un élément de stabilité dans les clauses limitées et adaptées à la structure de chaque entreprise, en tenant compte de données économiques et sociales. Bref, il aboutit au lien entre salaires et productivité de l'entreprise (A 114 p. 235).

L'indexation-productivité n'a pas rencontré le succès que des considérations purement théoriques lui promettaient. L'application pratique en est très difficile, voire impossible. Où trouver un indice de la productivité ? — Le rapport entre production et heures de travail est insuffisant, car il faut tenir compte de l'augmentation de l'investissement, du moins à l'échelle de l'entreprise [89].

L'indexation au volume de la production se rapproche du salaire proportionnel. Elle est défendue par les mêmes arguments. Envisagée à l'échelle nationale, elle se voit attribuer de plus l'avantage de maintenir le parallélisme entre offre et demande globales, quelles que soient les fluctuations de la production. Une augmentation de la production exige une majoration des salaires, sous peine de mévente ; une diminution de la production conduit à l'inflation, si les salaires ne sont pas diminués dans la même mesure. Il serait anormal et dangereux pour l'équilibre que les revenus mixtes et les revenus du capital soient seuls à bénéficier de l'euphorie, ou à pâtir de la pénurie [90]. « Il n'y a pas de politique plus insensée que celle qui consiste à produire plus... et en même temps qu'on introduit des marchandises sur le marché, à ne pas y introduire un nombre correspondant de consommateurs mieux pourvus » [91].

Pareille indexation apparaît déjà dans une sentence arbitrale de 1937, en France [92]. Elle fut préconisée par la CGT en 1945 (il s'agissait de lier le niveau général des salaires à l'indice général de la production, et non de primes individuelles). En 1951, un amendement au projet de la loi sur l'échelle mobile proposa l'adoption d'une indexation secondaire sur le volume de la production (dont la taxe sur les transactions servait d'indice) [93]. Cet indice fut vivement critiqué : la production agricole en est exclue, il ne tient pas compte du commerce international. Un bon indice devrait refléter les variations du volume des biens de consommation disponibles.

Les recherches entreprises dans cette direction ont conduit finalement certains auteurs à penser que le plus souhaitable serait une indexation qui assure aux salariés leur part dans le revenu national [94]. Economiquement, ce système aurait des avantages incontestables sur l'indexation-

prix. Il n'assurerait pas à une partie de la population un pouvoir d'achat intangible, quelles que soient les fluctuations de l'économie, mais il assurerait à chacun son droit à jouir de la prospérité générale. Cependant ces vues restent théoriques (à moins d'un appareil statistique considérable, les données manqueront toujours pour l'appliquer régulièrement, à termes rapprochés), trop globales (la prospérité n'est jamais égale dans toutes les branches d'activité). Bref, il s'agit plutôt d'un idéal, à la réalisation duquel l'indexation-prix apporte sa contribution, et en vue duquel, elle peut être pondérée par d'autres éléments, mais qui reste en lui-même irréalisable — à moins d'une réforme totale de nos structures économiques.

e) *Espoir dans les réformes que doit apporter l'indexation.*

Maints auteurs enfin, qui ne trouvent guère de raisons d'espérer que des mécanismes spontanés empêcheront l'indexation de provoquer une course sans fin des prix et des salaires, comptent sur l'intervention de l'Etat, qu'elle doit susciter. M. Duverger estime qu'« elle est inséparable de réformes complémentaires... qui permettent « d'absorber » l'écart entre les revenus nominaux et les produits consommables... transformation profonde de la fiscalité » [95]. La politique monétaire doit être aussi revue [96]. J. Marchal propose même une réforme d'ensemble du mécanisme de répartition, un système d'ajustement direct des revenus au moyen des leviers de commande à disposition : politique fiscale, politique du crédit, contrôle des ententes et marges bénéficiaires, arbitrage pour les salaires, fixation des traitements publics, politique douanière. Lorsque des sacrifices sont nécessaires, le Gouvernement pourrait alors les répartir sur les groupes les plus aptes à les supporter. Mais cela suppose une bonne information économique du Gouvernement, un bon état des leviers, un Etat libre des pressions d'intérêts particuliers [97]. M. Vasseur propose des réformes plus profondes, une prise en main plus complète de l'économie par l'autorité, des restrictions de la liberté par une réforme fiscale, le contrôle des prix, la politique douanière, le contrôle du crédit [98]. Pourtant une chose lui semble suffir, à elle seule, pour supprimer le problème des clauses monétaires : le rétablissement de la convertibilité. Parallèlement avec le cours forcé, il incrimine le capitalisme de groupe placé sous le signe de la domination, des répercussions en chaîne de l'inflation. Pourtant, il ne s'en prend pas à cette structure. C'est ce que fait un article du Bulletin des Groupes Reconstruction : « Pour aller à la racine du mal, il faut s'attaquer non aux salariés, mais aux prix — ou plutôt à la concentration de puissance économique... L'intensité de la poussée inflationniste en France... apparaît liée à la structure même de l'économie nationale. Que peut changer à cette structure l'échelle mobile ? » [99] —

A cette question, J. Marchal répond dans l'article cité ci-dessus : l'échelle mobile est un moyen de pression sur les pouvoirs publics et les autres groupes pour obtenir les réformes nécessaires. Elle doit obliger le Gouvernement à lutter contre l'inflation [100], le forcer à stériliser le pouvoir d'achat excédentaire, de manière à répartir le sacrifice sur l'ensemble de la collectivité [101] ; elle doit persuader les entrepreneurs de l'inutilité de leur effort de répercussion [102].

Nous ne nous prononcerons pas maintenant sur les multiples éléments de cette controverse. Puisse l'analyse qui suit y jeter quelque lumière. En guise de conclusion, citons un paragraphe de J. Poncet qui nous invite à une telle démarche :

« Un système d'échelle mobile ne peut pas, quelle que soit la perfection de son mécanisme, répondre à toutes les situations économiques. S'il ne soulève pas de problème majeur dans un contexte de relative stabilité des prix et surtout d'expansion raisonnable des ressources, il se révélerait certainement insupportable sous la même forme dans une conjoncture qui se caractériserait par une baisse notable des biens disponibles, quelle qu'en soit l'origine ou par des mouvements de prix devenus, pour une raison ou une autre incontrôlables » [103].

NOTES DE LA PREMIÈRE PARTIE

[1] L'imprimerie et la menuiserie.

[2] Dans la plupart des cas, l'Etat, en bloquant les salaires, a réservé le fonctionnement de l'indexation : Belgique 1957 ; Grande-Bretagne 1958 (*Times*, 27 octobre 1958).

[3] Industrial Court. Decision 521, 8th of October 1920. Decision 728, 8th of July 1922. Award 1732, 29 of June 1939. Voir B. Wootton B 22 p. 87-93.

[4] Exactement, à partir de 1871 ; mais l'expérience de M. Thorneycroft, souvent fixée à cette date est de 1840 environ. Voir J.-E.-C. Munro (A 70 p. 141).

[5] Voir J.-E.-C. Munro (A 69 p. 24) : L'indexation ne doit pas apporter quelque chose de nouveau, mais faciliter l'action des facteurs existants.

[6] Fait très typique, un ouvrage de J. Ashley, consacré à la formation des salaires et publié à Londres en 1903 s'intitule *The Adjustment of Wages*.

[7] Un système semblable a été appliqué pendant l'inflation de 1920-1924 en Prusse Orientale, en Poméranie, et dans l'ancien Royaume de Pologne. C'était une survivance du « Deputat » : payement des salaires en nature. Aujourd'hui de pareils indices ne sont plus employés que pour des emprunts (Emprunts SNCF, EDF), des contrats de vente ou de bail, en particulier de fermage.

[8] Voir les articles qu'il a publiés dans le *Journal des Débats* et dans *L'Economiste Français*.

[9] Voir S.-J. Chapman (A 19 p. 186, 187), A.-G. Pool (A 75 p. 158).

[10] Le plus remarquable est celui de Joseph Lowe (A 60). Il admet que pour un pays essentiellement agricole, comme la France, le prix du blé soit un bon indice du coût de la vie, puisque dans une famille dont le revenu est modeste, 74 % du budget est dépensé pour la nourriture. Mais il préconise une base plus large. Fait suggestif, ce sont les conséquences des guerres napoléonniennes qui lui ont suggéré ce système ; c'est ensuite des deux guerres mondiales que l'indexation s'est développée. Ce n'est qu'au cours de ces dernières années qu'elle a servi à assurer une hausse générale des salaires, lorsque les prix montaient en raison du plein emploi. Elle acquiert donc aujourd'hui une signification toute nouvelle.

[11] Nous ne prétendons pas donner ici un aperçu exhaustif de tous les systèmes d'indexation. Pour cela, qu'on se reporte à l'étude très richement documentée, malgré quelques imprécisions, de A.-K. Sen Gupta (A 80). Nous chercherons simplement à présenter les points de la technique d'ajustement qui peuvent poser des problèmes, sur le plan économique.

[12] En Suisse : une pour les fonctionnaires, une pour les ouvriers qualifiés et une pour les ouvriers non qualifiés. En Belgique : quatre pour différents niveaux de salaires des ouvriers, une pour la classe moyenne. A Bombay, on en a calculé une pour les indigènes et une pour les Européens ; en Egypte, une générale, une pour les ouvriers, une pour les jeunes employés. Voir A.-G. Pool, A 75 p. 270.

[13] Voir l'action de l'Etat sur le prix des sabots en Belgique, sur le prix du pain en France (la sorte de pain comprise dans le calcul de l'indice devenait de plus en plus rare : son prix était bloqué).

[14] H. Zoeteweij, A 104 p. 109. A. Costa estime qu'en Italie la qualité des articles compris dans le calcul de l'indice s'est relevée notablement, sans qu'il y eût de modification du budget de base (V 23 p. 950). (Contra : C. Bresciani-Turoni, A 9 p. 542 s.). A.-G. Pool estime que, vu l'effet de substitution (la demande se détourne des produits qui renchérissent), l'ajustement augmente le pouvoir d'achat des salaires (A 75 p. 272 s.).

[15] Conclusion de la 5me Convention sur les prix et les salaires, du 16 juillet 1951, en Autriche.

[16] E.-M. Bernstein (A 6 p. 334-335).

[17] *Le Peuple*, 16 mai 1951 ; 31 mai 1951.

[18] Erik Törnquist A 92.

[19] M. Menicella, gouverneur de la Banque d'Italie a critiqué ainsi l'échelle mobile, dans une allocution du 30 mai 1957 : « Il arrive qu'une hausse saisonnière mette en mouvement l'échelle mobile, en provoquant l'augmentation du volume des salaires ; il en résulte une amplification de la demande de toutes les denrées, qui les pousse à la hausse, de sorte que lorsque la baisse saisonnière survient, elle agit sur un niveau des prix déjà augmenté et soutenu par une demande monétaire accrue, qui ne permet pas de revenir à la situation antérieure ». Cité par M.-J. Poncet, A 74 p. 845.

[20] M.-J. Poncet, A 74 p. 837. Le danger de cette méthode, c'est qu'elle répercute sur les salaires des oscillations de l'indice du coût de la vie, qui ne sont pas toujours significatives, à en croire les spécialistes : « Io mi sono tanto divertito quando ho visto una volta che discutevate accanitamente su un 0.5 ; gli indici sono una misura tanto e talmente imperfetta, che quello 0,5 su cui discutevate faceva sorridere coloro che sanno come gli indici sono fatti ». (Diego de Castro, professeur de statistique à l'Université de Turin ; *Rivista di Politica Economica*, Ottobre-Novembre 1956 p. 988). Or si l'amplitude minimum est de 1 %, une variation de 0,5 % risque bien de provoquer un ajustement.

[21] R. Spesso A 88 p. 224.

[22] Indemnités de vie chère, de résidence, indemnités dégressives tendant à modifier la structure des salaires...

[23] Outre ces expressions, nous emploierons les termes de :
coût du travail, pour désigner la somme versée par l'employeur pour une heure de travail, au salarié et aux caisses sociales...
salaire-revenu, pour désigner l'ensemble des prestations que le salarié retire de son activité,
salaire, ou rémunération, pour désigner, sans entrer dans ces distinctions, la somme versée au salarié.

[24] Mentionné par R. Thomas A 91 p. 157.

[25] En Autriche, les premières conventions nationales sur les prix et les salaires prévoient des hausses uniformes. La troisième abroge celles de la deuxième et accorde des hausses proportionnelles de salaires. En Italie, on fit varier l'indemnité de vie chère, d'abord uniforme, en fonction de l'âge, de la qualification, du sexe.

[26] A.-G. Pool estime que les dépenses de ceux qui reçoivent les plus bas salaires augmentent proportionnellement plus que celles des autres lorsque le coût de la vie augmente, parce qu'une plus grande part en est consacrée à la nourriture,

dont les prix sont particulièrement flexibles. Il préconise donc une hausse uniforme.

[27] La faculté de dénoncer la convention après une hausse de 25 %, contenue dans la convention de mars 1951, a été utilisée en 1956 par les employeurs italiens.

[28] En 1951, aux Etats-Unis et au Canada, le rapport entre la variation de l'indice et l'augmentation du salaire va du simple au double suivant les conventions. Pendant la dernière guerre, les ajustements étaient moins que proportionnels en Suède (50-75 %) ; de même en Suisse, et aux Pays-Bas (50 %) en 1951.

[29] M. Vasseur A 114 p. 282.

[30] Opinion citée par M. Vasseur A 97 p. 5, qui s'y oppose au nom du nominalisme (art. 1895 CCFr) et de la loi sur l'inconvertibilité des billets.

[31] M. Bardon-Damarzid : « C'est vouloir guérir une maladie avec le thermomètre ».

[32] On y a répondu : « Une échelle mobile automatique, loin de supprimer les injustices sociales, aurait pour conséquence certaine de les aggraver. Il n'en serait autrement que dans la mesure où l'échelle mobile serait automatique pour tout le monde et dans les mêmes conditions ». Il fut généralement admis que par l'indexation, les salariés passaient du groupe des détenteurs de revenus fixes à celui des bénéficiaires de revenus variables. Pour eux, ce n'est que justice, mais pour ceux qui ne jouissent pas de cette promotion, leur situation est empirée : ils seront seuls à faire les frais de l'inflation (l'excédent de la demande sur l'offre sera absorbé par la diminution de leur pouvoir d'achat). Les adversaires de l'indexation leur ont accordé beaucoup de considération.

[33] Le texte soumis par l'Assemblée Nationale au Conseil de la République prévoyait que la hausse constatée doit être appliquée rétroactivement dès l'expiration de la période de référence dont l'indice a franchi le seuil. On y a objecté que toutes les entreprises auraient une raison juridique de se couvrir contre cette rétroactivité de deux à trois mois, en ajustant leurs prix de vente avant la constatation de la hausse.

[34] Résolution de l'Union Nationale de la Petite et Moyenne Industrie du 10 avril 1951. BEDES 18 mai 1951 p. 4-7. Voir également : *Avis et Rapports du Conseil Economique*, 9 novembre 1951, p. 184. Contra : Centre Français du Patronat Chrétien A 18 : « C'est supposer que l'Etat, talonné par la montée des prix et la pression du relèvement automatique des salaires sera en mesure de prendre, dans l'affolement et la précipitation... les dispositions économiques qu'il aura été incapable de mettre en vigueur lorsqu'il avait la possibilité de se prononcer dans des circonstances normales » (p. 7).

[35] Dans le rapport de la Commission Sociale du Conseil National du Patronat Français, du 18 janvier 1952, on lit que si l'Assemblée Nationale adoptait l'échelle mobile, « elle ferait courir au pays un risque dont l'opinion publique elle-même, à travers le Conseil de la Républiqc et le Conseil Economique, a pressenti la gravité ».

[36] Ch.-A. D. A 22. Voir également P.-L. Hirsch A 48 p. 120, et l'intervention de M. Monnier au Conseil Economique (France). *Journal officiel*, 9 novembre 1951 p. 184.

[37] Centre Français du Patronat Chrétien, A 18 p. 15.

[38] Le rapport de l'Assemblée générale du 15 mars 1951 de l'Union des Industries Métallurgiques et Minières préconise le système de la revision automatique, par opposition à l'échelle mobile dangereuse à cause de son automaticité et de sa rétroactivité (p. 17-18).

[39] « En un sens le groupe ouvrier, à travers la pensée des chefs syndicaux, impose aux travailleurs une notion de salaire. Ils la reçoivent, mais il serait difficile de préciser quelle part ils ont pris à l'élaboration de la notion ». J.-L. Guglielmi, B 6 p. 156.

[40] « La pensée semble se transformer au gré de l'événement » B 6 p. 6.

[41] La négociation étant plus favorable dans nombre d'industries, les syndicats français estiment que l'indexation est utile pour le minimum, pour ajuster les salaires les plus bas. Les syndicats suisses y recourent seulement dans les branches les moins prospères.

[42] « L'échelle mobile des salaires, c'est la continuation de la médiocrité du niveau de vie des travailleurs ». Leymarie, secrétaire de la C.G.S.I., cité par Brochard, A 10 p. 301.

[43] M. Patinaud, à l'Assemblée Nationale déclara qu'« elle tend à garantir la classe ouvrière contre toute nouvelle diminution de son pouvoir d'achat, mais elle ne peut, en aucun cas, être considérée comme un moyen de légalisation de l'écart existant entre les salaires et les prix. Elle devra être complétée par une action constante pour le relèvement du pouvoir d'achat, inférieur de moitié à ce qu'il était en 1938, alors que cependant la production est supérieure ». (*Journal officiel*, 13 septembre 1951 p. 7326 ; voir aussi p. 7409.)

[44] En 1937 déjà, R. Thomas notait que les ouvriers n'acceptaient pas que l'échelle mobile joue à la baisse A 91 p. 31, 93, 98, 123. A plusieurs reprises l'échelle mobile dut être abandonnée ; en particulier pendant la crise de 1929 à 1935.

[45] Ricardo, *Principles*. Cambridge 1953, p. 93.

[46] J.-E.-C. Munro A 68 1885 p. 18. Il ajoute : « L'échelle mobile n'a pas pour principe fondamental, le fait que les salaires soient payés par le capital, ni que le rapport entre le nombre des personnes employées et le capital détermine le niveau des salaires, mais le fait que mineur et propriétaire de charbonnages sont engagés dans une entreprise commune, et que le produit en doit être divisé entre eux ».

[47] Sur ce glissement, le manuel de W. Smart, écrit à la fin du siècle passé contient des pages très intéressantes (p. 17 s.). Il opère ainsi le passage : le coût du travail, c'est la quantité de biens que l'ouvrier renonce à produire seul pour sa subsistance, afin de s'engager dans l'industrie, c'est donc la valeur de son apport, ce qu'il est capable de fournir, ce dont il vivait et va vivre. Si la valeur de son apport augmente, son « standard of comfort » peut aussi augmenter. C'est le montant de son apport qui détermine les besoins du salarié.

[48] A. Marshall. *Introduction à L.-L.-F.-R. Price*. A 76 p. 20.

[49] Dickinson, B 4 p. 135, 226, 509. Il juge ainsi l'échelle mobile : « Un indice du coût de la vie... est un baromètre peu sûr de la valeur de marché courante de quelque sorte de travail que ce soit ; cette dernière est affectée par beaucoup d'autres facteurs que le coût de la vie du moment. Outre la hausse de longue durée des salaires réels, d'innombrables influences s'exercent sur les salaires ; elles tiennent aux conditions d'offre et de demande, pour des groupes de travaux particuliers. En tout temps, des industries croissent vigoureusement, tandis que d'autres déclinent ou meurent. Un transfert de travail du dernier emploi au premier est généralement facilité par des changements de la différence des salaires, quoique beaucoup de mesures supplémentaires soient nécessaires pour modifier l'offre relative de travail ». La Cour suprême d'Australie lorsqu'elle suspendit l'application de l'indexation, l'expliqua ainsi : « Il n'y a pas de raison de penser que la capacité de payer sera maintenue au même niveau ou qu'elle augmentera ou di-

minuera parallèlement avec le pouvoir d'achat de la monnaie ». Cité par K. Laffer, A 54 p. 287. Voir aussi F. Horand, A 49 p. 16.

[50] Voir G. Haberler, B 24 p. 48.

[51] J. Ottenheimer. L'équation des prix. *Nouvelle Revue d'Economie Contemporaine.* Juin 1952, p. 8-14.

[52] G. Laffargue. Débats parlementaires du Conseil de la République (France), 18 décembre 1951, *Journal officiel* 1951, p. 3021.

[53] E. James A 114 p. 162. En Allemagne, en 1920, on trouve déjà le sentiment d'avoir à faire à une nouvelle unité de compte. Fr. v. Reibnitz l'appelle « Lohnmark » (*Industrie und Handels-Zeitung* No 14, 17 janvier 1920. Voir aussi H.-C. Eastman A 35 p. 376 : « The minimum wage, fixed in terms of money, became in effect a *numéraire,* placing a lower limit on other prices »).

[54] M. Vasseur, A 96 p. 12.

[55] Dans l'article de *L'Economist :* Agenda for the Age of Inflation (25 août 1951), l'auteur prévoit d'indexer jusqu'aux amendes.

[56] J. Dumontier A 31.

[57] « Le salaire dans les sociétés contemporaines déborde la notion de prix du travail ; il doit fournir au travailleur les moyens de réaliser son bien-être, d'affirmer sa personnalité. Et d'abord, il convient d'assurer à chacun un salaire lui garantissant un minimum vital ; l'échelle mobile maintiendra le pouvoir d'achat de ce salaire ». Guglielmi et Perrot, B 6 p. 118. Contra : L'échelle mobile n'y apporte qu'une solution illusoire. MM. Laffargue, Lecacheux, Adel-Durand : Conseil de la République, 11 et 18 décembre 1951. *Journal officiel* p. 2801, 3009, 3022-3.

[58] Propos rapporté par M. L. Hamon au Conseil de la République ; 19 décembre 1951, *Journal officiel* 1951 p. 3057.

[59] M. Duverger, A 34.

[60] H. Burnier, A 14.

[61] A. Sauvy. La Situation économique. *Droit social,* juillet-août 1957, p. 403.

[62] E. James A 114 p. 162 ; R. Spesso A 88 p. 225 ; Guglielmi et Perrot B 6 p. 124 ; H. Burnier, A 14. Lassègue *Droit social,* février 1955 p. 169. Contra : G. Fain, A 37 p. 3. Au Conseil Economique, on exprima la crainte que l'échelle mobile enlève aux salariés toute volonté de lutter contre l'inflation. Leur indifférence à la poussée des prix emporterait le dernier rempart résistant encore à l'inflation. *Journal officiel.* Avis et rapports du Conseil Economique, 9 novembre 1951 p. 181. Voir aussi J. Baboulène, A 2, N.-H. Jacoby, The Reconciliation of Full Employment, Economic Freedom and Stable Prices, in : *Problems of United States Economic Development.* Comittee for Economic Development. New York 1958 p. 156.

[63] B. Zoeteweij, A 104 p. 125. Contra : R. Thomas, A 92 p. 185.

[64] P. Dieterlen, A 28 p. 3.

[65] K. Laffer, A 54 p. 284. E.-M. Bernstein estime qu'en donnant aux travailleurs l'assurance que leur revenu se sera pas entamé par l'inflation, on évite des revendications de salaire excessives, et qu'on empêche les syndicats de rivaliser les uns contre les autres, pour obtenir — grâce aux conditions favorables dues à l'inflation — la plus forte hausse (A 6).

[66] A 61 p. 44. De même en Allemagne en 1920.

[67] H. Burnier, A 14 p. 62-72. E.-M. Bernstein y répond : « There is apt to be a danger of complacency on the part of labor, business, and the government toward

the evil of inflation, once the linking of wages to prices has been established » (A 6 p. 338). En effet, l'indexation n'élimine pas tous les troubles dus à l'inflation.

[68] J. Vibert, A 98 p. 62.

[69] K. Forchheimer, A 38 p. 48.

[70] E.-M. Bernstein, A 6 p. 332.

[71] ZC. Dickinson, B 4 p. 139-140.

[72] M. Mari : « La Scala mobile contribuisce ad accelerare il ritmo di sviluppo del processo economico ». *Conquiste del Lavoro*. Rome, 6 octobre 1956.

[73] K. Forchheimer, A 38 p. 31 ; H. Burnier, A 14 ; J. Vibert, A 98 p. 177 ; J. Marchal, B 11 p. 333 ; K. Laffer, A 54 p. 279 ; K. Herrmann, A 47 p. 17 ; P.-A. Samuelson, B 24 p. 336 ; J. Ottenheimer, *L'équation des prix*, p. 13.

[74] C. Vannutelli, A 95 p. 334. Voir aussi J. Pedersen, A 25 p. 94.

[75] E. James, A 114 p. 163.

[76] A 110. Voir aussi J.-M. Jeanneney, B 9 p. 198 : Si en France, en 1953 les intérêts et les dividendes avaient été répartis entre les salariés, les salaires ne se seraient accrus que de 5 %.

[77] 17 mai 1951, p. 127. Voir aussi J. Baboulène, A 2 p. 115 ; J. Ottenheimer, *L'équation des prix*, p. 12.

[78] A 40 p. 583. Contra : R. Goetz-Girey, A 44 p. 294-296 : L'augmentation des profits n'est pas nécessairement anti-inflationniste : elle augmente la base pour le crédit et la demande de biens d'investissement.

[79] M. Malerne, cité par P. Brochard, A 10 p. 300 ; Ch. Kuntschen, A 53 p. 12.

[80] K. Hermann, A 47 p. 67.

[81] L'effet inflationniste de l'indexation des salaires a été discuté au 8me Congrès d'Etudes d'Economie et de Politique Industrielles. Sorrente, 6, 7 et 8 octobre 1956. Dans son rapport, le Prof. V. Travaglini l'a accusée de transformer des déséquilibres occasionnels en déséquilibres permanents et de coopérer à transformer l'inflation primaire (due au développement de la production) en inflation secondaire (hausse des prix due au relèvement des revenus), avec des effets cumulatifs néfastes sur l'épargne et l'investissement, et de ce fait, sur la production et l'activité (p. 935). Le Dr A. Costa a répondu, qu'en son absence la pression des syndicats aurait provoqué des hausses de salaires plus considérables, et que, lorsque le marché est suffisamment pourvu en biens de consommation, elle ne peut provoquer les hausses qu'on a constatées dans des périodes de pénurie (Allemagne 1920-1924) (p. 949). Le Prof. G. Lasorsa reprit l'argument du Prof. V. Travaglini. Il le légitima par le fait que l'application de l'échelle mobile est générale et indifférenciée. Dans les régions sous-développées, elle a un effet inflationniste notoire (p. 966). Le Prof. A. Molinari abonda dans le sens du Dr Costa : l'indexation des salaires a un effet anti-inflationniste à cause des délais d'ajustement. Dans sa réponse, le Prof. A. Travaglini s'est déclaré d'accord avec le Dr Costa, à condition que le système d'indexation soit assez bien élaboré pour ne pas cristalliser des hausses occasionnelles.

E.-M. Bernstein estime que la meilleure manière d'y parvenir est d'avoir une base très large et bien représentative. (A 6 p. 336).

[82] R. Thomas, A 92 p. 203. Citation de la sentence de M. R. Mossé, p. 150. Voir aussi H. Guitton, A 114 p. 197.

[83] J. Marchal, B 11 p. 329-330.

[84] J. Dumontier, A 31. C.-F. Düring aboutit aux mêmes conclusions. A 32. Au contraire, André Philip estime qu'il y a intérêt à généraliser les systèmes d'échelle

mobile prix-salaires : ils feront alors pression sur les entrepreneurs et sur l'Etat, et les inciteront à « poursuivre avec plus de soin une politique de stabilisation des prix » (Salaires et prix en période d'inflation. *Revue d'Economie Politique,* novembre-décembre 1958, p. 1085).

[85] *The Economist,* 25 août 1951 (Problèmes économiques, 18 septembre 1951 p. 1).

[86] J. Marchal, B 11 p. 330. Voir aussi M. Vasseur, A 96 p. 20.

[87] Ch. Kuntschen, A 53 p. 12 ; P. Dieterlen, A 28 p. 3.

[88] J. Baboulène, A 2 p. 120. M. Duval, A 33 p. 30. C'est par le contrat d'association que les partis de droite ont répondu à la proposition d'échelle mobile lorsqu'elle fut présentée en France (septembre 1950) par les groupes communistes et socialistes.

[89] A Daniel for the Spiral ? A 110 p. 674 ; M. Robin, B 17 p. 46 ; Haberler, B 24 p. 45 ; Überlegungen zur gegenwärtigen Lohnpolitischen Situation, « Mitteilung des Rheinisch-Westfällischen Instituts für Wirtschaftsforschung ». Essen, Octobre 1954, p. 178. « It would probably be futile to attempt statistical measurement of so complex a concept as a change in the productivity of the economy », E.-M. Bernstein (A 6 p. 336).

[90] J. Vibert, A 98 p. 205.

[91] G. Laffargue, Conseil de la République, 18 décembre 1951, *Journal officiel* p. 3022.

[92] Sentence de M. Weil, 3 mai 1937. Dans le calcul de l'indice, le coût de la vie entre pour $^2/_3$, le volume de la production dans la branche pour $^1/_3$.

[93] Amendement de Mme Poinso-Chapuis et M. Catrice. Assemblée Nationale, 20 septembre 1951, *Journal officiel* p. 7511.

[94] M. Robin, B 17 p. 46 ; J. Vibert, A 98 p. 208.

[95] M. Duverger, A 34.

[96] M. E. James, A 114 p. 162.

[97] M. J. Marchal, B 11 p. 331-332.

[98] M. Vasseur, A 96 p. 32, 41.

[99] A 111 p. 5.

[100] « L'échelle mobile... c'est une sanction contre la faillite de la politique de baisse des prix » (D. Mayer)... « une bombe à retardement dangereusement amorcée, de façon à contraindre le Gouvernement à peser continuellement sur la politique des prix » (Boulangé), cités par G. Laffargue, Conseil de la République, 18 décembre 1951, *Journal officiel* p. 3021. Voir aussi A. Philip, *Salaires et prix en période d'inflation,* p. 1085.

[101] M. Duverger, A 34 ; A 111 p. 3.

[102] M. E. James, A 114 p. 162. H. Burnier, A 14 p. 69.

[103] J. Poncet, A 74 p. 837.

SECONDE PARTIE

L'INFLUENCE DE L'INDEXATION SUR L'EVOLUTION DES SALAIRES

ESSAI D'ANALYSE

Introduction

1. Objet de l'analyse.

Juridiquement, les taux de salaires qui ne sont pas assortis d'une clause d'indexation, sont fixes ; « indexer » signifie : passer du stable au mouvant. Mais dans l'analyse économique, « indexer » signifie : passer d'un mode de fluctuations à un autre, du hasard des négociations, à l'adaptation systématique au coût de la vie. Les échelles de salaires, infiniment nombreuses et toujours mouvantes, qui s'adaptent avec une souplesse variable aux fluctuations de la conjoncture, de l'offre du travail, du progrès technique..., comment réagiront-elles, quand on consultera l'indice ?

L'indexation ne fait-elle que *matérialiser* la relation qui s'établit de plus en plus entre les salaires et le coût de la vie, selon l'expression de J. Marchal (B 13 p. 238) ? « N'est-elle qu'un moyen de circonstance destiné à adapter les salaires ouvriers à une période de vie chère » (H.-A. Laporte, A 55 p. 138) ? Ou modifie-t-elle l'évolution des salaires, a-t-elle une signification économique propre ?

L'indexation change la structure institutionnelle de la répartition. Ce changement n'a pas d'importance si les ajustements de salaires au coût de la vie obtenus en son absence sont égaux à ceux qu'elle provoque, et qu'ils surviennent dans le même délai. L'indexation devient économiquement significative, dès qu'elle modifie la mesure et le retard d'ajustement ou — ce dont il faut également tenir compte — les attitudes collectives de divers groupes sociaux à l'égard de la hausse des prix. En effet, le seul fait que les salaires soient ajustés sur une large échelle par un mécanisme automatique plutôt que par des négociations — où les arguments invoqués sont toujours multiples — aggrave les effets de ce qu'on appelle la « mentalité inflationniste ».

2. Cadre et limite de l'analyse.

L'indexation a été introduite dans des pays dont les structures économiques et sociales étaient fort différentes, à des moments divers de la conjoncture et sous des formes si variées, qu'il est impossible de tout considérer. S'il s'agissait seulement de différences conjoncturelles, il ne se poserait pas de problème, mais il s'agit de différences structurelles, d'ordre économique, institutionnel et social, trop profondes pour qu'il ne faille distinguer plusieurs types d'économie, et étudier les effets de l'indexation dans un cadre bien déterminé.

Il est tentant de le donner sous la forme d'un modèle théorique, où les rapports entre variables s'expriment par des fonctions mathématiques [1]. Cette solution a pour elle la clarté, la cohérence logique..., mais encore faut-il qu'elle rende compte de la réalité ! — Avant de formuler des systèmes d'équations, le physicien s'est astreint à mesurer dans diverses conditions et de diverses manières les phénomènes qu'il étudiait. En science économique, les principaux phénomènes n'étaient guère mesurables, il y a peu de temps encore. Le développement récent des enquêtes statistiques nous permet d'appréhender la réalité de manière toute nouvelle.

En matière économique, ce travail de laboratoire est certainement plus long et plus difficile... faute de pouvoir s'opérer dans un laboratoire, et parce que les réactions humaines sont plus complexes que celles de la matière. Avant d'utiliser un modèle théorique, à l'image de ceux qu'emploie le physicien, il faut donc construire ce modèle... long travail d'expérimentation, de dépouillement des données statistiques, de confrontations sur le plan spatial et temporel [2].

Qu'on veuille trouver dans ces quelques remarques une raison d'excuser le manque d'élaboration théorique de l'analyse qui va suivre. Le chemin est long de la recherche des données à la présentation d'un modèle cohérent.

Pour le construire, il faut disposer d'un nombre suffisant d'observations pour que les écarts dus à des causes accidentelles puissent être éliminés ; il faut que ces observations proviennent d'un milieu économique aussi homogène que possible. C'est pourquoi nous avons limité cette étude à une aire géographique déterminée, qui, en matière salariale, semblait répondre à des conditions suffisantes d'homogénéité. Nos recherches ont porté particulièrement sur la France, la Belgique, le Luxembourg et l'Italie [3] ; mais le cadre de notre étude comprend également l'Allemagne, les Pays-Bas, l'Autriche et la Suisse.

Nos conclusions ne sont valables en dehors de ce cadre, ni sur le plan spatial, ni sur le plan temporel. Elles peuvent permettre de comprendre ce qui se passe ailleurs ; elles nous invitent à formuler des prévisions, mais elles n'en contiennent pas. Elles ne sont pas non plus applicables sans restrictions à aucun des pays envisagés, puisque tous ont quelques particularités par rapport au modèle que nous avons forgé en les observant.

3. Matériaux de l'étude.

Les observations directes constituent certainement la source la plus importante de cette étude. Aux données des chroniques économiques s'ajoute une mesure quantitative des phénomènes. L'évolution des salaires est étudiée au moyen des séries statistiques disponibles pour les différentes branches, les divers degrés hiérarchiques, voire les diverses régions du pays. Ces séries sont confrontées avec l'évolution du coût de la vie, avec celle du (ou des) taux indexé(s), avec celle de la production, de l'activité...

Quelles séries de salaires prendre ? Les taux conventionnels, les taux effectifs, les gains horaires, ou mensuels ? — C'est en les prenant toutes qu'on peut discerner les répercussions en cascade des hausses (ou des baisses) dues à l'indexation, et qu'on les voit s'immiscer dans le jeu d'un nombre croissant de facteurs. Que l'indexation ait modifié des taux qui seraient restés stables en son absence n'est pas très significatif. Mais elle a influencé l'évolution des salaires versés aux ouvriers et aux employés, elle a modifié le résultat final du processus de fixation des salaires.

Dans le chapitre consacré à la France, les données statistiques ne sont pas utilisées simplement pour décrire de manière précise le mouvement des salaires, mais servent à une analyse plus élaborée. Pareille analyse aurait été souhaitable pour les autres pays aussi, mais cela nous aurait entraîné fort loin.

CHAPITRE PREMIER

Les facteurs qui déterminent l'évolution des salaires en l'absence d'indexation

Dans l'histoire de la pensée économique, l'explication de la formation des salaires a toujours occupé une place privilégiée. Les théories ne manquent pas. Il ne saurait être question de les présenter, même brièvement. Cependant, les théories même les plus inadéquates pour rendre compte de la réalité que nous étudions, mettent en lumière certains facteurs dont il faut tenir compte. Il ne s'agit pas de faire une synthèse de ces théories, ni de chercher celle qui conviendrait le mieux, mais de les prendre comme des suggestions intéressantes pour l'étude des fluctuations de salaires dans un milieu économique et à un moment donnés. Qu'elles mettent l'accent sur les besoins de consommation des travailleurs, sur leur participation au bénéfice de la production, sur l'importance de leur force politique ou syndicale, elles nous invitent à considérer toutes les causes dont la *conjonction* — différente selon le pays ou la période conjoncturelle — détermine l'évolution des salaires.

Ce chapitre est consacré à l'étude de ces facteurs et de leur mode d'action. Un inventaire est insuffisant ; un système rigoureux, où ils se combineraient tous de manière bien définie est utopique : pour qu'il fût capable de saisir toute la réalité, il faudrait envisager tant de possibilités différentes ! et expliquer quand et pourquoi l'une s'applique plutôt que l'autre !

Certes, on a coutume d'attendre d'une explication du niveau ou des fluctuations des salaires, qu'elle aboutisse à un tableau dont tous les éléments s'enchaînent de manière précise. La nécessité d'aboutir à un résultat sur lequel ne plane aucune indétermination, au terme d'un raisonnement logique, a conduit les auteurs de la plupart des théories de salaires à n'introduire dans leur système qu'un nombre limité de facteurs agissant sur un plan unique : le marché du travail. Qu'on opte pour le rapport de l'offre à la demande sur un marché concurrentiel ou monopolistique, pour le rapport entre la productivité marginale du travail et celle des autres facteurs ou pour des courbes de résistance syndicale et patronale, la situation est la même : la fixation des salaires se déroule sur un plan bien déterminé.

Si l'on veut prendre en considération tous les facteurs capables d'influencer l'évolution des salaires, on se heurte à une difficulté : il n'y a pas moyen de les ramener à un commun dénominateur. Ils n'agissent pas successivement, de manière indépendante, mais simultanément, dans un complexe aux dimensions si nombreuses, et si différentes de nature, qu'il n'est pas possible d'en faire un système rigoureux.

Qu'allons-nous faire de la notion de marché du travail ? — Faut-il appeler ainsi le lieu de rencontre de tous les facteurs qui influencent l'évolution des salaires ? — La continuité des relations de travail font que ce n'est pas un marché [4]. De plus, ils agissent sur des plans différents ; ce « lieu » n'est guère pensable ; nous ne sommes pas parvenus à en faire un concept définissable. Il y a un marché ; c'est la rencontre des offres et demandes de travail au moment de l'embauche. C'est dans ce sens restreint que nous prendrons la notion de marché du travail. Elle ne représente qu'un facteur parmi d'autres dans la détermination des salaires, et n'en donne pas le cadre.

I. L'OBJET DE CE CHAPITRE

« Les salaires », dont il faut expliquer l'évolution, ne se présentent pas comme une réalité homogène [5]. Le niveau général des salaires n'est pas susceptible d'explication : il couvre une réalité si diverse ! Des subdivisions s'imposent, selon la branche d'activité, l'échelon hiérarchique, le sexe, la région... Ces subdivisions peuvent être opérées soit simultanément, soit successivement [6]. Certaines sont plus importantes que d'autres. Quand l'évolution des salaires dépend dans une large mesure de facteurs économiques, la division par branches a une importance primordiale. La hiérarchie est toujours affectée par les ajustements aux mouvements des prix. On obtiendra donc des ensembles relativement homogènes en considérant les salaires des quatre ou cinq degrés hiérarchiques de chaque branche.

Le professeur Dunlop a entrepris des études particulières dans le dessein de déterminer des groupes (« Wages contours ») aussi homogènes que possible (B 25 p. 16-20). Il n'est malheureusement pas possible d'utiliser les catégories auxquelles aboutit une telle recherche, pour une étude pratique. Comment, en effet, échapper aux classifications employées par les instituts de statistique pour la compilation des données, et par tous les auteurs qui nous renseignent sur les facteurs propres à influencer l'évolution des salaires ? L'adoption de catégories plus adéquates restera donc pour nous un pieux désir, et nous emploierons tout au cours de cette étude, la classification par branche, telle qu'elle est conçue dans chacun des pays étudiés.

II. DIVERSITÉ DES FACTEURS

Parmi les facteurs qui déterminent l'évolution des salaires :

Les uns sont d'ordre économique, les autres d'ordre social, politique, institutionnel, psychologique.

Les uns sont relatifs aux travailleurs, à leurs revenus, à leurs besoins de consommation, les autres à l'entreprise, à la branche d'activité, voire à l'ensemble de la production.

Les uns sont issus de phénomènes d'ordre réel (augmentation de la productivité, du standard de vie), les autres de phénomènes monétaires (fluctuations de prix).

Les uns agissent sur tous les salaires, d'autres sur un groupe de salaires (notamment : une branche d'activité), d'autres enfin sur la structure des salaires (rapprochement des salaires des hommes et des femmes, unification ou dispersion sur le plan géographique).

Les uns pour être efficaces, demandent qu'on en prenne conscience ; ils n'ont aucun effet, à moins de donner lieu à des négociations. D'autres agissent sans qu'on s'en rende compte ; on ne décèle leur existence qu'à leurs effets.

Les uns agissent au niveau des conventions collectives ; les autres dans les rapports particuliers entre employeurs et salariés.

Finalement, les uns tendent à resserrer le lien qui unit les salaires à la prospérité de la branche d'activité, les autres à unifier les mouvements de salaires.

En étudiant l'action de tous ces facteurs, on se heurte à un obstacle :

La détermination des salaires est l'aboutissement d'un processus complexe, non seulement à cause de la cascade de décisions dont ils font l'objet, mais encore en raison d'un lien étroit entre la formation des salaires, et celle de la structure des prix, de la production... En effet, on ne peut pas considérer la fixation des salaires comme la détermination de la part des salariés aux recettes d'une entreprise, d'une branche d'activité, ou au revenu national, comme si ces derniers étaient donnés d'avance ; comme s'ils ne dépendaient pas eux-mêmes de la fixation des salaires. En réintégrant cette dernière non dans le cadre de la répartition du revenu national, mais dans le processus de formation de ce revenu, on peut mettre en lumière l'action de facteurs qui échappent aux théories de la répartition.

III. FACTEURS ÉCONOMIQUES

Il n'a jamais été aisé d'insérer la formation des salaires dans une théorie économique. Preuve en soit que — de l'avis du professeur W.-A. Jöhr [7]

— les classiques du XIXme siècle, comme les marginalistes ont été tentés de la rejeter en dehors de leur système, et de se limiter à en étudier les conséquences. La difficulté est due en bonne partie au manque de clarté quant aux différents aspects de ce problème. S'agit-il d'expliquer le niveau général des salaires ? Y a-t-il des facteurs qui agissent en même temps sur tous ? Est-on limité à l'option entre l'explication d'un salaire particulier et celle de l'ensemble des salaires ? A quel niveau de généralité considérer les salaires pour qu'apparaissent les liens qui les unissent à l'évolution économique ?

L'examen de l'évolution des salaires révèle que deux facteurs économiques ont une importance particulière :

le lien entre les salaires et le produit distribuable de l'entreprise — nous appelons ainsi la capacité de verser des revenus : profits, salaires...

l'état du marché du travail.

Pour étudier les effets du premier, il n'est pas nécessaire d'étudier l'évolution des salaires, séparément pour chaque entreprise, car au sein d'une même branche, vu l'identité des conditions d'approvisionnement, de production et d'écoulement, vu la mobilité du travail, les salaires forment un tout relativement homogène [8].

Pour étudier les effets du second, un examen par régions et par groupes professionnels est plus indiqué. Malheureusement, il ne peut être le plus souvent entrepris qu'à l'échelle générale.

1. Le lien entre les salaires et le produit distribuable.

L'histoire des salaires reflète assez clairement celle de l'industrie. Ce lien apparaît dans les comparaisons entre branches. Il prend tout son relief, quand on prolonge ces comparaisons dans le temps. Les conditions de production dont dépendent les salaires, évoluent en effet de manière différente dans chaque branche. A l'échelle nationale, on peut observer un certain rapport entre le standard de vie des salariés et le développement de l'industrie, et ses fluctuations. On s'approche davantage de la réalité et l'on peut mieux préciser ce lien au niveau des branches d'activité. Leur « conjoncture » dépend de deux éléments : premièrement, leur expansion propre — phénomène de longue durée, que N. Pouderoux appelle « conjoncture technique », et secondement, des fluctuations à court terme de leurs conditions d'écoulement, déterminées simultanément par des facteurs propres à la branche et par des vagues générales de prospérité et de dépression.

a) La « conjoncture technique ».

Presque toutes les branches de l'industrie commencent par se développer à un rythme assez rapide. Puis leur expansion ralentit et elles entrent dans une période de stagnation, voire de déclin, si un nouveau produit vient les éclipser. R.-D. Prescott a déjà décrit ce phénomène en 1922, aux Etats-Unis [9]. Le professeur Lévy-Leboyer parle de relais ; au XIXme siècle, il cite le textile, puis la métallurgie lourde, et ensuite la mécanique de précision. N. Pouderoux nous indique quel est l'état actuel des diverses branches de l'industrie en France :

« Le plastique, le textile synthétique, l'aéronautique jouissent d'un développement très rapide (plus de 10 %) ; les consommations augmentent dans chaque application, ainsi que le nombre des utilisations.

» L'aluminium, le pétrole, le caoutchouc, la production d'électricité, la construction électrique, certaines industries alimentaires, l'automobile, les transports routiers, plus anciens, se développent encore à un rythme soutenu (5 à 7 % par an). La demande se développe régulièrement et des mises au point permettent de nouvelles utilisations.

» Certaines branches de la construction mécanique, la plupart des entreprises de travaux publics, la sidérurgie, le travail des métaux non-ferreux, la production du ciment, des produits chimiques de base et du papier ont atteint leur phase de maturité. Leur accroissement est proportionnel à celui du revenu national (2 à 3 %) ; elles suivent l'évolution de la production globale. Certaines de leurs utilisations sont supprimées par l'apparition de produits nouveaux.

» L'industrie textile traditionnelle, les transports par bateau et par chemin de fer, le charbon, le cinéma, l'ameublement souffrent d'un déclin relatif. Ils s'effacent devant l'apparition de produits nouveaux. Les capitaux s'y consomment. Les hommes y sont mal payés. Ils y restent par inertie, par nécessité géographique, pour des raisons de logement, pour conserver leur qualification ou leur ancienneté. Ils n'ont aucun espoir d'amélioration substantielle de leur pouvoir d'achat.

» Il arrive qu'une branche déprimée jouisse d'un regain d'activité ensuite d'une application nouvelle de ses produits. C'est le cas du verre employé dans la construction, du bois sous forme de contre-plaqué [10]. »

Les branches jeunes dont l'expansion est rapide, peuvent accroître leur productivité plus rapidement que les autres, elles peuvent consacrer plus de capitaux à la recherche, et le progrès technique est plus facilement assimilable quand la production augmente et suscite sans cesse de nouveaux investissements, que si elle baisse et que l'investissement doive être utilisé jusqu'au bout.

D'autre part, dans les branches en pleine expansion, la pression de la concurrence (entre entreprises, — et celle exercée par d'autres produits) sur les prix est plus faible. Les prix, comparés au coût physique de la production sont plus élevés que dans les branches qui s'approchent de la stagnation ou du déclin.

On ne s'étonne donc pas de découvrir un parallèle entre la « conjoncture technique des différentes branches » et les salaires.

Des comparaisons entre branches l'illustrent. L'exemple le plus typique nous est donné par J.-T. Dunlop : « Les salaires des conducteurs de trucks varient de $ 1,20 à 2,20, selon la branche dans laquelle ils sont employés. Ils appartiennent tous à un même syndicat. Les écarts ne tiennent pas à une politique différenciée de ce dernier, car ils s'observent même en dehors de son rayon d'action. Dans chaque branche, les salaires des conducteurs de trucks tendent à être égaux, à former un tout homogène, qu'on peut mettre en parallèle avec le degré de prospérité de la branche d'activité » (B 25 p. 20-22).

b) La conjoncture.

Les conditions de production, dont l'influence se fait si vivement sentir sur les salaires, ne varient pas seulement en fonction de la « conjoncture technique » des branches d'activité, mais aussi en fonction de La Conjoncture, c'est-à-dire des vagues de prospérité et de dépression qui atteignent toute l'économie, ou certaines branches en particulier.

L'influence des fluctuations de la conjoncture n'est pas la même dans tous les secteurs :

ceux qui sont déprimés sont plus sensibles à la crise, ceux qui se développent, à la prospérité ;

ceux qui travaillent pour la consommation courante ont une production plus régulière que ceux qui produisent des biens durables ;

il y a enfin des branches qui sont prospères au sein de la crise, ou déprimées malgré la prospérité générale.

Lorsque les charbonnages n'étaient pas encore contrôlés, plus d'une étude a mis en lumière la liaison étroite qui s'établissait entre le prix du charbon (meilleur indice de la prospérité dans les mines) et les salaires. J.-L. Guglielmi, dans une note sur les variations de salaires en Grande-Bretagne, constate que les salaires sont liés aux variations de la productivité globale des industries considérées. Au début du siècle, en Grande-Bretagne, économie ouverte, les salaires reflètent dans leur évolution la valeur d'échange des produits anglais sur les marchés mondiaux [11].

Lorsque les conditions de production s'améliorent dans une branche, ils en jouissent aussitôt ; empirent-elles, ils s'en ressentent. Pourtant le lien est plus discernable à la hausse qu'à la baisse. Les salaires jouissent presque intégralement de l'augmentation du produit distribuable du secteur de production — on voit donc leur structure évoluer en fonction de l'expansion relative des différents secteurs ; mais ils ne sont amputés que lorsque les entreprises n'en peuvent plus supporter la charge — c'est donc la solidité financière des entreprises qui est déterminante en période de baisse. Par conséquent la baisse est plus tardive et moins accentuée dans les branches en expansion (même si les fluctuations conjoncturelles y sont plus fortes qu'ailleurs) que dans les branches plus stables, mais moins résistantes. Elle est plus prompte dans les petites entreprises que dans les grandes, car elles ont relativement moins de réserves, leur rentabilité est plus faible et la direction, exercée plus directement par les propriétaires, a plus d'intérêt à la maximation du profit [12].

Il y a donc un lien entre les salaires et le degré de prospérité de la branche qui les verse — ou de manière plus précise, avec le *produit distribuable* de la branche. Cette relation est à double sens :

Si le produit distribuable augmente en raison d'une hausse de la production ou des prix, les salariés en jouissent [13].

Inversement, la pression exercée par d'autres facteurs sur les salaires, notamment la nécessité d'ajuster les rémunérations au coût de la vie, agit sur le produit distribuable, en modifiant l'évolution des prix de vente de la branche et le volume de sa production. C'est ce qu'on constate dans les charbonnages français depuis la nationalisation. A. Chabert l'exprime ainsi : « A l'heure actuelle, la productivité (marginale) n'est plus le facteur qui détermine la structure salariale. C'est au contraire cette dernière qui définit le niveau de productivité (donc la structure de l'industrie) nécessaire à l'équilibre économique et financier de la firme ou de l'industrie minière. En d'autres termes, ce n'est plus la structure de l'industrie qui modèle la structure salariale, mais c'est la structure des salaires qui agit sur celle de l'industrie » [14].

Dans aucun cas le rapport n'est à sens unique. Au cours du XIXme siècle, on a beaucoup insisté sur la donnée que représente pour l'industrie le besoin de subsistance des ouvriers. Aujourd'hui, on constate que la structure des prix et de la production est contingente des forces qui agissent sur les salaires.

Donnons un exemple de cette interaction complexe, tiré de la réalité française. On constate à l'échelle globale un lien très étroit entre les salaires et des données telles que la production physique, ou en valeur, la productivité en valeur [15]. Ce rapport se relâche lors des périodes de dé-

pression, pour les raisons exposées plus haut, et devient plus étroit pendant la prospérité. Une analyse par secteurs nous révèle que le rapport entre les taux de salaires et la production de la branche est inférieur à celui qu'on observe à l'échelle globale. En effet, une politique très centralisée des salaires et l'attention particulière accordée aux fluctuations des salaires dans d'autres secteurs rendent l'évolution des taux de salaires très homogène. Elle est contingente de l'évolution économique nationale (corrélation très forte avec la production au trimestre précédent), mais dans chaque branche, elle influence plus les conditions de production qu'elle n'est influencée par elles.

Si l'on examine l'évolution des gains horaires, on constate qu'elle se différencie beaucoup plus d'une branche à l'autre, en fonction du développement propre à chacune d'elles. On se trouve au confluent des forces sociales qui trouvent leur appui sur l'évolution économique générale et le niveau élevé de l'emploi et agissent par l'intermédiaire des conventions collectives, et des facteurs économiques et sociaux les plus immédiats : l'évolution du produit distribuable dans la branche d'activité, sa structure syndicale, l'organisation de ses marchés... Bref, conditions de production et salaires se déterminent réciproquement, et l'évolution des conditions de production joue un rôle fondamental dans la formation des salaires.

2. *Les salaires dépendent de l'état du marché du travail.*

L'influence des conditions de production accroît l'homogénéité de l'évolution des salaires versés dans une même branche. Le marché du travail crée une certaine solidarité entre les salaires versés dans une même profession ou dans une même région. Comme les conditions de production, il exerce son influence tantôt sur un point particulier de la structure des salaires, tantôt sur l'ensemble. Cela dépend de l'action d'autres facteurs et du niveau de l'emploi.

Lorsque le niveau de l'activité est faible, le marché du travail n'a guère d'influence sur les salaires. Tout au plus, dans certaines branches qui se développent, le manque d'ouvriers ayant une qualification déterminée, peut-il faire monter les rémunérations offertes pour cet emploi.

Au contraire, quand une certaine tension se fait sentir, l'excès de la demande sur l'offre provoque des mouvements de salaires. S'il n'y a pas de tension générale, ce sont les salariés des secteurs dont l'expansion est la plus rapide qui en jouissent (c'est là que le manque se fait le plus tôt sentir). La structure des salaires en est élargie. Mais dès que la tension devient générale, elle provoque un nivellement des salaires, et profite surtout aux ouvriers des secteurs les plus défavorisés [16]. Lorsque, pour

conserver leur main-d'œuvre, les secteurs, dont les conditions de production ne se sont guère améliorées, doivent accorder des hausses de salaires, ils doivent fréquemment les répercuter sur leurs prix de vente. C'est ainsi que l'état du marché du travail a une influence plus profonde et plus durable que son effet direct sur les salaires : il modifie la répartition entre secteurs, et force la structure des prix à s'adapter au coût physique de la production.

C'est lorsque la guerre entraîne la mobilisation d'une partie de la population active, que l'état du marché du travail a l'influence la plus grande sur les salaires ; pendant les périodes de prospérité, il est doublé de facteurs puissants, telles l'augmentation du produit distribuable, l'action syndicale... Pendant l'inflation et la dépression, il ne joue pratiquement aucun rôle.

IV. FACTEURS SOCIAUX

Le développement de l'industrie est tissé de phénomènes économiques et sociaux. En même temps qu'il se crée des entreprises, il se forme des groupes sociaux (ouvriers, cadres, employés, chefs d'entreprise), des organisations sociales (syndicats, chambres de commerce), des relations, des forces sociales nouvelles. Tous les aspects de l'industrialisation sont congénitalement liés. L'existence de chacun est conditionnée par celle des autres. C'est ainsi que les facteurs sociaux qui concourent à la détermination des salaires ne surviennent pas comme une puissance étrangère, qui vient troubler le jeu des lois économiques. Loin d'être un « deus ex machina » pour l'économiste, ils résultent tout naturellement de l'évolution économique elle-même, dont ils sont contingents, et qu'ils influencent en retour [17].

En même temps que s'organisait la production et les rapports entre entreprises, les négociations de salaires se sont organisées, centralisées. Le point de vue de l'ouvrier, d'abord ignoré, s'est fait connaître, a pris de l'importance dans les négociations. C'est ainsi que l'observation du coût de la vie, le calcul de budgets ouvriers et d'autres facteurs d'ordre psychosocial (effet d'imitation, maintien des écarts existants) ont acquis une influence croissante.

Faut-il en conclure que les explications antérieures du niveau des salaires sont irrévocablement dépassées, que les facteurs économiques ont pris un rôle de second plan : une barrière au jeu des facteurs sociaux — qu'on peut même tenter de pousser du pied !

Au début du siècle, le professeur Tugan-Baranowsky a construit une théorie des salaires où les facteurs sociaux, les luttes entre groupes, jouent

un rôle déterminant et quasi exclusif. Les facteurs économiques ne déterminent que le montant à distribuer.

La théorie économique française abonde également dans ce sens-là ; toutes les explications récentes se veulent fondamentalement sociologiques. Les constatations que nous avons faites, justement en étudiant la réalité française, nous mettent en garde contre l'adoption d'une théorie aussi unilatérale. Certes, pour celui qui suit la chronique salariale, qui assiste aux grands débats de salaires menés à l'échelle nationale et qui voit les importantes décisions prises sous la pression des forces sociales en conflit dans ces sessions plénières, les facteurs sociaux semblent jouer un rôle prépondérant dans la détermination des salaires. Mais sur quoi s'exercent-ils ? Que modifient-ils ? Les taux légaux ou conventionnels de salaires. Le revenu du salarié en est-il seulement affecté ? — Il faut étudier l'évolution des taux de salaires à tous les stades [18] pour se faire une idée juste de l'importance des facteurs sociaux, et de leur rôle spécifique.

En étudiant l'évolution des salaires en France depuis 1950, on est frappé du manque total de lien entre les grandes poussées de revendication salariale et l'évolution des rémunérations. Est-ce à dire que l'action des syndicats est restée sans effet ? — Non. Mais les facteurs sociaux, loin d'écarter les facteurs économiques se sont joints à eux, pour donner un complexe incompréhensible si les uns ou les autres sont laissés de côté. Nous avons vu le lien qui unit salaires et production. S'est-il établi spontanément ? — Non, il a fallu la lutte quotidienne des syndicats, pour aboutir à ce résultat. Si on l'impute à la loi de l'offre et de la demande, il est bien impossible d'expliquer le fait que les salaires aient suivi une évolution presque parallèle dans toutes les branches, alors que les unes se développaient rapidement, et que d'autres se maintenaient à peine [19].

Le concours des forces économiques et sociales dans la détermination des salaires est encore mis en relief par la comparaison du mouvement des grèves avec le chômage. Quand l'activité baisse, les grèves deviennent plus rares ; elles se multiplient avec le retour de la prospérité.

Examinons l'incidence et le rôle spécifique de quelques facteurs d'ordre social :

1. L'organisation des négociations.

Le fait que le salaire ne résulte plus seulement d'un accord entre employeur et salarié — sa fixation donnant lieu à des négociations entre syndicats ouvriers et associations patronales — apporte un élément nouveau dans la détermination des salaires, ou plus précisément : en modifie les conditions à tel point que les facteurs économiques eux-mêmes n'agissent plus de la même manière.

L'organisation des négociations aboutit à la fixation d'un taux conventionnel de salaire plus ou moins éloigné des taux pratiqués, selon les circonstances. C'est sur ce taux que s'exerce l'influence de tous les facteurs d'ordre social que nous allons examiner.

Cette organisation est étroitement liée au développement de la production. Très poussée dans les branches industrielles où l'activité est concentrée dans quelques grands centres, elle ne prend pied que tardivement et timidement dans les secteurs dont les salariés sont dispersés. De plus, elle s'est développée parallèlement à l'organisation des rapports entre entreprises, à celle du marché... Tous ces phénomènes sont solidaires [20]. Cette considération est importante dans les comparaisons entre secteurs. Le parallélisme entre structure des salaires et degré de syndicalisation a des racines profondes dans leur commune dépendance de la structure de la production.

L'action des syndicats se déploie sur deux plans :

au sein des branches d'activité,

à l'échelle de toute l'industrie (Italie), voire de la nation (France).

Limitée d'abord au premier, elle se déplace vers le second, sans pourtant abandonner l'autre.

L'action syndicale menée dans un secteur particulier de la production vise à obtenir de ce secteur autant qu'il en peut donner, c'est-à-dire, à faire jouir les salariés de toute augmentation du produit distribuable, due à une variation des prix d'achat ou de vente, de la production et de la productivité. Cette action tend donc à renforcer le lien entre les salaires et la prospérité de la branche. Elle tend même — la pression exercée sur les salaires se répercutant sur les prix — à maximer les recettes de la branche [21], à exploiter à fond sa force stratégique, si l'on peut appeler ainsi la faculté d'un secteur d'activité de produire dans des conditions plus favorables que d'autres et d'octroyer à ceux qui en dépendent (capitalistes, entrepreneurs et salariés) des rémunérations plus élevées [22].

Quand l'action syndicale s'exerce à une plus large échelle, elle peut tenir compte de la structure des salaires par secteur, et par région, mais elle a une influence uniforme sur les salaires de branches diverses. Les facteurs d'ordre politique et social prennent plus d'importance, mais l'évolution de l'économie y met des limites. Les syndicats des secteurs les plus prospères peuvent obtenir des avantages plus substantiels à l'échelon inférieur ; c'est surtout aux secteurs les moins favorisés que servent les négociations à ce niveau. Elles resserrent la structure des salaires, et tendent à faire évoluer celle des prix de manière à permettre des rémunérations égales dans tous les secteurs, et dans toutes les régions.

Si les facteurs économiques jouent un rôle plus ou moins important selon la conjoncture, les syndicats tentent d'adapter leur action de telle

manière qu'elle soit toujours aussi efficace, insistant tantôt sur la nécessité de faire jouir les travailleurs de l'amélioration des conditions de production, tantôt sur le besoin de maintenir le pouvoir d'achat des salaires ou d'améliorer le standard de vie de l'ouvrier... Mais leur force dépend de l'état du marché du travail ; leurs revendications ont le plus de poids et de succès lorsque l'activité est élevée, dans les secteurs en expansion. Pendant la dépression, les salaires ne baissent pas davantage dans les secteurs non-syndiqués ; leur influence ne semble pas déterminante [23].

2. L'observation du coût de la vie.

Nous avons vu comme il est difficile de tracer la limite entre l'indexation et les modes plus rudimentaires d'observation du coût de la vie. Nous avons même admis que le calcul d'un indice est un premier pas vers l'indexation.

L'évolution du coût de la vie est devenu un facteur important dans la détermination des salaires depuis qu'une attention plus grande a été portée à l'« aspect revenu » des salaires et que, sous la pression de l'inflation, on a entrepris le calcul d'indices du coût de la vie. Ce facteur n'intervient qu'en période de hausse des prix, mais lorsqu'elle est rapide, il évince presque totalement les autres. L'élasticité de la demande aux variations de prix, observée en période de stabilité, s'annule ; la prospérité relative des divers secteurs, la force des syndicats perdent toute leur importance... La hausse devient générale ; elle est présidée par l'observation du coût de la vie.

Notons que ce facteur n'agit qu'avec un certain retard et qu'au début des périodes d'inflation, il n'empêche pas le pouvoir d'achat des salaires d'être amputé, temporairement du moins.

Lorsque la hausse des prix est moins violente, il profite davantage aux secteurs bien organisés ; en effet l'introduction de considérations d'ordre social dans la détermination des salaires est liée à l'action des syndicats. Ce sont eux qui peuvent les faire prévaloir, à l'encontre des facteurs économiques eux-mêmes.

3. L'effet d'imitation.

« L'effet d'imitation » maintient des structures de salaires que l'évolution économique tendrait à modifier ; quand une industrie augmente ses taux, les autres suivent, alors que leur situation économique n'y est pas favorable. Ce sont les secteurs les plus prospères qui « dirigent » l'évo-

lution des salaires, les ouvriers comparant toujours leurs rémunérations à celles qui subissent les plus grandes hausses [24].

C'est ainsi qu'en France, les hausses se répercutent du secteur privé au secteur nationalisé, et de ce dernier au secteur public.

V. FACTEURS D'ORDRE INSTITUTIONNEL

L'évolution des salaires dépend de leur mode de fixation et même, de manière plus générale, du cadre où s'inscrivent les rapports entre employeurs et salariés. Les facteurs d'ordre institutionnel agissent aussi bien à l'échelle nationale que dans des secteurs particuliers. Ils ne comprennent pas seulement des phénomènes reconnus et codifiés par le droit ; mais aussi toutes les coutumes (dans la fixation des salaires, l'embauche...) qui varient de pays à pays, de secteur à secteur, et qui influencent l'évolution des salaires.

A l'échelle nationale, il faut mentionner tout d'abord le régime des salaires, c'est-à-dire les conditions dans lesquelles l'Etat admet qu'ils soient fixés. L'indexation peut apparaître sous tous les régimes. Notre analyse se limite à l'étude de ses effets sous un régime de liberté. Mais la liberté a des modalités ! Tantôt l'Etat s'abstient de toute intervention, tantôt il organise des procédures de conciliation ou d'arbitrage, en laissant aux parties le choix des arbitres ou en constituant des cours. Parfois, il intervient par voie législative dans des secteurs particuliers, il fixe le mode de conclusion des conventions collectives... Relevons seulement l'importance que prend la jurisprudence des cours d'arbitrage. Elles peuvent pratiquer une véritable politique des salaires [25].

La structure des négociations de salaires joue également un rôle important. Auront-elles lieu entre confédérations ou entre syndicats particuliers et entreprises (ou groupes d'entreprises) ? La centralisation des négociations tend à uniformiser l'évolution des salaires, la décentralisation à la diversifier. Quelle liberté les accords généraux laissent-ils aux conventions particulières ? — En Angleterre, ils fixent souvent des taux standard, qui ne doivent pas être dépassés, ailleurs des taux minima. Les conventions contiennent-elles des normes précises en matière de salaires, ou renvoient-elles la question aux accords plus limités ? Sont-elles conclues à l'échelle nationale ou régionale ? — Autant de facteurs qui ne peuvent être négligés dans l'étude de l'évolution des salaires.

Dans son aperçu de la situation économique de l'Europe en 1955 (p. 182 ss.), la Commission Economique pour l'Europe des Nations-Unies accorde une importance très grande à la centralisation des négociations. Lorsque les salaires sont négociés de manière indépendante par les diffé-

rentes fédérations syndicales, la lutte la plus vive est celle qui oppose les fédérations les unes aux autres : il ne faut pas rester en arrière ; il ne sert de rien de restreindre ses revendications pour un intérêt national, telle que la stabilité monétaire, c'est les autres qui en profiteront... Au contraire, quand l'accord se fait à l'échelle nationale, l'intérêt même des travailleurs incite les représentants des ouvriers à tenir compte des nécessités de l'équilibre économique, à chercher le plus grand avantage possible en salaires réels et non nominaux ; ce qui n'a pas de sens dans des négociations dispersées, et change profondément la nature des négociations [20].

Notons encore l'importance de normes qui n'ont pas trait directement à la fixation des salaires, mais qui influencent leur évolution — tels la durée des contrats, le mode d'embauche...

VI. FACTEURS D'ORDRE POLITIQUE

Au confluent des facteurs sociaux et institutionnels, nous en trouvons quelques-uns qui ne peuvent être classés dans aucune de ces deux catégories. Il s'agit de l'action de l'Etat, visant non à déterminer les institutions au sein desquelles se déroulera la vie économique et sociale, mais à en influencer le cours sous la pression des groupes d'intérêt représentés dans les chambres législatives et à l'exécutif. Il exerce cette influence sur les salaires par la fixation et le relèvement d'un salaire minimum, par la législation sociale, dans la mesure où elle tend, non à organiser la distribution des rémunérations aux travailleurs, mais à l'augmenter aux dépens des caisses de l'Etat ou des employeurs. Cette action de l'Etat n'est pas indépendante des conditions économiques. C'est ainsi que la reprise a permis (peut-être suscité) en France les trois « rendez-vous » de 1954 et 1955, et que la marge disponible absorbée, ils ont été suspendus.

VII. FACTEURS D'ORDRE TECHNIQUE

L'évolution des salaires est finalement conditionnée par des facteurs d'ordre technique :

Dans les branches où les salaires représentent une grande partie des coûts de production, ils sont plus sensibles aux variations de l'activité ou des prix.

Lorsque les salaires ne représentent qu'une petite partie des coûts, des hausses sont accordées plus facilement ; les taux sont plus élevés que

dans les autres branches. C'est partout le cas dans la production d'électricité.

La possibilité de diminuer l'emploi dès qu'il y a récession, et de l'augmenter dès que la demande s'accroît (industrie du bâtiment) tend à faire fluctuer les salaires plus que dans les branches où le personnel nécessaire est presque constant (chemins de fer).

Le fait que l'entrée dans une profession exige une certaine formation professionnelle, soutient le niveau des salaires dans cette profession.

CHAPITRE DEUXIÈME

L'indexation des salaires en Italie de 1947 à 1958

INTRODUCTION

Le but des chapitres consacrés à l'étude des effets de l'indexation des salaires dans quatre pays d'Europe Occidentale n'est pas une description aussi générale que possible du phénomène. Il faut y voir la recherche in concreto des éléments nécessaires à une élaboration théorique sur les effets de l'indexation dans un type défini d'économie. Chacun des pays étudiés nous apportera quantité d'éléments qu'il faudra situer dans leur cadre structurel et conjoncturel, pour les interpréter et les rapprocher, pour y trouver les données nécessaires à une spéculation sur les effets de l'indexation.

Pour ce propos, l'expérience italienne d'indexation est particulièrement intéressante :

La quasi-totalité des salariés jouit de l'indexation ;

Pendant douze ans, elle a fonctionné avec la plus grande constance ;

L'indexation a été le principal facteur de variation des salaires. Nulle part ailleurs, elle n'a joué de manière aussi exclusive ;

Pendant ces années, la conjoncture a beaucoup varié : l'inflation, la baisse des prix de longue durée, la prospérité, la stabilité, la dépression sont toutes survenues à leur tour ;

Au cours de l'expérience, les systèmes d'ajustement ont été modifiés, parce qu'ils s'étaient révélés insatisfaisants. Cela permet de voir quels problèmes posent leurs divers éléments.

A cela s'ajoute le fait que la documentation en matière de salaires est très riche. Il ne manque pas de statistiques pour suivre mois par mois l'évolution des divers taux de salaires, des gains et des prix. Seule la statistique des taux de salaires effectifs manque. Au début, ils étaient très près des taux conventionnels, mais depuis lors, l'écart s'est accru (il s'élève à 20 % environ).

L'étude de cette expérience d'indexation pose pourtant des problèmes :

L'économie italienne est peu homogène : d'une région à l'autre, sa structure et son évolution sont fort différentes. Par exemple, l'Accord

d'Intégration de 1954 consacre des différences régionales de salaires allant jusqu'à 45 %.

Son degré de développement est inférieur à celui du modèle que nous avons choisi. Par conséquent la formation des salaires y est quelque peu différente. D'une part, ils échappent en partie à la pression des facteurs présentés dans le chapitre précédent ; d'autre part, assez bas au début de la période, ils peuvent être accrus plus rapidement, grâce au rythme assez élevé d'industrialisation du pays [27]. Dans ce contexte, le fonctionnement de l'échelle mobile a des conséquences un peu particulières. Il ne se mêle qu'à peine à l'action d'autres facteurs (sauf depuis 1954), et n'a pas les mêmes effets indirects sur les salaires, vu la capacité d'absorbtion du secteur industriel.

Fixation des salaires.

Depuis 1945, l'Etat a totalement abandonné aux organisations syndicales la fixation des salaires. Il n'a pas fixé de salaire minimum, n'a pas institué de cour d'arbitrage, n'étend pas les effets des conventions collectives, et limite ses interventions législatives aux branches d'activité où aucune convention ne peut être conclue.

Les conventions, d'abord régionales (le pays avait été divisé pendant des années) se sont vite centralisées : la Confédération Générale de l'Industrie négocie avec les trois centrales syndicales des accords nationaux qui s'étendent à toute l'industrie. Ces accords contiennent des taux de salaires minima, qui ont joué un grand rôle au début de la période étudiée. Ils fixent également une indemnité de vie chère, indexée [28]. Dans chaque branche et chaque région, les syndicats négocient avec les représentants des employeurs les améliorations qui peuvent être apportées aux minima généraux sus-mentionnés.

SECTION PREMIÈRE

Technique d'ajustement des salaires dans l'industrie

Plusieurs accords avaient instauré, graduellement, l'échelle mobile dans le nord et dans le sud de l'Italie en 1945 et 1946. Le 27 octobre 1946, un premier accord interconfédéral de caractère national unifie les systèmes d'ajustement au coût de la vie. Les principales caractéristiques du système ainsi introduit sont les suivantes :

a) *Termes et délais.* La revision se fait tous les deux mois, sur la base de la moyenne des indices des trois derniers mois [20]. L'amplitude minimum est de 1 %.

b) *La période de base* pour le calcul de l'indice va du 16 juin au 15 septembre 1946.

c) *Indice choisi.* On utilise des indices provinciaux. La diversité de l'évolution du coût de la vie dans les différentes parties du pays empêchaient qu'on recourût à un indice national. Il s'ensuivit des divergences énormes entre provinces, imputables autant à la diversité des méthodes de calcul, qu'aux différences d'évolution du coût de la vie.

d) *Mode et mesure de l'ajustement.* Les hausses étaient uniformes, c'est-à-dire égales en valeur absolue pour tous les degrés de qualification. La conséquence en fut un prompt écrasement de la hiérarchie des salaires. Pour y parer, par accord interconfédéral du 30 mai 1947, on fit passer une partie de l'indemnité de vie chère dans le salaire de base. Cette somme fut majorée pour les ouvriers spécialisés ou qualifiés. Une nouvelle échelle hiérarchique fut fixée par accord du 14 mai 1948 pour les traitements des employés de l'industrie. Un accord du 5 août 1949 introduisit des primes de revalorisation. Le manœuvre n'en touchait pas ; les autres ouvriers en jouissaient plus ou moins selon leur degré de qualification. Un accord du 8 décembre 1950 créa de nouvelles primes semblables.

e) *L'ajustement à la baisse.* La baisse du coût de la vie n'était pas prévue. Après le renversement de l'évolution des prix, le 28 octobre 1947, on a stipulé qu'une baisse allant jusqu'à 8 % ne modifierait pas les salaires ; que de 8 à 12 %, l'ajustement se ferait partiellement, à raison de 30 %, et de 12 à 20 %, à raison de 50 %. Au delà, l'ajustement est intégral. Il y eut quelques baisses de l'indemnité de vie chère en 1948 et 1949. Puis elle fut bloquée.

A la fin de 1950, une nouvelle hausse du coût de la vie précipita les négociations pour le rétablissement de l'échelle mobile. Un nouveau système entra en vigueur le 21 mars 1951. Des modifications importantes ont été apportées au système précédent :

a) L'ajustement se fait tous les deux mois, mais sur la base de la moyenne des indices des deux premiers mois du trimestre précédent (l'indice du mois précédent n'étant pas encore disponible).

b) Comme période de base pour le calcul de l'indice, on a retenu novembre-décembre 1950 ; mais on a fixé le point 100 à une valeur de l'indice inférieure de 2 % à celle de ces mois, de manière à provoquer une hausse immédiate des salaires.

c) Un indice national sert à l'ajustement sur tout le territoire. Ce n'est pourtant pas l'indice officiel de l'Institut de Statistique, mais la moyenne des indices de 16 villes.

d) Vu la différence des salaires, entre le nord et le sud, il n'était pas possible d'augmenter les taux horaires d'une même somme sur tout le territoire, sans léser les ouvriers du nord, ou rendre excessivement difficiles les conditions d'exploitation dans le sud, dès qu'une hausse de prix un peu importante interviendrait. La valeur du « point » [30] a donc été fixée à 10 lires par jour dans le nord, et à 8 lires dans le sud. Ces montants de 8 et 10 lires valent pour le manœuvre. Ils sont augmentés pour les ouvriers plus qualifiés. Cette différenciation de la valeur du point à permis à l'échelle hiérarchique de se maintenir presqu'inchangée.

e) L'ajustement à la baisse a été prévu. Il se fait partiellement dès le quatrième point de baisse, et intégralement dès le onzième. Mais le premier seuil n'a jamais été atteint pendant toute la durée de l'accord.

En raison de cet accord, il y eut :

en 1951, 3 ajustements et une hausse de 8 points
en 1952, 2 ajustements et une hausse de 2 points
en 1953, 2 ajustements et une hausse de 2 points
en 1954, 2 ajustements et une hausse de 3 points
en 1955, 2 ajustements et une hausse de 2 points
en 1956, 3 ajustements et une hausse de 7 points

Deux accords, du 12 juin et du 28 juillet 1954, ont opéré ce qu'on a appelé l'« intégration » (conglobamento). Aux taux de base interconfédéraux ou conventionnels, il fallait ajouter : l'indemnité de vie chère (dont les fluctuations étaient déterminées par l'échelle mobile), celle de pain cher, instituée par une loi du 6 mai 1947 et les deux primes de revalorisation, pour avoir les véritables minima interconfédéraux ou conventionnels. Les accords de 1954 ont fixé des salaires de base auxquels ne devaient plus s'ajouter que les hausses dues à l'échelle mobile. De 4, le nombre des zones de salaires s'est élevé à 23. L'indemnité de vie chère qui s'y ajoute n'est différenciée qu'entre le nord et le sud (elle variait précédemment de province à province).

L'accord d'indexation de mars 1951 a été dénoncé en 1956, et remplacé par un nouvel accord, le 15 janvier 1957. Les modifications suivantes ont été apportées au système précédent :

a) La période servant au calcul de l'indice a été allongée de deux à trois mois, pour obtenir une meilleure péréquation des variations de prix de courte durée. Ce sont les trois derniers mois qui sont pris en consi-

dération ; le délai d'un mois a pu être supprimé. Ce changement a été fait pour répondre en même temps aux désirs des employeurs, qui trouvaient l'indice trop sensible aux variations saisonnières, et aux syndicats ouvriers, qui trouvaient trop long le délai d'ajustement.

b) Comme période de base pour le calcul de l'indice, on a choisi mai-juin 1956, parce que c'est l'indice de ces mois-là qui avait provoqué la dernière hausse, en application du système précédent.

c) La valeur du point a été augmentée, ce qui est normal, puisque l'indice 100 correspond environ à l'indice 125 du système précédent.

d) Les industriels, et plus encore les économistes et les responsables de la politique monétaire reprochaient au système précédent d'être beaucoup moins sensible à la baisse des prix qu'à leur hausse. Il s'ensuivait qu'une hausse passagère devenait toujours définitive, puisqu'il aurait fallu une baisse d'importance pour pouvoir faire machine arrière. Et cette baisse avait d'autant moins de chance de survenir que la demande, exprimée en termes monétaires, avait augmenté, absorbant ainsi l'excès de l'offre dû à la hausse des prix. Pour protéger encore les salariés tout en rendant au fonctionnement de l'indexation la symétrie qui paraissait souhaitable, on remplaça la marge d'insensibilité par un délai d'attente : il faut que la baisse soit confirmée au bout de trois mois pour que les taux de salaires soient diminués.

Ce système a provoqué deux hausses de l'indemnité de vie chère de un point chacune en 1957, trois totalisant en tout cinq points en 1958. En mai 1959, la baisse des prix agricoles a déclenché un ajustement à la baisse (de un point). Il fut compensé en février 1960.

SECTION DEUXIÈME

Effets de l'indexation sur le niveau des salaires dans l'industrie

L'indexation détermine les variations d'une indemnité de vie chère établie par un accord entre la Confédération Générale de l'Industrie et les Confédérations syndicales. Cette indemnité s'ajoute aux taux de salaires minima interconfédéraux, aux taux conventionnels, aux taux effec-

tifs eux-mêmes. Donc, instaurés par des accords qui s'étendent à l'ensemble de l'industrie, l'indexation modifie de manière immédiate les taux de salaires effectifs. Cela ne veut pas dire que son influence soit uniforme dans toute l'industrie, car lorsqu'on passe des taux les plus généraux aux salaires versés, le nombre des facteurs dont l'action se mêle à la sienne augmente.

I. EFFETS DE L'INDEXATION SUR L'INDEMNITÉ DE VIE CHÈRE

L'écart entre l'évolution des taux interconfédéraux et celle du coût de la vie, dû aux délais d'ajustement est presque insignifiant. Il ne représente jamais que 1 à 2 % pendant deux ou trois mois. En 1947, seulement, vu la violence de l'inflation, l'écart s'est élevé jusqu'à 10 %. On comprend donc la satisfaction des syndicats ouvriers à l'égard de ce système d'ajustement.

Les fluctuations saisonnières de l'indice ne semblent pas avoir modifié l'indemnité de vie chère, quoique l'ajustement ait été déclenché le plus souvent à l'occasion de hausses passagères. En effet, supposons qu'un mouvement de fond des prix provoque une hausse lente de l'indice ; c'est au moment où la fluctuation de courte durée est orientée vers le haut que l'indice atteint ses maxima. Quand elle est en baisse, elle compense, et au delà, le mouvement de hausse de longue durée. Si des hausses passagères ont donc provoqué plus d'un ajustement, il reste difficile de savoir s'il leur est imputable. Le fait que la baisse subséquente ait été plus faible que la hausse ne signifie pas que l'ajustement n'ait pas été dû à des facteurs passagers, puisque la hausse des salaires peut consolider celle des prix.

II. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LES TAUX CONVENTIONNELS DE SALAIRES ET SUR LES GAINS

De 1945 à 1958, trois vagues d'inflation ont déferlé sur l'Italie, séparées par de courtes périodes de stabilité ou de dépression. La première est due aux conséquences de la guerre. Vu la complexité de la situation et le manque d'observations, il n'est guère possible de l'étudier avant 1947. La seconde est due à la flambée des prix mondiaux que provoqua la guerre de Corée. La troisième est due aux tensions que suscite une prospérité excessive.

Le mouvement des prix, et d'autres facteurs économiques et sociaux ont provoqué de vives fluctuations des salaires. Quelle a été leur part respective ? Et notamment, quel rôle a joué l'indexation ?

Les hausses de l'indemnité de vie chère se sont répercutées régulièrement sur les salaires versés. L'on n'en peut pas dire autant des baisses. Lorsqu'en 1948, ensuite d'un renversement du mouvement des prix, elle fut amputée, on n'observa aucune baisse des gains, quoique les restrictions de crédit nécessitées par la politique de stabilisation de la Lire aient provoqué des difficultés financières voire une diminution de la production dans maints secteurs. Des hausses accordées à d'autres titres ont compensé cette diminution, et au delà. En 1949, la déflation se poursuit, l'indexation est bloquée ; sous l'influence de facteurs économiques aussi bien que sociaux, la hausse des salaires se poursuit. En 1959, la baisse de l'indemnité de vie chère n'a été compensée qu'après un mois.

Les hausses de l'indemnité de vie chère se sont transmises intégralement et sans délai aux salaires versés, quoiqu'ils soient souvent 30 % plus élevés que les taux conventionnels. Cela n'est pas le cas de toutes les hausses des taux interconfédéraux ou conventionnels. Elles ne font souvent que consacrer une évolution antérieure des salaires. Ainsi en va-t-il notamment du premier accord de revalorisation (la hiérarchie avait déjà été rétablie à ce niveau), de la hausse considérable des taux conventionnels survenue dans l'industrie alimentaire en 1956. L'automatisme de cette répercussion est dû au fait que l'indemnité de vie chère est comptée séparément dans le calcul des salaires individuels. Il n'assure pourtant pas un effet identique à l'indexation dans tous les secteurs.

Lorsqu'une branche est déprimée, les salaires ne subissent que les hausses dues à l'indexation. On l'observe dans le textile lorsqu'en 1949 il entre dans une longue période de difficultés, dans les mines, très prospères en 1951, mais déprimées les années suivantes, dans l'industrie du bâtiment dans l'immédiat après-guerre, lorsqu'il manquait encore de capitaux financiers et de matériaux de construction.

Au contraire, lorsqu'une branche est prospère, elle accorde, même pendant l'inflation la plus violente, des hausses de salaires supérieures à celle que dicte l'indexation. L'industrie textile en 1947, les mines en 1951, le bâtiment en 1952-1953 en donnent des exemples. Lorsque l'évolution des salaires est suffisamment dynamique pour que les hausses dues à l'indexation restent en deçà de leur avance, on ne voit plus aucune corrélation entre le mouvement des salaires et celui de l'indemnité de vie chère. Dans l'industrie électrique qui a joui d'une forte demande et ne verse en salaires qu'une faible partie de ses recettes, les gains sont de 40 % supérieurs à la moyenne. Sauf en 1947, il est difficile de distinguer dans leur augmentation continue les effets de l'indexation : en 1950, la hausse

s'amorce longtemps avant celle du coût de la vie ; elle se poursuit pendant toutes les années suivantes, et l'inflation de 1956 n'en a pas modifié le rythme. Au contraire, malgré une majoration importante des taux conventionnels, elle cesse en été, tandis que les salaires des autres branches continuent d'augmenter sous l'effet de l'indexation et de la prospérité : le rythme d'accroissement de la production d'électricité a légèrement fléchi à cette époque. L'évolution des salaires se rapproche donc plus de celle de la production que de celle du coût de la vie. L'échelle mobile a-t-elle influencé les salaires dans de telles conditions ?

Il semble que l'influence de l'indexation se fasse sentir particulièrement lorsque le coût de la vie augmente insensiblement au cours d'une période peu prospère. Pendant l'inflation, elle n'ajoute pas beaucoup à l'évolution des taux conventionnels et n'empêche pas les gains d'augmenter plus lentement que le coût de la vie : l'écart entre les taux et les gains diminue (on le remarque notamment dans l'industrie mécanique en 1947).

Comment concilier le jeu de l'indexation avec l'influence des facteurs économiques et sociaux qui viennent d'être mentionnés ? — On pourrait supposer que, grâce à elle, ces facteurs vont agir désormais sur les salaires réels et non nominaux. Illusion ! Lorsqu'une branche est prospère, l'accroissement du produit distribuable se réalise en unités monétaires et permet une certaine augmentation des salaires nominaux. S'ils sont relevés à un autre titre, son influence est diminuée d'autant. De même dans les négociations, l'ajustement limite la possibilité de revendication des syndicats. Il assure un minimum ; on le constate dans toute l'économie. Lorsque d'autres facteurs se font sentir, il risque de passer dans l'ombre. Ce phénomène est frappant dans le rythme saisonnier des salaires de l'industrie alimentaire. Peu prospère, elle n'accorde pendant des années que les hausses dues à l'indexation ; mais régulièrement, au moment des récoltes, les salaires subissent une hausse passagère.

Jusqu'en 1954, jamais l'économie ne jouit d'une grande prospérité et il est certain que l'indexation a exercé une influence notable sur l'évolution des salaires. Sans elle, l'équilibre économique aurait été structurellement différent à la fin de la période. Dès 1954, vu la hausse de la production et le niveau élevé de l'emploi, l'indexation semble passer au second plan. Vu les conditions très différentes de l'industrie entre les diverses branches et les diverses régions, il ne faut pas trop se fier à des moyennes. Dans d'importants secteurs, l'échelle mobile a joué un rôle déterminant. Elle a influencé l'évolution générale des salaires.

SECTION TROISIÈME

Incidence de l'indexation sur l'évolution de la structure des salaires dans l'industrie

I. LA STRUCTURE INTERSECTORIELLE DES SALAIRES

En comparant l'évolution des salaires dans les différentes branches de l'industrie, on est frappé par leur parallélisme. Pendant les inflations, les dépressions, les périodes de prospérité, dans toutes les branches, les salaires fluctuent presque de la même manière.

Pendant l'inflation de 1947, certaines branches étaient prospères, tandis que d'autres n'avaient qu'une activité très faible. Et pourtant, la hausse des salaires fut partout semblable. Tout au plus note-t-on un léger resserrement de la structure intersectorielle des salaires. De même, pendant l'inflation de 1951.

Certes, depuis lors, l'augmentation des salaires a été plus faible dans les industries peu prospères, tel le textile, que dans l'industrie électrique par exemple. Dans la seconde, le dynamisme des salaires est tel que l'échelle mobile n'a pas eu une grande importance ; mais que serait-il arrivé dans les premières, en son absence ? — Les années de dépression auraient pesé plus lourdement sur les salaires, et lors de la reprise de 1954, l'écart se serait encore accru, entre le textile qui n'y a pas participé et les branches dont l'activité était croissante.

Il apparaît donc clairement que l'échelle mobile a contribué à maintenir la structure intersectorielle des salaires.

II. LA STRUCTURE RÉGIONALE DES SALAIRES

Les taux interconfédéraux subissent des différenciations multiples sur le plan géographique. Nous avons vu comment, en 1947, leur évolution très différente de province à province avait occasionné des difficultés et une modification du système d'échelle mobile. Plutôt que d'entrer dans l'infinie complexité de leur structure régionale, nous diviserons l'Italie en deux : la zone industrielle du nord et les campagnes peu développées du sud. Un pareil découpage se légitime d'autant plus que, depuis 1951, le fonctionnement de l'échelle mobile ne varie géographiquement qu'entre ces deux zones.

Au début de 1947, l'indemnité de vie chère était à peu près égale au nord et au sud ; mais au cours de l'année, elle s'éleva beaucoup plus au nord qu'au sud, quoique la moyenne des indices provinciaux du coût de la vie ait varié dans la même proportion, dans les deux régions. L'écart est dû à la différence des systèmes d'ajustement, et au fait que dans le nord, à une même variation du coût de la vie correspondait une augmentation des taux de rémunération plus grande que dans le sud [31]. Cet écart, s'ajoutant à la différenciation des taux de base (10 à 15 %), les taux interconfédéraux du sud étaient bien inférieurs à ceux du nord en 1949. Aussi les accords de revalorisation y ont-ils eu proportionnellement plus d'effet. Depuis 1951, les hausses des taux dues à l'indexation sont 20 % plus élevées au nord qu'au sud. L'écart entre les deux groupes de taux va donc en croissant (en valeur absolue), mais leur rapport reste constant ; il est légèrement supérieur à celui des taux fixés au début de la période.

Il n'est pas certain que la structure des taux interconfédéraux se soit reflétée exactement sur les salaires. En 1947, l'évolution des taux conventionnels de l'ensemble de l'industrie est à mi-chemin entre celle des taux interconfédéraux du nord, et celle des taux du sud. Mais depuis lors, dans toutes les branches, même dans l'industrie alimentaire qui est disséminée dans tout le pays, elle se rapproche beaucoup plus de l'évolution des taux interconfédéraux du nord. Néanmoins, par l'importance qu'elle a eue dans la détermination des salaires, on peut penser que l'échelle mobile a tendu d'abord à augmenter (1947) puis à maintenir les écarts de la structure régionale des salaires.

III. LA STRUCTURE HIÉRARCHIQUE DES SALAIRES

L'échelle hiérarchique des salaires est aujourd'hui beaucoup plus resserrée qu'en 1938. Faut-il en inculper l'indexation ? — On a beaucoup écrit, en Italie, sur son effet « nivellateur ». Quelle influence a-t-elle eue sur la hiérarchie des salaires ?

1. Considérons premièrement son effet sur la hiérarchie des taux interconfédéraux. L'indemnité de vie chère a été instituée par un accord du 24 février 1945 au sud de la ligne gothique, et par un autre du 23 juin au nord. Elle est indexée depuis le mois de décembre dans la seconde de ces régions, depuis le mois de mai 1946, dans la première. Qu'en était-il alors de la hiérarchie des salaires ? — On peut l'exprimer par trois coefficients : les quotients des taux applicables aux trois degrés de qualification supérieurs, par celui du manœuvre.

a) Au nord.

L'accord du mois de décembre 1945 fixe des salaires de base dont les coefficients sont : 1,27 ; 1,15 ; 1,08. Si on tient compte de l'indemnité de vie chère, qui n'a pas encore été modifiée par l'échelle mobile, on obtient, au début de 1946 : 1,15 ; 1,08 ; 1,03. Après une année d'inflation, en janvier 1947, ils sont descendus à 1,11 ; 1,07 ; 1,04. A la fin de l'inflation, en janvier 1948 ils s'élèvent à 1,09 ; 1,05 ; 1,03. Notons qu'un accord de juin 1947 les a relevés respectivement de 0,03 ; 0,02 ; 0,01.

La déflation qui fit suite à la stabilisation de la Lire permit d'élargir la hiérarchie des taux de salaires. En novembre 1950, les coefficients des taux interconfédéraux sont remontés à 1,24 ; 1,12 ; 1,07. Puis ils se sont maintenus ; ils ont même légèrement augmenté, puisqu'en août 1958, ils se chiffrent à 1,26 ; 1,13 ; 1,07. Cette légère augmentation s'explique par le fait que la valeur du point est proportionnellement plus grande pour les degrés supérieurs de qualification (2 % au maximum).

b) Au sud.

L'évolution des écarts hiérarchiques des taux interconfédéraux au sud n'est pas très différente de celle du nord. Notons pourtant que les coefficients hiérarchiques, au départ égaux, ou même inférieurs à ceux du nord, les ont dépassés à l'occasion des accords de revalorisation (du fait que les taux étaient plus bas au sud et que l'augmentation était exprimée en valeur absolue). Mais ce gain a été complètement perdu par la suite, du fait qu'au sud la valeur du point est proportionnellement plus petite pour les degrés supérieurs de qualification (1 % au maximum).

Nous voyons donc que si l'éventail hiérarchique des taux de salaires des ouvriers de l'industrie est presque aussi ouvert à la fin de l'expérience d'indexation étudiée, qu'à ses débuts, les écarts ont fléchi pendant l'inflation des premières années et n'ont été rétablis que par des mesures compensatrices postérieures. De 1946 à 1951, l'échelle mobile, du fait de l'uniformité des hausses a tendu à resserrer la hiérarchie des salaires. Mais ce défaut une fois dénoncé, et corrigé, elle tend à la maintenir. Cet effet passager de l'indexation sur les taux interconfédéraux s'est-il répercuté jusque sur les salaires versés ? — Pour y répondre, considérons l'évolution des taux conventionnels de salaires.

2. En 1938, les coefficients hiérarchiques de la moyenne des taux conventionnels de l'industrie s'élèvent à 1,54 ; 1,28 ; 1,15. Des mesures à but social les ont entamés ; si on tient compte des allocations familiales, ils ne se chiffrent qu'à 1,47 ; 1,24 ; 1,12. Mais c'est surtout aux conditions exceptionnelles de la guerre qu'ils doivent leur écrasement. Au début de 1947, ils ne s'élèvent plus qu'à 1,13 ; 1,08 ; 1,04 [32]. En 1948, pour la

moyenne de l'année, ils se chiffrent à 1,24 ; 1,19 ; 1,16. Cette hausse s'explique en partie par les erreurs de la statistique, pour le reste par la nature du marché du travail. Les conditions de l'offre et de la demande ne sont pas du tout les mêmes aux divers degrés de qualification. Un chômage très abondant pèse sur les salaires des ouvriers les moins qualifiés, tandis que l'industrie manque de main-d'œuvre qualifiée. En effet, une enquête parlementaire a révélé que, sur 2 200 000 chômeurs, 2 100 000 n'avaient pas un degré de culture dépassant la « licenza elementare », et que 58 000 seulement avaient suivi des cours professionnels.

L'accord interconfédéral d'octobre 1946 offrait aux diverses branches de l'industrie, la possibilité de majorer par des conventions particulières les taux qu'il fixe, de 15 % au plus. Les branches les plus importantes ont profité de cette faculté pour établir autant que possible une échelle hiérarchique des rémunérations plus normale. En 1948, elles se plaignirent du fait que le niveau atteint par les salaires ne permettait pas de rétablir la hiérarchie comme elles l'auraient souhaité, le resserrement des taux provoquant des difficultés sur le marché du travail. Aussi prirent-elles l'initiative des accords de revalorisation, pour éviter que — les facteurs politiques et sociaux ayant un certain poids au degré des négociations interconfédérales — les augmentations des taux qui devraient avoir lieu lorsque le coût de la vie retrouverait son niveau antérieur, ne profitent plus aux manœuvres qu'aux ouvriers qualifiés. On comprend donc qu'en 1947 et 1948 l'éventail hiérarchique des taux conventionnels ait été plus ouvert que celui des taux interconfédéraux. Dans plusieurs branches, l'accord de juin 1947 a été l'occasion d'un rétablissement de la hiérarchie.

On peut *estimer* (les données statistiques manquent pour l'affirmer) que les écarts de l'échelle des gains ont été plus élevés. Pour les employés, cela s'est opéré en partie par le surclassement du personnel. Que la hiérarchie des gains ait été atteinte par l'inflation de 1946-1947, c'est certain : mais dans une mesure plus faible que celle des taux, car c'est sur elle que le marché du travail exerce la pression la plus directe. Dans plusieurs branches, les accords de revalorisation n'ont fait qu'entériner un rétablissement qui était déjà opéré.

Dans la suite, la hiérarchie des taux conventionnels a eu plutôt tendance à se resserrer [33], de telle sorte qu'elle a été dépassée par celle des taux interconfédéraux de la première zone, en voie de légère augmentation. Mais ces chiffres ont peu de portée concrète puisqu'ils ne comprennent pas les compléments sociaux aux salaires. Si l'on en tient compte, on trouve que la hiérarchie des salaires a été beaucoup plus resserrée en 1948 (coefficients : 1,08 ; 1,05 ; 1,03) et qu'elle s'est largement rouverte (coefficients en 1957 : 1,15 ; 1,07 ; 1,03).

SECTION QUATRIÈME

Effets de l'indexation dans les autres branches d'activité

I. DANS L'AGRICULTURE

1. Techniques d'ajustement.

En 1947, 15 % au plus des travailleurs agricoles jouissent d'un ajustement automatique de leurs salaires. En 1951, 35 accords provinciaux contiennent une clause d'échelle mobile. Le 10 décembre 1952, un accord national fait jouir de l'indexation tous les travailleurs agricoles. C'est l'indice national du coût de la vie, calculé par l'Institut de Statistique qui a été retenu. Les revisions sont bimestrielles. Les mois de juillet et août 1952 servent de base au calcul de l'indice. La valeur du point est déterminée dans chaque province, en fonction du salaire moyen. L'accord fixe seulement un maximum et un minimum. L'ajustement en baisse ne se fait pas avant que l'indice ait fléchi de 3,5 points, puis il se fait intégralement. Cet accord est encore en vigueur.

2. Rôle de l'indexation dans la formation des salaires.

Les taux de salaires dans l'agriculture ont suivi, dans l'ensemble, ceux du manœuvre de l'industrie (même augmentation totale au cours de la période). Mais dans le détail, leur évolution est assez différente. Jusqu'en 1953, ils semblent s'adapter au coût de la vie sous l'effet de facteurs saisonniers. C'est au moment des récoltes que les hausses sont le plus souvent accordées. Il a fallu deux étés pour que la hausse des prix de 1951 fût répercutée sur les salaires.

Dès 1953, le lien avec l'indice du coût de la vie devient plus étroit, et le rythme des saisons perd de son importance. C'est pourtant au mois d'août qu'en 1954 une hausse des taux vint compenser celle que les ouvriers de l'industrie avaient reçue en juin, à l'occasion de l'accord d'intégration. D'autre part, les ajustements ne surviennent pas aux mêmes mois que dans l'industrie, l'indice choisi et le système d'indexation n'étant pas les mêmes.

II. DANS LE COMMERCE ET L'HOTELLERIE

Un accord du 4 décembre 1946 a introduit à titre provisoire le système d'indexation en vigueur dans l'industrie. Ce provisoire dure encore : un accord du 17 mai 1951 a étendu au secteur commercial l'application de l'accord conclu en mars pour l'industrie. On a tout au plus créé des catégories professionnelles spécifiques.

L'évolution des salaires est très semblable dans le commerce et l'industrie, du moins depuis 1950. (Nous n'avons pas trouvé de séries statistiques remontant à 1947.) Les salaires des employés ont augmenté un peu plus que ceux des ouvriers, car ils avaient pris quelque retard pendant la guerre.

III. DANS LE SECTEUR BANCAIRE

Lorsqu'on convint d'adopter l'échelle mobile, en novembre 1945, les syndicats des employés n'admirent pas l'indice officiel du coût de la vie, pour le calcul de l'ajustement. En novembre 1946, on parvint à un accord : l'indice est calculé à partir des données relevées pour les ajustements des salaires dans l'industrie. L'augmentation des salaires correspondant à un point de hausse fut également calculée à partir des normes en vigueur dans l'industrie. Mais ce calcul donna lieu à des contestations, de telle sorte que depuis le premier avril 1947, les hausses ne furent plus calculées sur un salaire moyen, et ne furent plus égales pour tous les employés — comme c'est le cas dans l'industrie — mais elles furent calculées pour chaque salarié, en proportion de son propre salaire. Un accord de janvier 1948 institua un système d'ajustement à la baisse des prix semblable à celui qui était en vigueur dans l'industrie.

En février et mars 1948, une baisse des prix de 16 % aurait dû faire jouer l'ajustement à la baisse. Mais si cet ajustement fut appliqué aux taux conventionnels, il resta sans effet sur les taux effectifs, qui furent maintenus à leur niveau le plus élevé. Lorsque l'indemnité de vie chère fut bloquée dans l'industrie, les bases manquèrent pour le calcul de l'indice adopté dans le secteur bancaire. On recourut à l'indice du coût de la vie à Milan. Il a été retenu jusqu'à présent.

IV. LES FONCTIONNAIRES DE L'ÉTAT

Ils ne jouissent pas de l'échelle mobile. Comment leurs traitements ont-ils été ajustés au coût de la vie ? — Les hausses ont été rares, mais importantes. Ainsi, immobiles pendant l'inflation de 1951, ils ont subi

une forte hausse en mai 1952. Les taux de salaires de l'industrie et du commerce ayant été revus, en juin 1954, ils furent augmentés en février 1955. Dans l'ensemble, leur dynamisme est égal à celui des salaires ; mais les pertes qu'ils subissent du fait des retards d'ajustement sont infiniment plus grandes.

Une loi du 27 mai 1959 a introduit un système d'indexation particulier, en faveur des fonctionnaires de l'Etat. 40.000 lires du traitement mensuel sont indexées, sur la base de juillet 1956 ; cela a provoqué une hausse immédiate de 6 % de cette partie du salaire et une forte compression des écarts hiérarchiques. L'ajustement est calculé pour chaque année fiscale en fonction de l'indice du coût de la vie de l'année précédente.

SECTION CINQUIÈME

Effets de l'indexation sur la structure générale des salaires et sur les prix

I. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LA STRUCTURE GÉNÉRALE DES SALAIRES

Quel a été l'effet de l'indexation sur les rapports des rémunérations versées dans les grandes branches d'activité ? Puisqu'elle n'a pas été introduite de la même manière dans toutes les branches, a-t-elle modifié la structure générale des salaires ?

Il est certain qu'en Italie, dans la formation des salaires, l'indexation n'est pas un élément négligeable. Les effets de l'indexation ne sont généralement pas absorbés dans le dynamisme général des salaires. Même dans les périodes de prospérité et de faible hausse des prix, les ajustements ajoutent quelque chose au mouvement ascendant des salaires. Ont-ils tendu à accroître les écarts de la structure générale des salaires, ou, au contraire à les rendre plus rigides ?

Les données statistiques manquent pour répondre à cette question. En connaissant l'évolution des rémunérations dans l'artisanat, dans les diverses branches du secteur tertiaire, dans les services domestiques, etc... il serait possible de déterminer si l'indexation a augmenté la part au revenu national des salariés qui en ont joui dans la plus large mesure, au détriment de ceux qui, plus dispersés, ne sont pas aussi bien organisés.

Le fait que l'indexation ait modifié assez profondément l'évolution des salaires dans les branches qui l'ont adoptée, ne signifie pas que l'écart

se soit accru entre ces branches-là et les autres. En effet, en dehors du cadre où elle est juridiquement instaurée, elle agit sur les rémunérations, en dénonçant de manière précise les variations du coût de la vie, et par l'effet d'imitation. On peut donc s'attendre à ce que cette influence soit la plus forte dans les régions industrielles et dans les branches dont la main-d'œuvre peut le plus facilement passer dans l'industrie. Elle a dû être faible dans les services domestiques, où les conditions minima de travail (elles sont considérées comme normales dans cette branche) sont fixées par la loi.

II. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LE COUT DU TRAVAIL DANS L'INDUSTRIE

Nous avons considéré, dans les paragraphes précédents les effets de l'échelle mobile sur les taux de salaires et sur le revenu des salariés. Recherchons maintenant ses effets sur le coût du travail dans l'ensemble de l'industrie, et dans quelques branches particulières [34].

En comparant l'évolution du coût de la main-d'œuvre à celle des taux conventionnels de l'industrie, nous constatons qu'en onze ans son augmentation est de 15 % supérieure. En effet, l'échelle mobile et les hausses conventionnelles n'ont pas été les seuls facteurs de son augmentation. Considérons le cours de ses fluctuations.

En 1947, l'échelle mobile et les revisions des taux de base répondent presque entièrement de son dynamisme. Au mois d'août 1948, l'augmentation de l'indemnité de pain cher et celle des allocations familiales qui s'en est suivie, l'ont augmenté de 5 % ; en 1949, l'institution de l'INA-Casa, puis le premier accord de revalorisation, de 4 % ; et en 1950, le second accord de revalorisation, de 3 %. Au début de l'année 1951, l'augmentation de certaines charges sociales l'élève de 1 % ; puis, jusqu'à la fin de l'année, les effets du nouvel accord d'indexation sont responsables de sa hausse. En 1952, les prix sont stables, et l'échelle mobile fonctionne à peine ; l'augmentation des allocations familiales et d'autres charges sociales, ainsi que l'instauration d'une contribution extraordinaire à la lutte contre le chômage augmentent considérablement le coût de la main-d'œuvre. L'année suivante est très calme. En 1954, par contre, l'augmentation de certaines charges sociales s'ajoute aux effets de l'accord d'intégration et de l'échelle mobile. En 1956, il s'élève considérablement surtout du fait de la hausse des prix, mais aussi à cause de la revision des conventions collectives, et de l'augmentation des charges sociales (1 à 2 %). En 1957, ce dernier facteur laisse toute la place aux deux précédents.

On constate dans l'ensemble, qu'aux périodes d'inflation violente, l'évolution du coût de la vie devient pratiquement le seul facteur de hausse du coût de la main-d'œuvre. Mais entre temps, des mesures législatives s'y ajoutent, d'autant plus nombreuses que la conjoncture est favorable. Les industriels italiens se sont plaints à maintes reprises, du poids croissant des charges sociales. Leur augmentation était d'autant plus inquiétante qu'il n'y avait pas de risque qu'elle soit absorbée dans la dynamique générale des salaires et des prix. On a constaté, en France, par exemple, que l'introduction de tous les compléments sociaux aux salaires n'avait pas changé la part des salariés au revenu national. Peut-il en aller de même avec l'échelle mobile ? — On constate qu'aux périodes de prospérité et de relative stabilité des prix, des hausses conventionnelles des taux de salaires et des augmentations légales des éléments sociaux du salaire (victoires des travailleurs sur le plan syndical et politique) élèvent le niveau des rémunérations aussi loin que le niveau de la production le permet. Dès qu'elle fléchit... Mais le problème ne s'est pas posé en Italie, car dans cette économie en pleine expansion, les événements qui ont provoqué dans
lentir le rythme de développement de la production.
le reste de l'Europe, d'importantes baisses de l'activité, n'ont fait que ra-

L'étude de l'évolution du coût du travail dans les industries mécanique, textile et alimentaire, confirme ces conclusions générales. C'est en 1952 que l'écart entre les gains et le coût du travail a le plus augmenté. Depuis lors il n'a cessé de croître.

De 1949 à la fin de 1957, sur 56 % de hausse du coût de la main-d'œuvre, la moitié est due à l'échelle mobile (28,5 %). Cette constatation met en relief le danger des hausses accordées à tout autre titre, alors que l'échelle mobile fonctionne.

III. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LES PRIX DE GROS DE L'INDUSTRIE

Il est très difficile de déterminer l'« effet de coût » des hausses de salaires, faute de données sur les prix d'output de l'industrie. On trouve pourtant, en Italie un indice des prix de gros des produits finis, qu'il est possible de comparer avec celui des matières premières et avec le coût de la main-d'œuvre.

Le lien entre les prix des produits finis et ceux des matières premières est assez étroit. Il est par contre difficile de déceler une répercussion directe des hausses du coût de la main-d'œuvre sur les prix de vente de l'industrie. Seule celle de 1952 semble les avoir majorés.

Dans l'industrie textile, la hausse du coût du travail semble avoir arrêté la baisse des prix de vente en juin et juillet 1952, les avoir relevés en 1954, et plus encore à la fin de 1956.

Dans l'industrie mécanique, il semble qu'à plusieurs reprises pendant cette période, les prix de gros aient été légèrement relevés à cause de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, en particulier lors de l'inflation de 1956.

A long terme, ce qui est remarquable, c'est le fait que les prix de gros des produits finis n'ont pas augmenté depuis 1949, alors que les matières premières, ensuite de l'inflation de 1950, ont augmenté de 10 %, et le coût du travail de 56 %. Ceci nous prouve que pendant cette période, il est exclu de parler de spirale des salaires et des prix, en raison de l'effet du coût.

IV. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LES PRIX DE DÉTAIL ET SUR L'INDICE DU COUT DE LA VIE

Les hausses dues à l'indexation se sont-elles répercutées jusque sur les prix de détail ? — L'examen des causes des fluctuations de l'indice du coût de la vie nous renseignera sur les possibilités d'une hausse de cet indice en raison de l'ajustement.

Pendant la période sous étude, on constate que les variations à court terme de l'indice du coût de la vie sont déterminées entièrement par celles de la partie alimentaire, parce que c'est la plus importante et celle qui a les fluctuations de courte durée les plus marquées. De plus, par son mouvement ascendant continu, la partie alimentaire a contribué pour une large part à la hausse soutenue de l'indice. A la partie « habillement », est imputable, à titre principal, la hausse de 1950 à 1951 ; pendant le reste de la période, elle est très stable. Les dépenses d'électricité et de combustible suivent la hausse avec un retard évident, et contribuent, dans leur faible mesure, à la stabilité de l'indice. La partie « dépenses diverses » suit de près l'indice général. Au début de la période, les loyers, bloqués, étaient quasi nuls. L'indice du logement était à 250 lorsque l'indice général est parvenu à 5.000. On espère aujourd'hui que, dans quelques années, les loyers ayant retrouvé un niveau normal pourront être débloqués. De 1947 à 1958, l'indice du logement a déjà été multiplié par 20. Jusqu'en 1950, ses hausses n'influencèrent guère l'indice général, car sa part était devenue très faible dans le budget de base : de 19 % en 1938, elle était descendue à 3 % en 1947. Mais au fur et à mesure qu'il s'élevait, ses variations se faisaient sentir plus fortement sur l'indice gé-

néral (qui n'est pas une moyenne des indices partiels, mais l'indice du total des dépenses comprises dans le budget de base). Sauf en 1953 et en 1954, il l'a fait monter de 1 à 2 % par an.

Le fonctionnement de l'échelle mobile, hormis les périodes exceptionnelles, telles l'inflation de 1947 et la guerre de Corée, est imputable à la hausse des prix d'alimentation et des loyers, mais non à celle des produits industriels, dont les prix de gros ont tendance à baisser. Il n'a donc pas été dû à une hausse générale et parallèle des prix, mais plutôt à l'adaptation de la structure des prix à l'évolution de l'économie :

la disparition des mesures extraordinaires de la guerre exigeait le déblocage des loyers ;

l'expansion de l'industrie, et sa productivité croissante devaient modifier le rapport entre les prix de l'industrie et ceux de l'agriculture, pour faire bénéficier toute la population de l'élévation du niveau de vie due à l'industrialisation. Cela s'est opéré par la baisse des prix des produits manufacturés (malgré la hausse des matières premières) et par la hausse des prix d'alimentation.

Dans un pareil contexte, on peut estimer que l'indexation a contribué à reporter sur les entreprises la charge du déblocage des loyers et de l'amélioration du niveau de vie des exploitants agricoles, charge dont les salariés auraient fait les frais, du moins à titre temporaire, en son absence. L'industrie et les autres secteurs qui s'y rattachent : commerce, banque, transports... ont pu supporter cette charge, grâce à leur expansion et à l'amélioration des conditions de production. Sauf lorsqu'un facteur hétérogène a troublé l'économie, l'indexation apparaît donc comme un élément de l'adaptation de la répartition du revenu national, à l'évolution du niveau et de la structure du produit national.

En 1947, elle a eu un effet différent ; mais il est difficile de juger de son action au cours de cette inflation. Premièrement, des différences régionales très fortes à cette époque, exigeraient une analyse très détaillée : secondement les données manquent totalement pour les années 1945 et 1946.

En 1951, une hausse simultanée des prix d'importation des matières premières et de certains prix d'exportation, et une augmentation de la demande nationale dans quelques secteurs provoquèrent de fortes hausses de prix sur le marché interne. L'indexation a empêché que le pouvoir d'achat des salariés soit amputé par la hausse des coûts de fabrication due à celle des prix d'importation, et par la hausse des prix due au gonflement de la demande de certains produits. Mais il est peu probable qu'elle ait provoqué à son tour des hausses de l'indice du coût de la vie, car, lorsqu'elle fonctionna, l'indice partiel de l'habillement, qui était monté en flèche, commençait déjà de descendre. Si elle n'a pas eu d'effet immé-

diat, elle n'en a pas moins contribué au maintien du niveau général des prix à un niveau supérieur à celui de 1950.

Pour le reste, depuis 1948, les hausses du coût du travail qui lui sont dues n'ont pas pu avoir un effet immédiat bien important sur l'indice du coût de la vie ; car c'est la hausse des prix d'alimentation qui a provoqué celle de l'indice, et les salaires ne les influencent qu'à peine.

Par contre, on peut se demander si les hausses de salaires qu'elle a provoquées, n'ont pas concouru à élever les prix agricoles, en augmentant le revenu salarial, et partant la demande de ces produits, exprimée en termes monétaires. L'existence d'un cycle inflationniste : prix agricoles — salaires (du fait de l'indexation et de la sensibilité des prix agricoles à l'augmentation de la demande) est difficile à déceler. Le caractère aléatoire et saisonnier de la production agricole ne permet pas de serrer ce problème de près.

CHAPITRE TROISIÈME

L'indexation des salaires en Belgique de 1950 à 1958

INTRODUCTION

L'intérêt de l'expérience belge d'indexation réside dans le fait que son application et ses répercussions, n'ont pas été entravées ou modifiées par des interventions étatiques, qu'il est toujours difficile d'intégrer dans une analyse économique. L'Etat n'intervient dans la fixation des salaires que lorsqu'un conflit met en péril l'avenir économique du pays. L'échelle mobile s'est développée en Belgique de 1922 à 1936. A cette date, dans toutes les branches, une convention lie les salaires à l'indice des prix de détail. En 1940, l'échelle mobile est suspendue. Dès que l'économie a retrouvé ses bases stables et que les salaires ont été libérés, elle réapparaît. Son retour a été favorisé par l'inflation de Corée, qui la fit désirer dans tous les secteurs.

I. MODE DE FIXATION ET D'AJUSTEMENT DES SALAIRES

Dans chaque branche d'activité, une commission paritaire nationale réunit les représentants des associations patronales et ouvrières, et fixe des taux de salaires minima. Ces taux sont généralement hiérarchisés, de manière plus ou moins précise ; parfois, ils sont structurés géographiquement. Il arrive que la commission paritaire ne fixe pas elle-même les taux de rémunération, mais en laisse la charge à des sous-commissions professionnelles ou régionales. Les salaires minima fixés par les conventions collectives nationales sont parfois majorés par des conventions particulières. Dans la plupart des secteurs, l'échelle mobile fait l'objet d'une convention nationale. Seules quelques conventions paritaires en ont laissé l'initiative à des organes de décision inférieurs ; dans ces branches-là, il arrive que des salariés ne jouissent pas de l'échelle mobile.

Toutes les clauses d'ajustement adoptent comme indice de base, l'indice national des prix de détail. L'indice du coût de la vie n'étant plus établi depuis 1940, c'est le seul indice qui permette de suivre l'évolution des prix aux consommateurs. Malgré l'absence dans sa composition de

certains éléments importants, tels que les loyers, son caractère représentatif est peu contesté. Il a été modifié en 1953, mais sa composition — qui fait l'objet de décisions paritaires — n'a pas été profondément changée.

La valeur déterminante de l'indice est généralement une moyenne de deux ou trois mois. Lorsqu'elle franchit un seuil, l'adaptation des salaires est immédiate. Dans quelques branches seulement, on a prévu un délai, en particulier dans le bâtiment à cause de la nécessité d'établir des devis avant la mise en chantier, et de s'y tenir. L'ajustement peut survenir tous les mois ; une ou deux conventions seulement prévoient des termes trimestriels (imprimerie et arts graphiques). L'amplitude minimum de variation de l'indice était au début de 2,5 à 5 %. Aujourd'hui elle a été ramenée dans presque tous les secteurs à 2,5 %. Les conventions du bâtiment, des cimenteries et du pétrole prévoient que chaque mois les salaires de base sont multipliés par la valeur déterminante de l'indice.

La valeur de base de l'indice est différente pour chaque branche. Le Gouvernement s'est bien gardé d'unifier les systèmes d'ajustement sur ce point, afin que la hausse de l'indice des prix ne provoque pas de hausse générale des salaires. Vu la diversité des indices de base adoptés, aux périodes de forte hausse des prix, l'ajustement des salaires s'est étalé sur deux ou trois mois.

L'application aux salaires des hausses provoquées par l'échelle mobile se fait de diverses manières. Dans les industries de base (mines, sidérurgie, construction métallique, chimie, industrie alimentaire) il est stipulé que les taux de salaires effectifs, personnels, doivent être modifiés du fait de l'échelle mobile. D'autres conventions, après avoir fixé des salaires minima, précisent qu'ils doivent être ajustés en fonction du coût de la vie. Théoriquement, des salaires effectifs plus élevés pourraient rester inchangés quand le coût de la vie augmente. C'est pourquoi, sur l'initiative du Ministère du Travail, il a été ajouté dans quelques conventions, que la part des salaires effectifs égale aux salaires de base est ainsi indexée. Mais, même en l'absence d'une pareille clause, dans toutes les branches, les hausses des taux conventionnels dues à l'échelle mobile se répercutent intégralement et sans retard sur les taux de salaires effectifs.

II. FORMATION DES SALAIRES

L'économie belge peut être divisée en trois secteurs :

a) Les industries de base : charbonnage, métallurgie, fabrications métalliques, industries chimiques, textile. C'est de la prospérité de ces

branches que dépend celle de toute l'économie. Cela rend l'évolution interne des prix et des salaires d'autant plus significative, ces branches travaillant surtout pour l'étranger, d'où elles reçoivent, d'ailleurs, une grande partie de leurs matières premières. C'est dans ce secteur que les conditions de travail s'améliorent le plus rapidement, sous la pression de facteurs économiques ; on peut le conclure du fait que les gains tirent après eux les taux conventionnels [35].

b) Les autres industries et l'artisanat. Ils travaillent surtout pour la consommation locale. Les salaires suivent ceux du secteur précédent. Cette contagion s'explique par la structure syndicale très cohérente du pays, par l'importance de l'effet d'imitation et par le niveau élevé de l'emploi (la dispersion des salaires ne s'est accrue que pendant la dépression de 1952-1953). Lorsque la hausse des salaires dépend de facteurs sociaux, la hausse des gains suit celle des taux conventionnels. On le constate surtout dans les branches peu prospères.

c) L'agriculture. Elle n'occupe que 11 % de la population active. L'évolution des salaires n'y est pas aussi bien connue que dans l'industrie.

III. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LE NIVEAU DES SALAIRES

L'échelle mobile a-t-elle modifié l'évolution du niveau moyen des salaires ? — L'avis des spécialistes belges en la matière est quasi unanime : très faiblement. Pour les uns, elle a accéléré légèrement la hausse ; pour d'autres, elle l'aurait plutôt freinée. Il est certain qu'elle n'a pas du tout, dans la formation des salaires, l'importance qu'elle a en Italie. Il faut observer aussi que, depuis qu'elle a été introduite en 1949-1950, il n'y a pas eu de hausse importante des prix qui ne fût liée à un accroissement de l'activité.

En 1950-1951, la situation est très différente de celle d'autres pays : à la hausse des prix d'importation provoquée par la guerre de Corée se joignit aussitôt une hausse de l'activité et des prix d'exportation. La demande a augmenté en raison de la constitution de stocks, et l'industrie de base a été vivement sollicitée par le rush mondial sur les biens stratégiques. Sur le marché intérieur, le renchérissement atteint donc surtout les produits fabriqués à partir de matières premières importées, et les produits des industries qui ont bénéficié le plus largement de la recrudescence de la demande extérieure. L'agriculture, par contre, n'a guère été influencée par les phénomènes conjoncturels de 1950, et les prix des produits agricoles et alimentaires ont augmenté moins que les autres.

Vu l'importance des prix d'alimentation dans le calcul de l'indice, l'augmentation du coût de la vie a exercé sur les salaires des secteurs pilotes une pression moins forte que l'augmentation du produit distribuable et de l'activité. En 1951, les salaires sont aussi bien ajustés dans les branches qui n'ont pas de convention d'indexation que dans celles qui en ont. Le degré de prospérité économique des différentes branches a par contre beaucoup d'importance. Dans le textile, premier bénéficiaire de la crainte d'un conflit, les salaires subissent une forte hausse jusqu'en été 1951, puis la détente amenant la liquidation des stocks, ils se stabilisent, baissent dès le début de l'année suivante. Dans la métallurgie, la hausse est plus tardive, mais se maintient plus longtemps à cause de la réalisation des programmes d'armement.

Le phénomène est encore plus typique de 1955 à 1957. La prospérité est croissante, la demande extérieure augmente, la tension monte sur le marché du travail, les prix des matières premières s'élèvent, suivis de ceux de l'industrie. L'augmentation de la demande due à la hausse des revenus porte surtout sur les biens durables. La consommation alimentaire n'en est pas affectée et les prix agricoles augmentent avec un retard de six mois sur ceux de l'industrie. Vu l'accroissement de l'activité, la force de négociation des syndicats augmente, la résistance des employeurs diminue ; ils sont même disposés à verser de plus hauts salaires, à condition de trouver la main-d'œuvre nécessaire à l'augmentation de la production. Ils sont d'autant plus disposés à le faire que leurs prix de vente augmentent. On ne s'étonne donc pas qu'en 1956-1957, la hausse des salaires soit trois à quatre fois supérieure à celle du coût de la vie. Dans un moment de plein-emploi, l'indexation n'a aucun effet sur le niveau général des salaires, car le principal goulot d'étranglement, c'est le manque de main-d'œuvre — par définition ! — et le *niveau général* des salaires est, partant, plus dynamique que celui des prix.

Les prix agricoles s'ajustent avec un certain retard. Cela diminue l'influence de l'indexation pendant l'inflation, mais pose des problèmes au moment où le mouvement des prix se renverse. Cela faillit être grave en 1952 et en 1958. Jusqu'en 1957, le centre de l'expansion et de la hausse des rémunérations est localisé dans les industries de base. Dans les autres branches d'activité, les salaires doivent suivre, ce qui ne peut se faire, dans certains secteurs, sans hausses de prix. Elles s'effectuent sans difficulté, car le revenu national augmente. En 1957, l'activité cesse de s'accroître dans les industries de base. C'est le mouvement des revenus qui soutient celui de la conjoncture. Le centre de l'expansion passe dans les industries qui travaillent pour le marché local. Une demande très soutenue y provoque des hausses de prix, ainsi que dans le secteur agricole. L'échelle mobile est déclenchée, ce qui signifie une hausse générale

des revenus salariaux, même dans les industries de base, une hausse des coûts des produits nationaux. Sous cette double pression, les branches qui travaillent pour le marché local — industrielles, agricoles, ou de service — vont-elles augmenter leurs prix ? et l'inflation va-t-elle se poursuivre sur le marché interne alors que les industries de base souffrent déjà de la récession ? Faudra-t-il attendre que le chômage commence à sévir dans ces dernières, pour que la demande se stabilise, et, la hausse des coûts étant plus difficile à répercuter, la hausse des prix cesse ? — Pareille crainte ne paraît pas illégitime, mais elle n'est pas fondée. Pendant la prospérité, l'accroissement des revenus était beaucoup plus grand que celui des prix ; la stabilité revenue dans les industries de base diminue fortement l'expansion du revenu national. La hausse que l'indexation peut continuer d'entretenir représente peu de chose et est neutralisée par les tensions déflationnistes qui commencent à poindre sur de nombreux marchés.

Lorsque le renversement de la conjoncture est tel que l'indexation devrait provoquer une baisse des salaires, comme ce fut le cas en 1952, elle se heurte à une résistance que ne peut vaincre que la menace de chômage. Il ne semble pas qu'elle puisse faciliter la baisse des salaires, car la résistance ouvrière est plus grande au niveau des taux conventionnels qu'au niveau des taux effectifs. Les taux conventionnels n'ont été entamés en 1952 que dans les branches où la récession avait déjà provoqué une baisse des gains, voire des taux effectifs.

Au printemps 1955, la baisse des prix d'alimentation aurait dû provoquer un ajustement des salaires, mais il n'en fut rien, l'industrie étant prospère. Deux fois, la hausse du coût de la vie a été due à celle des produits alimentaires, en raison de l'insuffisance des récoltes : à la fin de 1953 et en automne 1955. Mais ces deux hausses n'ont pas eu une amplitude suffisante pour provoquer un ajustement des salaires dans les secteurs de base. L'évolution autonome des prix d'alimentation n'a donc guère eu d'influence sur la formation des salaires du fait de l'indexation, comme ce fut le cas ailleurs. Le niveau des salaires est resté dans un rapport de dépendance très étroit avec la prospérité conjoncturelle de l'industrie. L'évolution du coût de la vie ne l'a guère plus influencé que s'il n'y avait pas eu d'indexation, pendant cette période de prospérité, sans hausse autonome des prix.

IV. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LA STRUCTURE DES SALAIRES

a) Sur la structure inter-sectorielle.

Nous avons considéré l'influence de l'échelle mobile et celle d'autres facteurs sur le niveau général des salaires, mais l'effet de l'échelle mobile

a été différent dans les diverses branches d'activité, car les fluctuations de la conjoncture ne sont pas semblables pour toutes, et les salaires n'y sont pas tous également sensibles. L'évolution des salaires a été assez différente d'un secteur à l'autre. L'échelle mobile a-t-elle modifié le développement de cette structure ?

Il y a des raisons de le penser :

Lorsqu'elle a fonctionné, dans certaines branches prospères le dynamisme des salaires était tel, qu'elle n'y a rien ajouté ; peut-être l'a-t-elle plutôt freiné.

D'autres étaient beaucoup moins sensibles aux fluctuations de la conjoncture, ou même souffraient de déclin au milieu de la prospérité générale. L'échelle mobile y a provoqué une hausse des salaires, que les conditions de la production et du marché du travail n'auraient pas suscitée.

Elle tendrait donc à rendre plus rigide la structure inter-sectorielle des salaires.

Mais il y a aussi des raisons de douter que l'échelle mobile ait modifié l'évolution de la structure des salaires :

Si le jeu des facteurs économiques tendait à modifier la structure des salaires en provoquant des ajustements plus importants dans certaines branches que dans d'autres, des facteurs d'ordre institutionnel, social et psychologique tendaient au contraire à maintenir la structure existante. Il faut mentionner en particulier l'effet d'imitation, très fort en période de haute conjoncture, et l'importance accordée au maintien des relations existantes. Ils n'ont certes pas empêché la structure inter-sectorielle des salaires de se modifier. Aurait-elle subi de plus grandes variations en l'absence d'échelle mobile ? — Pas autant que la considération des seuls facteurs économiques de la détermination des salaires pourrait le faire penser, mais dans certains cas, assurément, par exemple entre l'industrie textile et les industries de base en 1955-1956.

En fonctionnant à la baisse (en 1952) peut-être l'indexation a-t-elle facilité la modification de la structure des salaires en période de dépression.

b) Sur la structure hiérarchique des salaires.

L'ajustement étant calculé pour chaque salarié sur la base de son propre salaire — ou du moins du taux correspondant à sa catégorie professionnelle, l'indexation n'a pas modifié la structure hiérarchique des salaires. Lors de la reprise économique de 1954-1955, elle s'est resserrée dans la plupart des branches. Lorsque le coût de la vie a provoqué des ajustements, en 1956 et 1957, elle s'est maintenue. Peut-être l'indexation a-t-elle concouru à ce résultat ; de toute manière, c'est au moment de la reprise que l'écrasement est le plus grand.

CONCLUSION

L'indexation n'a pas modifié profondément l'évolution des salaires en Belgique de 1950 à 1958, car pendant cette période la prospérité est telle, que l'évolution de la conjoncture et du marché du travail confère aux salaires un dynamisme plus grand, que l'observation des prix de détail.

L'indexation ne concourt que modérément à unifier l'élévation des revenus nominaux lorsque la conjoncture favorise surtout certaines branches, car tous les salaires s'alignent sur ceux-là.

L'indexation ne peut accroître que dans une faible mesure le dynamisme des salaires, en augmentant le pouvoir d'achat global, et partant le produit distribuable des entreprises, car la prospérité de la plus grande partie de l'industrie dépend des conditions d'exportation.

Son effet sur les prix, par l'intermédiaire des coûts, est assez restreint. Il pourrait poser de graves problèmes, s'il provoquait en Belgique une hausse des coûts de production des industries exportatrices nettement plus importante qu'à l'étranger. Comme pendant cette période, les coûts ont augmenté plus à l'étranger qu'en Belgique, la hausse des prix sur les marchés mondiaux permettait des hausses supérieures à celles que provoquait l'échelle mobile.

Son effet sur les prix, par l'augmentation des coûts et du revenu global, est limité à certaines branches, dont les prix sont peu représentés dans l'indice. La hausse des prix, que celle des salaires entraîne de manière immédiate, est donc bien insuffisante pour provoquer un nouvel ajustement des salaires. Il faut d'abord qu'elle se transmette à d'autres secteurs, en particulier au secteur alimentaire. De ce fait, le processus cumulatif de hausse des prix et des salaires, dû à l'indexation, est très lent, si lent qu'il est toujours dépassé, dans une période de prospérité croissante, par l'action d'autres facteurs, qui impriment aux prix et aux salaires un rythme de hausse plus rapide. Certes des phénomènes qui ne sont pas d'ordre technique, et pour lesquels il est difficile de trouver des explications, peuvent intervenir et provoquer une hausse immédiate des prix dans des secteurs dont ni les coûts, ni les conditions de vente n'ont été profondément modifiés du fait de l'ajustement. Ainsi, simultanément aux trois derniers ajustements, on constate une hausse de l'indice des prix de détail d'alimentation. De pareils phénomènes peuvent aggraver considérablement l'effet de l'indexation.

CHAPITRE QUATRIÈME

L'indexation des salaires au Luxembourg de 1948 à 1958

I. MODE DE FIXATION DES SALAIRES

1. Secteur public.

Une loi du 25 mai 1948 a opéré une revision générale des traitements, et les a indexés au coût de la vie. Trois lois subséquentes (24 décembre 1949 ; 16 janvier 1951 ; 24 avril 1954) l'ont modifiée, et ont relevé les traitements. Les salariés du secteur para-public jouissent des mêmes avantages.

2. Secteur privé.

Les conventions collectives ne sont apparues que tardivement au Luxembourg. Mais, dès 1925 se sont formés des comités d'entreprise, qui négociaient avec la direction les conditions de travail. Aujourd'hui encore, dans l'industrie de base (mines et sidérurgie) les salaires sont fixés par des accords d'entreprise ; une « Commission Syndicale des Contrats » négocie avec les employeurs. C'est néanmoins dans les conventions collectives que sont contenues les clauses d'indexation.

Aux normes conventionnelles s'ajoute un salaire légal minimum. Il a été fixé aussitôt après la guerre pour relever les salaires qui étaient tombés très bas. Il était sommairement hiérarchisé. Devenu « salaire social minimum » en 1948, il n'est plus hiérarchisé, mais reste différencié en fonction du sexe. Jusqu'en 1957, il n'était pas indexé légalement, mais le principe de son ajustement fut reconnu dès 1945.

3. Techniques d'ajustement.

Dans tous les secteurs, quand la moyenne des six derniers mois de l'indice officiel du coût de la vie a augmenté de 5 %, l'ajustement a lieu. Autant dire que les ajustements sont tardifs, et qu'ils ont été peu nom-

breux pendant la période étudiée ; mais ils ont été généraux, la même valeur de l'indice ayant été adoptée comme base autant dans le secteur public que dans le secteur privé [36].

Par contre, l'application aux salaires des hausses de l'indice ne se fait pas partout de la même manière.

a) Dans l'industrie de base et le secteur public, les rémunérations sont fixées pour la valeur 100 de l'indice ; et les salaires et traitements individualisés, y compris toutes les primes et indemnités qui s'y ajoutent, sont multipliés chaque mois par la valeur de l'indice. Ailleurs, en revanche, ce sont les taux conventionnels qui sont modifiés chaque fois que l'indice passe un seuil ; la répercussion sur les gains reste techniquement aléatoire.

b) Avant la dernière guerre, l'ajustement était absolument automatique. Les clauses stipulées depuis lors y mettent des réserves. Dans l'imprimerie et la menuiserie, rien ne peut faire obstacle à l'ajustement. Dans la sidérurgie et les mines, et quelques autres branches, chacune des parties peut demander l'ouverture de négociations, si l'ajustement lui est économiquement insupportable. Dans le bâtiment et dans un ou deux autres secteurs, le passage d'un seuil ne provoque qu'une réunion immédiate des parties, en vue de négociations.

II. EFFETS DE L'INDEXATION SUR L'ÉVOLUTION DES SALAIRES

Dans l'industrie sidérurgique, les salaires varient moins en fonction des variations des taux qu'en raison des fluctuations que subissent les diverses primes qui s'y ajoutent (elles s'élèvent jusqu'à 75 % du salaire horaire). Ils fluctuent donc très fortement, au gré de la conjoncture. L'action qui s'exerce sur les taux risque d'être compensée par un mouvement inverse de certaines primes, notamment celles qui dépendent du rendement financier des entreprises. Dans les mines indépendantes, ils sont moins sensibles aux variations de la production, et les hausses conventionnelles ont des effets plus distincts. Dans les autres industries, il est difficile de les suivre, les statistiques de l'Inspection du Travail étant inexploitables. Dans les branches qui travaillent pour la consommation interne, on discerne aisément le moment des ajustements sur la ligne d'évolution des salaires. C'est notamment le cas dans le bâtiment, où les salaires sont relativement bas, à cause de la mobilité internationale de la main-d'œuvre. (Cette branche était prospère pendant toute la période,

et les cimenteries versaient de hauts salaires.) Dans le commerce, l'hôtellerie, la plupart des salariés sont réduits au minimum légal, et leurs rémunérations enregistrent ponctuellement les hausses de ce dernier.

Les deux premiers ajustements survinrent en 1949. La dépression était alors rigoureuse au Luxembourg à cause de l'importance démesurée de l'industrie sidérurgique. C'est la suppression des allocations compensatoires aux économiquement faibles qui en fut cause. En août, la situation commençait seulement de devenir mauvaise et l'ajustement fut accordé, mais il y eut bien des recours à l'Office national de Conciliation. Lors du second, l'Etat bloqua l'échelle mobile pour les fonctionnaires. Son exemple fut suivi. L'indice, après une légère chute, repasse le même seuil en septembre 1950. Alors, la guerre de Corée suscitait une activité intense dans l'industrie sidérurgique. L'ajustement n'y fit pas de difficulté. Dans les autres branches, il fallut attendre que le bénéfice de ce boom se soit diffusé. En 1951, un premier ajustement se fit aisément dans toute l'économie, un second ne le fut pas de manière aussi générale : le chômage commençait à se faire sentir dans quelques secteurs. Dès 1954, la reprise est générale, le manque de main-d'œuvre provoque des hausses de salaires importantes. L'Etat se met à retenir l'indice du coût de la vie au moyen de subventions et de taxations. En novembre 1956, le Ministère des Affaires économiques remplace, dans le calcul de l'indice, les prix officiels de la viande par ceux qui sont pratiqués. Cela provoque un premier ajustement ; la hausse des prix de la confection en provoque un second quelques mois plus tard. Il en est résulté une hausse de 8 à 9 % des salaires. Dans la sidérurgie, elle a été presque deux fois plus forte. L'adaptation quasi-uniforme des rémunérations à la hausse du coût de la vie n'a donc pas empêché la structure des salaires de s'élargir.

Le salaire social minimum a été régulièrement adapté jusqu'en 1957, et désormais l'automaticité de son ajustement a été inscrite dans un arrêté. Ses hausses se sont fait sentir sur une fraction relativement importante des salaires : 15 à 20 %. Il n'est pas possible d'apprécier leur effet indirect, puisque l'ajustement s'est produit au même moment dans presque toutes les branches en vertu de clauses conventionnelles. A voir l'évolution des disparités de salaires, on peut estimer qu'il a été faible. Il a joué le rôle d'un complément aux accords contractuels, en faveur des salariés les plus défavorisés.

L'influence de la sidérurgie, autant sur la situation économique générale que sur la formation des salaires, est déterminante. C'est dans cette branche que les rémunérations sont les plus élevées, et les plus dynamiques. Les autres branches, dont la prospérité, la solidité financière et l'expansion ne sont guère aussi élevées, suivent l'exemple de la sidérurgie. Elles y sont forcées pour des raisons d'ordre économique : le ris-

que de perdre leurs meilleurs ouvriers (lorsque l'écart s'accroît, la branche qui offre les salaires les plus élevés choisit, et les autres prennent la main-d'œuvre qui reste), pour des raisons d'ordre social : si la branche ne souffre pas de difficultés particulières, les salariés ne peuvent accepter que leurs conditions de travail empirent par rapport à celles des branches qu'ils considèrent comme normatives.

Vu le lien très fort qui lie les salaires aux conditions économiques d'exploitation dans la sidérurgie, il est douteux que l'échelle mobile ait fait plus que différer le moment des hausses de salaires. Dans les autres branches en voie d'expansion (l'industrie chimique) et dans celles qui sont liées à la sidérurgie (l'industrie mécanique), il en a été pratiquement de même. Dans les autres secteurs, on peut constater par contre que l'amélioration des conditions de travail dans l'industrie de base se transmet d'autant mieux, qu'elle est plus institutionalisée, et ne dépend pas des fluctuations de primes variables, mais consiste en une modification des taux de base (voir la généralisation de la semaine de 44 heures). Donc, en l'absence d'échelle mobile, même si l'amélioration des conditions de travail avait été aussi élevée dans la sidérurgie, il n'en serait pas allé de même dans les autres secteurs. L'expansion de leur propre production, de leur productivité, de leurs conditions de vente ne leur permettent guère d'accorder de telles hausses de salaires. Ils doivent relever leurs prix. Or, dans une économie concurrentielle, la hausse des prix de certains biens est difficile, autant pour une entreprise isolée — qui craint la concurrence — que pour une branche isolée — dont la situation par rapport aux autres peut empirer. Ils auraient donc suivi l'exemple de la sidérurgie, dans la mesure de leurs possibilités financières.

L'indexation a été instaurée de la même manière dans toute l'économie. A-t-elle libéré les autres branches de leur dépendance à l'égard de la sidérurgie, en matière de fixation des salaires ? — On constate que lorsque la sidérurgie a déclaré ne pas pouvoir accorder l'ajustement, les autres branches qui ne passaient pas par une dépression semblable, ne l'ont pas accordé. Quand la sidérurgie, rendue plus prospère par le « run » de 1950 a procédé à l'ajustement, les autres branches l'ont suivie, quoique leur situation ne fût guère aussi brillante. D'autre part, l'indexation n'a pas exclu toute autre source d'amélioration des conditions de travail.

Par contre l'indexation a permis ce que la seule nécessité de suivre l'industrie de base ne pouvait provoquer dans la même mesure : la hausse simultanée des salaires et des prix dans les petites industries, l'artisanat et le commerce, et par ce moyen le maintien de la situation relative des conditions de travail dans ces branches. S'il avait fallu attendre que le manque de main-d'œuvre et les tensions sociales produisent le même résultat, on aurait constaté que ces phénomènes n'ont qu'un effet tardif,

aléatoire, incertain, surtout pour les salaires dont la hausse a été due à celle du minimum légal.

Dans la fonction publique, la situation n'est pas très différente de celle observée dans l'industrie moyenne. Les traitements doivent suivre le mouvement que la sidérurgie imprime aux salaires, sous peine de rendre le recrutement impossible. Ils ont trouvé dans l'indexation une source autonome de variation ; mais elle n'a pas été absolument suffisante, d'autres hausses ont été nécessaires pour assurer le recrutement.

III. EFFETS DE L'INDEXATION SUR LES PRIX

Dans la sidérurgie, les hausses de salaires dues à l'indexation n'ont pas modifié les prix : ils se déterminent sur les marchés mondiaux. Certes cette industrie aurait éprouvé des difficultés si les prix à la consommation avaient augmenté, alors que les cours mondiaux des produits sidérurgiques étaient en baisse. (Un problème semblable s'est posé en 1949, mais l'ajustement a été écarté.) L'industrie sidérurgique vit dans la crainte continuelle, que les prix des biens de consommation, dont une grande partie est importée, haussent plus que les cours de ses produits. Les hausses de prix étant généralement plus fortes à l'étranger qu'au Luxembourg et les périodes d'inflation y correspondant, l'indexation n'a pas créé de divergence grave entre l'évolution des salaires et celle des prix de vente. Pendant toute la période, c'est l'évolution des prix et de la production qui a déterminé celle des salaires, jamais le contraire.

Dans la plupart des autres branches, il n'en est pas allé de même. Les hausses de salaires n'ont pu être accordées sans hausse de prix. Le cas typique est celui de l'imprimerie qui, devant l'Office national de Conciliation, conditionna l'ajustement des salaires au relèvement des tarifs homologués par le Ministère des Affaires économiques.

Il faut distinguer :

1. Les branches connexes à la sidérurgie et celles dont la prospérité est telle que l'augmentation du produit distribuable devance et entraîne celle des salaires.

2. Les branches auxquelles les hausses des salaires ont fait relever leurs prix ; l'inélasticité de la demande permettait qu'elles le fassent avant que la hausse des coûts n'y contraignent les entreprises. C'était en

particulier le cas de branches qui travaillent pour la consommation courante.

3. Les branches qui, ne pouvant répercuter la hausse des salaires sur leurs prix, ont dû faire admettre à leurs salariés que l'ajustement leur était économiquement impossible. Une telle situation a été celle des ardoisières, des faïenceries,... bref, des branches les moins prospères.

Certains prix sont plus sensibles à la prospérité, que d'autres. En l'absence d'indexation, les disparités se seraient accrues plus qu'elles ne l'ont fait, car la pression des salaires sur les prix, due à l'indexation, est inversement proportionnelle au degré de prospérité de la branche. Dans les branches les plus défavorisées, l'ajustement a été souvent différé pendant des mois. Cela ne diminue pas l'effet de l'indexation, cela le rend au contraire plus profond : les salaires qui ne correspondent pas à la valeur actuelle de l'indice, mais à une valeur dépassée, sont considérés comme anormaux. Les branches qui versent des salaires « anormaux », ne peuvent pas maintenir leur production très longtemps en comprimant coûts et salaires. Ou bien elles améliorent leurs méthodes de production, ou bien elles diminuent leur activité. En l'absence d'indexation, les salariés ne sauraient exercer sur leurs rémunérations une pression qui ait le même effet, puisque l'emploi est en baisse. Il semble donc que, d'une manière générale, l'indexation, en empêchant certaines branches de maintenir leur niveau de production en laissant s'effriter le pouvoir d'achat de leurs ouvriers, facilite et accélère l'évolution de la structure de la production et de l'emploi [37].

CHAPITRE CINQUIÈME

L'indexation des salaires en France de 1952 à 1959

INTRODUCTION

L'expérience française, commencée en 1952, nous permet d'étudier un type particulier d'indexation. Depuis la libération des salaires, en février 1950, les négociations collectives sont devenues l'élément fondamental du processus de fixation des salaires. Or elles n'ont fait qu'une place très restreinte à l'indexation [38]. Mais le salaire légal minimum (S.M.I.G.) est indexé. Son rôle dans le processus de formation des salaires est incertain. Il varie suivant les moments de la conjoncture et les branches d'activité. Du fait qu'il n'est pas hiérarchisé, qu'il est identique pour toutes les branches (sauf l'agriculture), et qu'il est aussi élevé pour les femmes que pour les hommes, il ne concerne directement qu'une fraction très faible des salariés. Certes, il connaît des différenciations régionales : le taux fixé pour Paris subit des abattements variables en province, mais il reste assez loin des taux pratiqués, de telle sorte qu'on ne peut parler d'indexation générale des salaires [39].

Il est difficile d'étudier les répercussions de l'indexation d'un salaire légal minimum sur les salaires versés. En effet, tout minimum légal est fixé, non de manière invariable, mais en fonction de la situation économique (en particulier des prix), et fluctue. Comment déterminer l'effet de l'indexation sur ses fluctuations ? Le rapport entre le minimum légal et les taux conventionnels et effectifs n'est pas fixé par des normes d'ordre institutionnel. Ce minimum est-il pris en considération dans les négociations de salaires ? Comment savoir si les résultats de ces dernières sont dus plutôt à l'indexation du salaire minimum qu'à l'observation directe du coût de la vie, ou à d'autres facteurs ?

C'est à de telles questions que l'étude de l'expérience française d'indexation doit apporter une réponse.

I. EFFETS DE L'INDEXATION SUR L'ÉVOLUTION DU SALAIRE MINIMUM INTERPROFESSIONNEL GARANTI (S.M.I.G.)

Le salaire légal minimum a été fixé par un décret du 23 août 1950. Il ne fut indexé que deux ans plus tard, par la Loi du 18 juillet 1952. Quel fut l'effet de l'indexation sur son évolution ?

Dans les chapitres précédents, pour répondre à une telle question, nous avons recherché quelles lois président à l'évolution des salaires et quel changement la consultation de l'indice apporte à leur jeu. Mais s'il est possible de déterminer des lois, lorsqu'il s'agit des taux effectifs de rémunération, est-il possible d'en trouver pour un taux fixé par décision gouvernementale ? — Il est pourtant indispensable de chercher quels facteurs déterminent les variations du minimum légal, si l'on espère jamais savoir l'influence de l'indexation sur son évolution, et partant sur les salaires versés.

Outre les hausses dues à l'échelle mobile, le S.M.I.G. a été relevé six fois. Quels facteurs ont-ils été déterminants, et comment ont-ils agi ? — Des facteurs économiques ont joué un rôle important. En 1951, c'était l'inflation ; en 1954, l'écart entre les taux de salaires pratiqués et le S.M.I.G. ; en 1959, la hausse des prix. C'est l'impossibilité pour l'industrie de supporter d'autres hausses, qui mit fin à la politique des « rendez-vous », en 1955. Mais il s'y mêle des éléments politiques. La Commission sociale de l'Union des Industries métallurgiques et minières, dans son rapport du 20 mars 1952, définit ainsi les causes des hausses du S.M.I.G. en 1951 : « La faiblesse de l'exécutif et les promesses d'investiture, le besoin d'apaiser l'agitation sociale née dans le secteur public sans augmenter directement les traitements, la forte politique des syndicats, pour lesquels la Commission supérieure des Conventions collectives est un instrument utile pour réaliser leurs désirs... semblent avoir joué un rôle important dans l'évolution du S.M.I.G. ». Il est vrai qu'en 1951, comme en 1953, c'est à la suite de grèves dans le secteur public que le Gouvernement a convoqué la Commission supérieure des Conventions collectives. Il est vrai qu'au sein de cette commission les syndicats avaient pratiquement la majorité, de telle sorte que les représentants du patronat s'en sont retirés, en 1953, pour ne pas donner leur assentiment à une décision qu'ils considéraient comme une revendication ouvrière. De même, en 1959, ce n'est pas l'urgence d'adapter les salaires au coût de la vie, mais la crainte des répercussions d'un ajustement survenant quelques mois plus tard qui a décidé du relèvement du S.M.I.G.

Bref, hormis les facteurs économiques, les courants de l'opinion publique, la représentation des syndicats et de l'industrie dans les assem-

blées et commissions législatives ou gouvernementales, la constitution du Gouvernement, exercent une influence non négligeable sur l'évolution du S.M.I.G., en l'absence d'indexation. Le résultat final n'est peut-être pas très différent, mais les hausses ne surviennent pas de la même manière.

La clause d'échelle mobile, introduite en 1952, a joué pour la première fois en 1957, et a provoqué quatre hausses du S.M.I.G. Il est donc possible de comparer l'ajustement au coût de la vie, tel qu'il survient en l'absence d'indexation, et par son moyen.

La hausse du coût de la vie de 1950 à 1951 est de 30 à 35 %, celle de 1957 à 1958, de 15 à 20 % seulement. La première se développe à un rythme de 22 % par an, la seconde à un rythme égal, si on consulte l'indice des 250 articles, mais à raison de 16 % seulement, si l'on se réfère à l'indice des 179 articles (qui sert à l'indexation du S.M.I.G.).

Lors de la première, quoiqu'elle ait été la plus forte, la plus rapide et la plus longue, le S.M.I.G. n'a été relevé que deux fois ; il ne faut pas s'en étonner. Quand l'ajustement dépend de décisions gouvernementales, il est toujours assez tardif, les intervalles entre les décisions sont longs, et les hausses sont importantes (qu'on se réfère à l'évolution des traitements des fonctionnaires dans tous les pays ; nous en avons donné un aperçu pour l'Italie). De plus, en France particulièrement, il y a un rythme annuel des négociations ; elles se concentrent sur le printemps et l'automne. Certaines périodes sont donc plus favorables que d'autres au relèvement du S.M.I.G.

Au contraire, en 1957-1958, les relèvements sont nombreux. Pour la première hausse, un écart de 5 % était suffisant ; pour les suivantes, de 2 % seulement, mais l'ajustement est retardé par le fait que c'est la moyenne de deux mois qui sert de valeur déterminante pour le fonctionnement de l'indexation. D'autre part la comparaison entre les salaires et le coût de la vie est toujours difficile, lorsqu'il y a un système officiel d'indexation : l'indice devient un instrument de mesure peu sûr. Ce fut notamment le cas depuis 1956 en France ; l'indexation n'a pas sauvegardé le pouvoir d'achat du S.M.I.G. aussi bien que la comparaison statistique le suggère. Faute de données valables sur l'évolution réelle du coût de la vie, nous devons nous contenter de la référence à l'indice officiel.

D'août 1950 à mai 1952, le S.M.I.G. aurait été en moyenne de 4,30 francs, soit 5,1 % plus élevé, s'il avait suivi le coût de la vie ; d'avril 1957 à juillet 1958, de 4,80 francs, soit 3,6 % [40]. Sans indexation la perte due au retard d'ajustement est en partie compensée par le fait que, sous ce régime, des hausses plus que proportionnelles à celles du coût de la vie peuvent être accordées. On l'a vu en septembre 1951, et en février 1959, où, pour évincer le fonctionnement de l'échelle mobile, la hausse a été accordée avant que le renchérissement n'ait été constaté. Au fort de

l'inflation de 1950-1951, la hausse mensuelle moyenne du coût de la vie était de 1,8 %, le retard d'ajustement peut donc être estimé à 2 mois 24 jours. Pendant celle de 1957-1958, elle était de 1,2 %, et le retard de trois mois. Pour tirer des conclusions à partir de ces chiffres, il faut tenir compte du fait qu'en 1950, au début de l'inflation, il n'y avait pas d'écart entre l'indice actuel du coût de la vie, et la valeur à laquelle correspondait le S.M.I.G. (puisqu'il a été fixé en août 1950) ; au contraire, en 1957, au début de l'inflation, l'écart était presque de 5 %. D'autre part, si le retard d'ajustement est plus long en 1957-1958 qu'en 1950-1951, c'est dû en partie au fait que la hausse des prix était moins rapide, et en partie à la prise en considération de la hausse future des prix, en septembre 1951.

En résumé :

L'indexation rend les ajustements plus fréquents en période de hausse des prix. Elle écarte l'influence des facteurs politiques, mais non totalement ; même sous son régime, le S.M.I.G. a été ajusté à la hausse à venir des prix (février 1959). Elle diminue l'écart moyen entre la valeur réelle du S.M.I.G., et celle qu'il devrait avoir pour suivre le coût de la vie.

Ce changement modifie-t-il l'évolution des salaires versés ? — C'est là le point le plus délicat. S'il est relativement facile de déterminer les effets de la fixation et des hausses du S.M.I.G. sur l'évolution des salaires, il n'est pas aussi aisé de déceler comment son influence est modifiée lorsqu'il est indexé. Il faut bien se garder d'attribuer à l'indexation du S.M.I.G. ce qui découle de son existence même.

Pour déterminer les effets de l'indexation, il faut cependant commencer par rechercher les modes et les limites de l'influence du S.M.I.G. sur les rémunérations effectives, et dans ce cadre l'effet de son alignement automatique aux variations de l'indice des prix.

II. MODES DE RÉPERCUSSION DES VARIATIONS DU S.M.I.G. SUR LES SALAIRES

1. Sur les taux conventionnels.

Dans les conventions collectives, les salaires sont généralement fixés par l'application à un taux de base de coefficients hiérarchiques déterminés. La structure qui en résulte n'est pas absolument rigide, car outre les revisions des coefficients, elle est assouplie par le jeu d'indemnités

et de primes. Si les salaires de base s'étaient alignés sur le S.M.I.G., qu'ils suivissent ses variations et que les coefficients hiérarchiques fussent maintenus, l'indexation du S.M.I.G. entraînerait l'ajustement automatique des taux conventionnels. Mais les salaires de base, quoiqu'on l'ait prétendu [41], ne se sont pas alignés sur le S.M.I.G. ; ils ne l'ont pas non plus suivi : ils se sont laissés devancer lors de ses premières hausses ; et pour compenser cet écart, on a créé des primes dégressives, tant pour les traitements que pour les salaires les plus bas. Dans quelques conventions seulement (celle des employés de maison) le S.M.I.G. est devenu salaire de base.

Si la répercussion des hausses du S.M.I.G. sur les taux conventionnels de salaires ne s'est pas faite par voie institutionnelle, ne risque-t-elle pas de se faire par un phénomène d'ordre psycho-sociologique : les grèves et les revendications ? — En effet, une hausse du S.M.I.G., surtout si elle est due à la hausse des prix, équivaut à une déclaration officielle et objective du besoin d'ajuster les salaires. Plusieurs relèvements du S.M.I.G. ont remis en question les accords de salaires existants ; nous verrons dans le prochain paragraphe l'importance de ces répercussions.

Si le lien entre le S.M.I.G. et les taux de salaires conventionnels est faible, cela ne signifie pas que son influence sur les salaires soit presque nulle ; en effet, il est possible qu'il modifie les taux effectifs de salaires, sans passer par les taux conventionnels.

2. *Sur les taux effectifs.*

Les hausses du S.M.I.G. se répercutent directement sur une certaine fraction des salaires. Cette fraction dépend de l'évolution de la conjoncture. En cas d'ajustement au coût de la vie, elle dépend de la rapidité de l'inflation.

L'augmentation des salaires les plus bas provoque une augmentation immédiate, et proportionnellement plus faible en général, des salaires qui leur sont juste supérieurs. Le Ministère du Travail a tenté de calculer cet effet indirect, pour plusieurs hausses du S.M.I.G. (A 42, 1958). Le nombre des salaires ainsi touchés est légèrement supérieur à celui des salaires directement atteints. Mais les effets du relèvement des bas salaires ne se limitent pas là. A plus ou moins longue échéance, la hiérarchie est rétablie. Dans quelle mesure peut-on attribuer au S.M.I.G. les hausses qui surviennent des mois après qu'il a varié ? — On peut noter que l'interdépendance est assez forte entre les salaires des ouvriers, du manœuvre à l'ouvrier professionnel. Il y a par contre une rupture plus ou moins prononcée avec les salaires des cadres, et ceux des employés. Au sein de

chacun de ces groupes, et entre eux à un moindre degré, la comparaison de salaire joue un rôle important. Les salariés sont plus sensibles à la hausse du salaire des autres qu'à celle du leur, écrivait M. Lassègue (*Droit social*, avril 1957).

3. Sur les gains.

Si les variations du S.M.I.G. se répercutent sur les gains, c'est évidemment par l'intermédiaire des taux. Une étude du Ministère du Travail [42] permet de constater que l'écart existant entre les taux effectifs et les gains joue le rôle d'amortisseur, de telle sorte que les répercussions des hausses du S.M.I.G. sur les premiers se font sentir dans une plus faible mesure sur les seconds.

III. L'INFLUENCE DU S.M.I.G. SUR L'ÉVOLUTION DES SALAIRES

L'indexation du S.M.I.G. est significative dans la mesure où il influence l'évolution des salaires.

Les répercussions de ses hausses nous sont décrites par la chronique économique et par quelques études du Ministère du Travail, mais non de manière si précise, qu'il soit possible de discerner l'influence de l'indexation. Il faut trouver des méthodes plus élaborées. Pour dégager l'influence d'un facteur, le mieux est d'éliminer celle des autres. L'analyse statistique permet de le faire.

Les salaires des ouvriers qualifiés de la première zone ont été les moins affectés par les variations du S.M.I.G. En rapprochant leur évolution (mesurée au moyen d'indices trimestriels, de 1950 à 1959) de séries relatives à l'activité, aux pressions sociales, à la production, aux prix [43], on se rend compte que — quoique tous ces facteurs aient leur valeur explicative — c'est la productivité en valeur qui permet d'éliminer au mieux l'influence de la conjoncture sur les salaires [44].

En divisant trimestre par trimestre l'indice des salaires par un indice ajusté [45] de la productivité en valeur [46], on se rend tout d'abord compte que les salaires s'accroissent relativement pendant la dépression et perdent cette avance au début des périodes de prospérité ; ensuite l'augmentation de l'emploi stabilise leur rapport avec la productivité (ils continuent de décroître par rapport à la production en valeur).

Par rapport à cette évolution, les écarts dus aux hausses du S.M.I.G. se lisent assez clairement. Pour déterminer si le retour des salaires dans leur ligne d'évolution est dû à un ajustement des prix ou de l'emploi (ce qui implique bien des conséquences secondaires), ou si cette réadaptation signifie que les salaires sont devenus après quelque temps ce qu'ils auraient été sans l'intervention légale, il faut aussi comparer leur évolution à celle de la production physique.

Les résultats de cette analyse peuvent être confrontés avec les conclusions qu'on peut tirer de l'étude des quelques séries mensuelles (voire semi-mensuelles) de salaires à disposition. Alors qu'il est toujours difficile de déterminer les causes du mouvement des salaires au cours d'un trimestre, des données rapprochées mettent en évidence les sauts brusques dus aux variations du S.M.I.G.

1. Les répercussions des hausses du S.M.I.G. sur les taux conventionnels de salaires.

Dans le textile, toutes les hausses des taux conventionnels sont consécutives aux relèvements du S.M.I.G. (sauf en automne 1955 et 1956 : rétablissement de la hiérarchie) et sont d'amplitude équivalente. Dans les autres branches, on ne découvre plus guère de parallélisme. Les revalorisations du S.M.I.G. de 1951 ont été accompagnées de négociations dans toutes les branches et de hausses des taux conventionnels, proportionnelles à celles du minimum légal. Les revalorisations de 1954 n'ont pas provoqué de réaction aussi immédiate. Les négociations n'ont généralement eu lieu qu'en 1955 ; et les hausses auxquelles elles ont abouti sont souvent inférieures à celle du S.M.I.G., surtout aux degrés de qualification les plus élevés. En 1957-1958, les taux conventionnels se sont mis à bouger avant le S.M.I.G. et indépendamment de lui (sinon en mars 1958) ; tout au plus note-t-on parfois un léger écrasement de la hiérarchie.

2. Les répercussions du S.M.I.G. sur les taux effectifs de salaires.

a) La fixation du S.M.I.G., en août 1950.

Par décret du 23 août 1950, le S.M.I.G. fut fixé à 78 francs à Paris, à 64 francs en dernière zone. Le taux de salaire moyen du manœuvre ordinaire s'élevait à Paris à 76,50 francs pour les hommes, 71,60 francs pour les femmes, en dernière zone à 58 francs pour les premiers, 56 francs pour les secondes. Dans toutes les zones, le taux de salaire du manœuvre ordinaire fut relevé (1 à 2 % en moyenne dans la première zone, 5 à 7 %

dans la troisième ; ces chiffres n'indiquent pas la hausse observée au cours du trimestre, mais ce que la fixation du S.M.I.G. a ajouté à l'évolution des salaires, pour autant que les techniques décrites plus haut permettent de le détecter. Il en va de même pour les hausses suivantes). Ceux des autres degrés de qualification le furent d'autant moins qu'ils étaient plus élevés. Il semble même que, pendant l'été, toute l'attention s'étant concentrée sur les salaires les plus bas, ceux des ouvriers qualifiés n'aient pas joui de l'augmentation de la production comme ils l'auraient dû.

On assiste donc à une très forte réduction des écarts hiérarchiques, surtout pour les femmes et en province, et à une diminution des abattements de zone, surtout aux degrés hiérarchiques inférieurs. L'écart entre les taux de salaires masculins et féminins descend de 8,5 % à 7,5 % [47].

Ce relèvement des bas salaires n'a pas eu un effet très durable. Du fait de l'inflation et de l'évolution différenciée des salaires, après trois mois ils avaient presque retrouvé leur niveau précédent par rapport à ceux des degrés hiérarchiques supérieurs et des zones précédentes, et par rapport à la production en valeur. Au bout de six mois, le rétablissement était complet [48].

b) La hausse d'avril 1951.

Quand il fut relevé, en mars 1951, en raison de la hausse des prix de détail, des négociations avaient déjà abouti dans diverses branches d'activité, d'autres étaient en cours. Les secondes furent influencées, les premières remises en question par le pourcentage de 11,5 % admis par le Gouvernement. Presque partout, les accords de septembre 1950 furent revisés. La résistance patronale était d'autant plus faible qu'on était entré dans une économie d'inflation. Vu la rapidité de la hausse, il était impossible que le relèvement des minima conventionnels ne se répercutât sur les taux effectifs.

La hausse fut très homogène, dans tous les secteurs, toutes les régions et tous les degrés hiérarchiques. Un tel parallélisme serait étonnant si l'on ne pouvait admettre que les facteurs qui ont déclenché la hausse du minimum légal aient influencé directement l'ensemble des salaires : leur rapport avec la productivité en valeur n'a guère été modifié.

c) La hausse de septembre 1951.

L'ajustement de septembre 1951 fut annoncé quelque temps à l'avance. Aussi, pendant l'été, les négociations furent-elles différées jusqu'au moment de la fixation du nouveau minimum légal. Sa hausse, supérieure à celle du coût de la vie, eut de vives répercussions.

Par rapport à l'évolution qu'ils auraient probablement suivie en l'absence d'intervention légale, les salaires ont été relevés de 6 à 7 % pour le manœuvre en troisième zone, de 3 à 4 % pour l'ouvrier qualifié en première zone. Au 1er janvier 1952, l'écart n'est plus que de 1 à 2 % ; en avril, il est résorbé, l'évolution des prix ayant été plus rapide que celle des salaires.

d) Recommandation patronale de septembre 1953.

A-t-elle été moins suivie que les décrets, qu'on perçoive à peine son influence ? — Le rapport entre l'évolution des taux de salaires et celle de la production ne subit d'écart que dans le travail des étoffes et l'industrie du papier. Quant à la structure des salaires, elle se resserre légèrement sur le plan régional aux degrés hiérarchiques les plus bas.

e) Les « rendez-vous » de 1954 et 1955.

Les répercussions des hausses de 1954 et 1955 furent suivies avec plus d'attention. Le Ministère du Travail a organisé des enquêtes pour en déterminer la portée. Au contraire des précédentes, elles n'étaient pas occasionnées par une hausse du coût de la vie. Vu le développement économique favorable du pays, le Gouvernement pensa pouvoir donner satisfaction aux revendications croissantes des syndicats en ajoutant au salaire légal minimum une « prime dégressive non-hiérarchisée ». Cette forme particulière donnée à la hausse du S.M.I.G. était destinée à limiter les répercussions qu'elle pourrait avoir sur l'ensemble des salaires et leurs compléments sociaux.

En février 1954, le S.M.I.G. passa de 100 à 115 francs, en octobre à 121,50 francs en avril à 126 francs.

C'est par une enquête sur le nombre de salariés touchés directement — ou indirectement — par la hausse du S.M.I.G., et par une confrontation de l'évolution des salaires dans chaque branche, région, sexe et degré de qualification, qu'on a tenté de préciser les effets des hausses du S.M.I.G.

Les résultats de l'analyse par branches sont relativement peu significatifs, nous ne les transcrirons pas.

Par zones, ils se résument ainsi :

Zones d'abattement	Hausse :	Bénéficiaires directs 1re	2me	3me	Bénéficiaires indirects 2me	3me	Hausse des salaires en % [48] Manœuvres 1re	2me	3me	Ouv. spécialisés 1re	2me	3me
Zone 0	%	5	9	11	14	15	3,0	3,0	1,0	1,5	2,1	2,5
»	3,75 %	12	15	15	15	22	5,0	4,2	3,7	1,6	2,1	2,7
»	7,50 %	14	16	18	19	25	6,2	5,1	4,9	4,2	4,1	3,2
»	11,25 %	19	20	23	24	27						
»	13,50 %	21	21	24	24	29	8,6	6,2	5,6	6,0	5,0	4,8

En fonction de la catégorie professionnelle, le tableau se présente ainsi :

Catégories professionnelles	Hausse :	Bénéficiaires directs 2me	3me	Bénéficiaires indirects 2me	3me	Hausse des salaires en % [49] Hommes 1re	2me	3me	Femmes 1re	2me	3me
Manœuvres ord.		63	67	11	12	5,0	4,0	3,6	6,6	5,0	4,3
Manœuvres spéc.		34	36	22	26	3,6	3,2	3,3	4,9	4,3	4,2
Ouvriers spéc.		14	16	21	25	2,3	2,6	2,9	3,9	3,7	3,1
Ouvriers qualifiés et hautement qualifiés		2	3	18	25	1,7	2,1	2,6	3,2	3,7	1,9
Employés		8	9	17	22						
Agents de maîtrise et cadres		—	—	11	17						

Et en fonction de l'importance des établissements :

Etablissements occupant	Bénéficiaires directs 1re	2me	3me hausse	Bénéficiaires indirects 2me	3me hausse
de 10 à 19 salariés	15	19	21	18	23
de 20 à 49 »	16	18	21	19	25
de 50 à 99 »	16	18	22	20	24
de 100 à 199 »	14				
de 200 à 499 »	11	13	15	17	22
de 500 à 999 »	7				
1000 salariés et plus	2				
Ensemble	12	16	17	18	23

Au total, la première prime de 15 francs a provoqué une hausse moyenne des salaires de 4,4 %, la deuxième de 6,50 francs, une hausse de 3,25 % et la troisième de 4,50 francs, une hausse de 3 %.

Ainsi se conclut une étude entreprise par l'I.N.S.E.E sur ces bases :

« En conclusion, on peut noter que la politique de revalorisation des bas salaires a eu sur l'évolution des taux de salaires depuis le début de l'année 1954 des effets non négligeables :

» les bas salaires ont été effectivement revalorisés par rapport aux salaires plus élevés : les femmes en ont bénéficié plus que les hommes, les manœuvres plus que les ouvriers spécialisés ou qualifiés, ceux qui travaillent dans de petites localités plus que ceux qui travaillent dans les grandes villes, enfin les secteurs d'activité proches de la consommation plus que les industries de base ;

» d'un « rendez-vous » à l'autre, c'est-à-dire de février 1954 à octobre 1954 puis à avril 1955, l'augmentation des taux a porté de moins en moins sur les seuls bas salaires : la « répercussion » sur l'ensemble des salariés des mesures prises en faveur des salariés les plus défavorisés a été plus marquée lors du « rendez-vous » d'avril que lors des deux « rendez-vous » précédents ;

» au cours des trois trimestres où il n'y a pas eu de « rendez-vous », les hausses de salaires qui se sont manifestées, d'ailleurs fort réduites, ont profité davantage aux catégories qui avaient le moins bénéficié des hausses de salaires provoquées par les « rendez-vous » ;

» au cours des derniers conflits sociaux, les revendications ouvrières se sont manifestées le plus souvent dans les secteurs où la hausse de salaires avait été la moins forte depuis le 1er janvier 1954, c'est-à-dire dans les secteurs où les décrets de revalorisation des bas salaires avaient produit le moins d'effet (en partie d'ailleurs, parce qu'il y avait dans ces secteurs une proportion relativement faible de bas salaires).

» Il est difficile de dire si, en l'absence de toute intervention des pouvoirs publics, la hausse globale des salaires réalisée entre le 1er janvier 1954 et le 1er juillet 1955 aurait été inférieure ou équivalente à celle que l'on a effectivement observée. Il est très probable, en tout cas, qu'elle n'aurait pas été supérieure et même que, dans certaines branches où la productivité globale a le moins augmenté, elle aurait été inférieure en l'absence de toute mesure générale et autoritaire de hausse du salaire minimum interprofessionnel garanti [50] ».

Une étude d'août 1954 avait constaté qu'« on pouvait décomposer en deux le récent mouvement de hausse des taux de salaires :

« D'une part une hausse lente, d'amplitude modérée, sensiblement la même pour tous, quels que soient le sexe, la qualification, la localité, la branche d'activité ;

» D'autre part une hausse, nettement plus importante, des seuls « bas salaires », survenue essentiellement en février 1954, et qui s'est révélée vraiment « dégressive », comme le souhaitaient ses promoteurs [51] ».

Dans quelle mesure peut-on expliquer l'évolution des salaires par les relèvements du S.M.I.G. ? Le fait que les salaires les plus élevés se soient mis à croître plus rapidement que les années précédentes (de 1954 à 1956, ils ont augmenté autant que les salaires les plus bas) est-il dû aux mesures légales ?

Les études de l'I.N.S.E.E. nous permettent d'appréhender l'action d'autres facteurs, les comparaisons avec la production et les analyses de structure, de la certifier. Les dernières mettent en évidence le point d'incidence des forces qui modifient le niveau des salaires : les hausses du S.M.I.G. atteignent tout d'abord les plus défavorisés, tandis que l'action d'autres facteurs se fait sentir surtout à l'opposé. Les salaires les plus inertes ne sont donc pas les plus élevés, mais ceux du niveau moyen.

En comparant l'évolution des taux de salaires avec celle de la production et de la productivité (physique et en valeur), il devient possible de cerner de plus près la part de chaque facteur dans l'évolution des salaires.

La première revalorisation du S.M.I.G. a provoqué une hausse des salaires inversement proportionnelle à leur niveau. De 6 à 7 % pour le manœuvre féminin en cinquième zone, elle se limite à ½ % au plus pour l'ouvrier qualifié en première zone (avec un trimestre de retard). L'écart n'était pas résorbé que le deuxième y ajoutait une hausse presque égale, et répartie de la même manière. Elle n'a pas profité aux ouvriers les mieux rémunérés ; elle a seulement retardé l'ajustement de leur salaire à l'évolution de la production en septembre-octobre : l'attente de la décision gouvernementale freinait le mouvement des salaires. Ces hausses ont profité surtout aux ouvriers travaillant dans l'habillement, la fabrication du papier, les transports, les industries alimentaires et polygraphiques. Ceux de l'industrie mécanique et électrique n'en ont guère joui.

Dans les milieux patronaux, on a noté que les entreprises qui étaient au départ hors d'atteinte ne pouvaient plus rester indifférentes à un mouvement des salaires déclenché dans les entreprises voisines payant des salaires plus bas que les leurs. Les ressources existant dans les secteurs les moins favorisés avaient été consommées d'un coup en février. Une rigidité plus grande se manifesta dans le mécanisme des répercussions. Dans certaines conventions collectives, les salaires de base ont été modifiés, dans d'autres, on n'a fait qu'ajouter un complément à ceux qui étaient au-dessous du S.M.I.G.

En comparant leur évolution à celle de la production et de la productivité, on peut estimer que, par ces deux hausses, les salaires ont été relevés de :

	1 avril 1954	1 juillet 1954	1 octobre 1954	1 janvier 1955	1 avril 1955
Première zone					
Hommes :					
Ouvrier qualifié	0 %	0,5 %	0,5 %	0 %	0 %
Manœuvre	2 %	1,5 %	1,5 %	3 %	1,5 %
Femmes :					
Ouvrière qualifiée	1 %	0,5 %	0 %	2 %	0 %
Manœuvre	2,5 %	2,5 %	1,5 %	4 %	3,5 %
Troisième zone					
Hommes :					
Ouvrier qualifié	0,5 %	0,5 %	0 %	1,5 %	0,5 %
Manœuvre	3,5 %	3 %	2 %	5 %	4 %
Femmes :					
Ouvrière qualifiée	4 %	3 %	3(?)%	3(?)%	2(?)%
Manœuvre	4,5 %	4,5 %	3 %	6 %	4 %

Au début de 1955, cette avance de l'évolution des salaires sur celle de la production se maintint moins bien que l'année précédente [52]. L'écart n'était pourtant pas résorbé, ni la hiérarchie rétablie, lorsque survint le « rendez-vous » d'avril. Le pourcentage d'augmentation du S.M.I.G. avait été de 15 % en février 1954, de 5,65 % en octobre ; il n'était que de 3,71 % en avril 1955. Mais les effets de cette hausse furent beaucoup plus importants que ceux des deux précédentes. A ses effets immédiats sur les salaires les plus bas (qui furent un peu plus élevés et plus durables) s'ajouta une vive réaction sociale, car au terme des trois « rendez-vous », la distorsion des salaires était grave ; en 1950 seulement elle avait été aussi forte pendant quelques mois.

Dans de nombreux secteurs, tous les ouvriers bénéficiaient de la même garantie : celle du décret [53]. Cela provoqua de nouvelles négociations, dans le textile notamment. Les industries où les salaires, plus élevés qu'ailleurs avaient peu varié, étaient soumises à une forte pression psychologique et technique, et amenées à répercuter sur l'ensemble du personnel la hausse qui, en trois étapes, avait augmenté de 26 % les salaires les plus bas. Cette pression prit la forme de grèves violentes au cours de l'été.

Par rapport à l'évolution qu'ils auraient subie sans ce dernier « rendez-vous », les salaires ont été relevés de :

		1 juillet 1955	1 octobre 1955	1 janvier 1956	1 avril 1956
Première zone					
Hommes :	Ouvrier qualifié	1 %	3 %	4 %	1 %
	Manœuvre	3 %	4 %	3 %	0-1 %
Femmes :	Ouvrière qualifiée	1,5 %	3,5 %	3 %	1 %
	Manœuvre	3,5 %	5 %	5 %	1 %
Troisième zone					
Hommes :	Ouvrier qualifié	3 %	4 %	4 %	2 %
	Manœuvre	4-5 %	5 %	4 %	3 %
Femmes :	Ouvrière qualifiée	2-3 %	5 %	5 %	3 %
	Manœuvre	5-6 %	6-7 %	5 %	2-3 % [54]

L'écart est observable dans toutes les industries, à l'exception de l'imprimerie.

Il a été résorbé en partie par le fait que l'évolution de la production a été, dès l'automne, plus rapide que celle des salaires, puis par la hausse des prix qui s'accéléra progressivement en 1956. Il s'ajoutait pour les manœuvres, à ceux qu'avaient provoqués les « rendez-vous » précédents. Il est difficile de dire quand il fut résorbé, et même s'il le fut complètement, car en mai-juin 1956, un nouveau facteur entrait en ligne de compte : le nombre des rappelés s'accroissant, la tension montait sur le marché du travail.

En juillet 1956, l'évolution des salaires qui n'avaient pas subi trop vivement l'influence des hausses du S.M.I.G. passa par un nouveau tournant : ils recommencèrent d'augmenter plus rapidement que la production, et aussi rapidement que la production en valeur. Le renversement n'eut lieu qu'au début de l'année suivante pour les manœuvres femmes et pour les salariés de la dernière zone. Si on examine la structure des salaires, on constate que les écarts hiérarchiques de fin 1953 ont été rétablis :

dès les premiers mois de 1956, pour les ouvriers de la première zone,

en fin 1956 pour les ouvrières de la première zone,

à la même époque, mais partiellement, pour les ouvriers de la dernière zone,

à la fin de 1957, pour les ouvrières de la dernière zone.

Chacune de ces dates marque le moment où l'éventail hiérarchique a cessé de se rouvrir, où les distorsions amenées par les hausses du S.M.I.G. ont fini de se résorber.

Les écarts régionaux n'ont retrouvé leur stabilité qu'au début de 1957 (au même niveau qu'à fin 1953) pour les manœuvres. Pour les ouvriers qualifiés, les écarts provoqués par les hausses du S.M.I.G. sont plus faibles et furent plus rapidement résorbés.

On peut donc estimer qu'en juillet 1956, les effets des hausses du S.M.I.G. étaient épuisés sur une assez large échelle, à un niveau de salaires et de prix légèrement supérieur à celui de 1953. Cette hausse des prix ne lui est pas sans autre imputable. Elle coïncide avec une accélération rapide du mouvement ascensionnel de la production, et une pénurie de main-d'œuvre très aiguë (les syndicats ouvriers s'opposaient fermement à l'immigration, politique dont ils ont, un peu tard, compris le danger). En 1957, le S.M.I.G. tardant à être ajusté, les salaires, sous l'influence des facteurs économiques et sociaux qui leur dictent leur structure, ont fini de retrouver leurs rapports antérieurs.

f) La réduction des abattements de zone d'avril 1956.

En avril 1956, les abattements de zone ont été diminués de 33 %. Comme le S.M.I.G. est d'autant plus proche des taux pratiqués que l'abattement est élevé, ont pouvait s'attendre à un résultat semblable à celui d'une hausse générale du S.M.I.G. Il n'en fut rien. A quoi cela tient-il ? — On peut trouver des éléments d'explication sur tous les plans :

Techniquement, la proportion des salaires inférieurs aux nouveaux minima était particulièrement faible, plus faible qu'en 1954 et 1955.

Economiquement, le rythme d'accroissement de la production s'est accéléré et a provoqué un dynamisme plus grand des salaires. D'autre part, les salaires étaient encore à un niveau relativement élevé par rapport à la production (et à la productivité) ensuite des événements de 1955. L'écart a continué de baisser jusqu'en juillet.

Psychologiquement, une réduction des abattements de zone n'a pas provoqué les mêmes remous qu'une hausse du S.M.I.G.

Le niveau des salaires n'en a donc pas été affecté, leur structure pas davantage. Il n'y eut qu'une très légère baisse des écarts régionaux, aux degrés hiérarchiques inférieurs.

g) Les ajustements du S.M.I.G. en 1957 et 1958.

Pour juger de leurs effets, il faut reconsidérer le contexte dans lequel ils ont eu lieu. Depuis juillet 1956, l'évolution des salaires avait retrouvé son évolution « normale » en première zone : elle suivait le rythme de la

productivité en valeur, tandis qu'une grande partie du reste des salaires subissait encore les effets des « rendez-vous ». Mais si les salaires suivaient bien le mouvement de la production, il est moins sûr qu'ils suivissent aussi bien celui des prix ; on ne peut le contrôler, faute d'indice valable, mais on constate, à partir d'avril, une réaction assez générale ; elle s'étend à toutes les branches d'activité et se fait sentir surtout dans les premières zones et aux degrés supérieurs de qualification. Il semble en effet que ce soit le besoin d'ajuster les salaires à la hausse du coût de la vie qui les a fait croître alors passablement plus vite que la production, et même que la productivité en valeur (calculée avec l'indice officiel des prix de détail). Ce mouvement se poursuivit jusqu'en octobre, puis la hausse des salaires se ralentit alors que celle de la production s'accélérait (et plus encore celle de la productivité). Cet ajustement spontané des salaires dépouilla de toute signification les relèvements ultérieurs du S.M.I.G. Mais tous les salariés n'en jouissaient pas : ceux dont les rémunérations étaient les plus basses et les plus inertes ont dû attendre que le S.M.I.G. soit relevé, en août, pour que leur salaire soit ajusté au coût de la vie (leur rapport avec la production et la productivité étant encore affecté par les « rendez-vous »). Le nombre des bénéficiaires directs de la hausse du S.M.I.G. fut particulièrement faible : 7 % (bénéficiaires indirects : 15 %). On n'avait jamais vu de chiffres aussi bas. Le calcul n'a pas été fait pour les hausses de janvier, mars et juin 1958, mais on peut s'attendre à des résultats semblables.

La hausse d'août a provoqué un relèvement notable des taux de salaires dans l'habillement, un relèvement plus faible dans les industries agricole et alimentaire. Dans les autres, l'ajustement a été plus marqué de janvier à juillet qu'au mois d'août. Elle a eu un effet perceptible sur les salaires des manœuvres de sexe féminin, et de sexe masculin dans les dernières zones. Elle a provoqué des demandes d'augmentation, des grèves, mais qui n'eurent guère de succès.

h) Effets des hausses du S.M.I.G. sur les revenus.

Lorsqu'on compare l'évolution des revenus mensuels nets à celle des indices économiques que nous avons choisis, on remarque que le lien est plus étroit que lorsqu'on s'arrête aux taux de salaires. Plusieurs raisons l'expliquent :

1. Plus on s'approche du salaire effectivement versé, plus les facteurs économiques prennent d'importance, et plus l'influence des facteurs sociaux et politiques — qui jouent un rôle important au niveau des négociations collectives — s'estompe. C'est ainsi que l'évolution des taux de salaires dans les diverses branches est plus homogène que celle des gains

horaires — qui reflète les divergences du développement de chacune d'elles

2. Le revenu mensuel est fonction de la durée hebdomadaire du travail ; il diminue ou augmente davantage quand la production varie, son évolution est donc plus proche de la sienne.

On ne s'étonne pas que les hausses du S.M.I.G. aient moins modifié l'évolution des revenus que celle des taux de salaires. En août 1950, les revenus des manœuvres de la première zone ne furent pas affectés, ceux de la troisième zone subirent une hausse égale à 1/2 ou 2/3 de celle des taux. La hausse d'avril 1951 n'eut pas plus d'effet sur les revenus que sur les taux. Celle de septembre les releva tout autant en province, un peu moins à Paris. Celle d'août 1954 n'influença guère les revenus des ouvriers professionnels et releva les revenus des manœuvres deux fois moins que leurs taux horaires.

Dès l'été, on constate que les revenus ont tendance à augmenter plus vite que les taux. (C'est alors que la durée du travail reprenait son mouvement ascendant.) Mais l'écart s'accroît à nouveau en octobre, car ils sont moins sensibles à la hausse du S.M.I.G., et son influence est moins durable. Au contraire de l'année précédente, lorsque le S.M.I.G. est relevé, en avril 1955, les revenus augmentent plus que les taux, du moins en première zone. Et dès le trimestre suivant, leur évolution s'accélère encore, surtout aux degrés hiérarchiques inférieurs, de telle sorte que le retard pris par rapport aux taux de salaires en 1952 s'efface, fait même place à une avance temporaire en 1956.

Nous avons constaté qu'en avril et en juillet 1957, les taux de salaires ont soudain pris de l'avance sur l'évolution des indices économiques auxquels nous les comparions, avance qu'ils ont perdue tout aussi rapidement entre octobre et avril 1958. Ce phénomène est encore plus net au niveau des revenus mensuels, et par conséquent l'ajustement tardif du S.M.I.G., encore plus inefficace !

IV. L'INFLUENCE DE L'INDEXATION DU S.M.I.G. SUR L'ÉVOLUTION DES SALAIRES

Nous avons vu comment l'indexation a modifié l'évolution du S.M.I.G. Nous avons vu quelle est l'emprise du S.M.I.G. sur l'évolution des salaires. Il nous reste à aborder la question la plus délicate : l'indexation du S.M.I.G. a-t-elle modifié l'évolution des salaires effectifs ?

Il est tentant de comparer l'influence qu'a exercée le S.M.I.G. avant d'être indexé avec celle qu'il a exercée ensuite. Cela n'est pas possible.

Les ajustements de 1951 sont survenus au cours d'une inflation rapide, juste après une dépression assez marquée, alors qu'il n'y avait pas de tensions très fortes sur le marché du travail. En 1956-1957, nous avons affaire à un autre type d'inflation : la prospérité dure depuis des années, la main-d'œuvre manque, le produit distribuable augmente dans toutes les branches, l'inflation n'est pas due à des facteurs externes, mais à des tensions croissantes dans le domaine de la production et de la répartition.

D'autre part, lorsque les prix étaient stables et la prospérité croissante, le S.M.I.G., malgré les « rendez-vous » a pris un certain retard sur les salaires. Si l'on compare son niveau à celui des salaires moyens, on constate qu'il est plus bas en 1957 qu'en 1950. Son influence a diminué d'autant.

Ce qui distingue les ajustements du S.M.I.G. avec ou sans indexation, c'est l'amplitude et la fréquence des hausses. Le résultat est le même, mais les salaires ne réagissent pas de la même manière aux deux modes d'ajustement.

1. Pour des raisons d'ordre social.

Lorsque la décision doit être prise par le Gouvernement, après des délibérations où s'exercent toutes les pressions politiques, il survient inévitablement un moment d'attente, d'incertitude, pendant lequel le mouvement des salaires est retenu. En l'absence d'indexation, les ajustements du S.M.I.G. ont donc tendance à devenir le centre névralgique de l'histoire des salaires ; une décision politique de cette importance concentre sur elle l'attention et les efforts des parties intéressées.

L'indexation rend les ajustements plus nombreux et moins importants. Quand le minimum légal est régulièrement ajusté au coût de la vie, et non susceptible d'être influencé par toutes sortes de pressions et de négociations, il prend une place plus modeste dans l'évolution des salaires. On ne compte plus sur lui pour faire triompher des revendications à l'occasion des hausses du coût de la vie ; il va tout seul. Alors l'action syndicale se concentre au niveau des négociations collectives. L'indexation du minimum légal et l'importance politique de l'indice officiel consacrent la dépendance des salaires à l'égard du coût de la vie et rendent les ajustements plus faciles dans les négociations.

2. Pour des raisons d'ordre technique.

Les relèvements du S.M.I.G. provoquent une hausse immédiate des salaires les plus bas. Cette hausse a des conséquences différentes selon que le S.M.I.G. est indexé ou non, une hausse brusque et importante n'ayant pas les mêmes effets que les hausses répétées mais de faible amplitude.

Plus la hausse est importante, plus elle pénètre profondément dans la structure des salaires. Une hausse de 1 à 2 % n'atteint directement qu'un petit nombre de salariés. Ceux qui leur sont hiérarchiquement à peine supérieurs, dans la même industrie et la même région en jouissent partiellement ; les autres non. Si son amplitude est plus grande, elle devient significative dans un plus grand nombre d'industries, pour des degrés hiérarchiques plus élevés, même dans les régions où l'écart entre taux pratiqués et S.M.I.G. est le plus grand (la première zone).

Mais on ne peut s'arrêter là, car le S.M.I.G. n'affecte les salaires que dans la mesure où ils ne fluctuent pas « spontanément » (c'est-à-dire indépendamment de son influence). Il faut donc comparer l'amplitude de la hausse à l'action des facteurs qui déterminent l'évolution des salaires. Au cours d'une inflation rapide, une hausse de 2 à 3 % du S.M.I.G. passerait totalement inaperçue, alors qu'elle peut provoquer, en période de stabilité, un mouvement important des salaires. Concernant l'ajustement au coût de la vie, il faut considérer non seulement la rapidité et la durée de la hausse, mais aussi ses causes, puisque l'ajustement « spontané » des salaires en dépend : l'état du marché du travail, l'évolution de la production et leur relation avec le mouvement des prix jouent un rôle particulièrement important.

L'indexation du minimum légal modifie plus l'évolution de la structure des salaires que celle de leur niveau. En effet, c'est dans les branches les plus favorisées de la première zone que se forment les taux dont les variations sont déterminantes pour l'évolution des salaires. L'analyse statistique a révélé que ces taux n'ont subi l'influence des hausses du S.M.I.G. qu'à une ou deux occasions. Les facteurs économiques et sociaux (production, emploi, variations de l'emploi, prix, degré d'organisation des négociations de salaires et du marché) rendent compte de son évolution de telle manière qu'il est possible d'écarter l'hypothèse d'effets différés des hausses du S.M.I.G., sauf en 1951 et en été 1955. Si donc la moyenne générale des salaires a été modifiée constamment par les relèvements du S.M.I.G., cela n'indique pas un déplacement de l'ensemble, mais une compression de la structure par le bas, les éléments déterminants pour l'évolution du niveau général des salaires restant intacts.

Ce n'est donc pas sur le niveau des salaires, mais sur leur structure que nous allons concentrer notre attention, pour déterminer les effets de l'indexation du minimum légal.

Les diverses dimensions de la structure des salaires ne se laissent pas comprimer aussi aisément, et ne se rétablissent pas aussi rapidement. Des hausses considérables du minimum les atteignent plus profondément que des hausses légères. Lorsque le rétablissement est lent, ce fait est d'importance. La structure des salaires est soumise à des forces diverses

et se modifie lentement. Les déformations qu'elle subit lors des hausses du S.M.I.G. tendent à disparaître. Elles sont rapidement annulées si elles vont contre la tendance générale d'expansion ou de contraction de la structure. Elles risquent au contraire de demeurer, lorsqu'elles la suivent, car il ne se trouve plus alors de forces assez puissantes pour rétablir la structure antérieure.

L'échelle hiérarchique a été la plus sensible aux hausses du S.M.I.G., surtout aux degrés supérieurs de qualification. Elle s'est comprimée le plus vivement lorsque le S.M.I.G. n'avait pas été relevé pendant un certain temps. Lors d'ajustements successifs, elle se durcit. Elle est aussi la plus prompte à se rétablir ; trois à six mois suffisent. Mais, les écarts ayant tendance à diminuer, ils n'ont pas toujours retrouvé leur amplitude antérieure. C'est ainsi qu'en province, et pour les ouvrières qualifiées à Paris, la fixation du S.M.I.G. et les hausses de 1954 les ont entamés si profondément, qu'ils ne se sont pas rétablis complètement. On peut parler de « shift », de mutations durables dues à la forte amplitude des hausses du S.M.I.G. Avec l'indexation, l'échelle hiérarchique n'a guère été modifiée.

Les écarts régionaux n'ont jamais subi de baisses comparables à celles de l'échelle hiérarchique. Mais à chaque hausse du S.M.I.G. (hormis celles qu'a provoquées l'indexation) ils ont été diminués de 10 à 20 %. L'écart a tendance à s'élargir entre Paris et la province, surtout aux niveaux supérieurs de qualification. Les réductions que les hausses du S.M.I.G. lui ont fait subir n'ont jamais duré plus de trois à six mois. Après chaque hausse, les facteurs qui l'accroissent (notamment le marché du travail) ont agi d'autant plus fortement et il a retrouvé non seulement le niveau qu'il avait précédemment, mais celui auquel il serait parvenu en l'absence de toute perturbation. Entre les diverses zones de province, par contre, l'écart diminue et l'on peut constater que c'est lors des relèvements du S.M.I.G. que cela se produit, non pendant le reste du temps.

Les hausses dues à l'indexation sont trop faibles pour modifier les écarts régionaux. Elles suffisent à empêcher les salaires de province de s'éloigner davantage de ceux de Paris et ne diminuent pas l'écart entre les diverses régions de province. La continuité qu'elles assurent au mouvement des salaires permet de penser que cela serait le cas même en période d'inflation violente.

L'écart entre le salaire des hommes et des femmes a été entamé d'un tiers par les hausses du S.M.I.G. de 1950 à 1955. Il ne se rétablit que très lentement. A la fin de la période, il a retrouvé le niveau qu'il avait au début. On peut admettre qu'avec un ajustement plus continu du salaire minimum, tel celui que donne l'indexation, il ne s'en serait guère écarté.

La structure inter-sectorielle des salaires, qui dépend étroitement de celles qui précèdent, reflète les accidents qu'elles subissent, mais n'enregistre pas de mouvements autonomes très marqués. Seule une décantation soigneuse peut la mettre en évidence. Les auteurs qui s'y sont adonnés ne l'ont pas trouvée très significative.

CHAPITRE SIXIÈME

Les effets directs de l'indexation sur l'évolution des salaires

INTRODUCTION

Pour répondre à la question : Comment l'indexation modifie-t-elle l'évolution des salaires ? nous avons analysé les facteurs qui déterminent leurs fluctuations, et les modifications qu'y a apportées l'indexation dans quatre expériences particulières. Il reste à intégrer les éléments épars que nous donnent ces quatre monographies sur les effets de l'indexation, dans le processus de formation des salaires, tel qu'il se déroule en son absence.

Pour juger des effets de l'indexation, on ne saurait supposer qu'elle s'introduit de n'importe quelle manière, dans n'importe quel contexte économique. Son apparition et ses modalités dépendent, elles-mêmes, de la conjoncture économique et politique. L'indexation s'inscrit dans une évolution des rapports et des institutions sociaux, où elle trouve tout naturellement sa place.

1. Elle s'introduit dans le cadre de fixation des salaires existant.

Lorsque les conventions collectives ont un rôle primordial, ce sont elles qui l'introduisent. Si ces conventions sont nationales, elle sera aussi stipulée à cette échelle. Si la centralisation des négociations est grande, les clauses d'indexation auront une portée générale. Si l'arbitrage a une action déterminante, c'est dans la jurisprudence qu'elle apparaîtra.

Lorsque les syndicats recourent à l'action politique, pour la fixation des salaires, ou que l'intervention de l'Etat est assez profonde en cette matière, l'indexation a des chances de s'introduire dans une norme légale, applicable à tous les salariés.

2. L'indexation dépend des tendances de la politique salariale.

Elle n'est pas indépendante des pressions économiques et sociales qui régissent la formation des salaires.

a) Dans le temps.

C'est naturellement pendant les périodes d'inflation que l'indexation est introduite. Préconisée peu avant la première guerre mondiale, elle se développe dans toute l'Europe pendant l'inflation qui la suit. Elle disparaît presque complètement, soit avec le retour de la stabilité monétaire, soit lors de la crise de 1930. De 1936 à 1939, les prix ont de nouveau tendance à monter, et elle revient. En 1940, elle est écartée avec le système conventionnel de fixation des salaires qui l'avait introduite. La hausse des prix la fait désirer ; elle fonctionne dans les Etats qui ne souffrent pas de la guerre sur leur territoire. Avec l'inflation d'après-guerre elle réapparaît dans tous les pays, même aux Etats-Unis : Convention General Motors de 1948. Cette convention ne fut imitée qu'à partir de 1950 : trois mois après l'agression de Corée, 800.000 travailleurs en jouissent ; en septembre 1951, 3 millions ; en septembre 1952, 3,5 millions (pareil regain d'intérêt est partout observable). Mais dès que les prix se stabilisent, elle est abandonnée ; en 1955, 1,7 millions de travailleurs seulement en jouissent ; mais en décembre 1956, 3,8 millions : les prix avaient à nouveau tendance à hausser. Au Canada, l'évolution du pourcentage des conventions contenant une clause d'indexation est typique :

1946	2 %	
1947	5,2 %	
1948	8,3 %	
1949	7,3 %	(baisse de l'activité, fléchissement des prix)
1950	16,9 %	
1951	29,4 %	(inflation de Corée)
1952	20 %	
1953	.....	
1954	2 %	(dépression)

C'est lorsque l'évolution du coût de la vie prend une place primordiale dans la détermination des salaires, que l'échelle mobile vient « cristalliser » cette préoccupation. S'il devait toujours en être ainsi, elle n'aurait que peu de signification économique. Mais, vu les difficultés que provoque son instauration, les syndicats — qui en sont généralement les promoteurs — ne peuvent tirer cette arme de son fourreau lorsqu'elle est utile, puis aussitôt l'y glisser, pour la reprendre à la prochaine occa-

sion. Ils ont obtenu qu'elle ne se tourne pas contre eux (limitation des ajustements à la baisse) ; mieux vaut, dans un siècle d'inflation constante, maintenir cette sauvegarde du pouvoir d'achat des salaires, même lorsqu'elle risque de faire obstacle à des revendications formulées à d'autres titres.

b) Entre branches d'activité.

Quand l'indexation est introduite par des clauses conventionnelles, dans certaines branches d'activité, ce n'est pas de manière arbitraire, car elle respecte la structure des rapports de travail. En tout temps, il y a des branches prospères, où les ouvriers sont bien organisés et où la hausse du coût de la vie est toujours dûment compensée par celle des salaires. Il en existe d'autres, par contre, dont les salariés sont dispersés, dont l'expansion est moins rapide, où les rémunérations sont entamées par chaque hausse du coût de la vie. C'est dans les premières qu'apparaît l'indexation : dans l'imprimerie, dont les ouvriers ont toujours eu une position privilégiée ; dans la métallurgie, les mines, le bâtiment. Pendant la guerre, c'est dans les industries qui produisent des armements.

Si elle est instaurée pendant une période de prospérité, où la hausse des salaires dépasse largement celle des prix, c'est dans les branches où l'inertie des salaires est la plus grande, que l'indexation apparaît ; elle se joint aux facteurs d'ordre social qui tendent à maintenir le pouvoir d'achat de ceux dont les rémunérations subissent la plus faible pression.

L'indexation ne vient donc pas bouleverser l'évolution de la structure des salaires, puisqu'elle est elle-même conditionnée par les forces qui modèlent cette structure.

Pour juger avec plus de précision des effets de l'échelle mobile, il faut distinguer divers types d'indexation et les étudier successivement. Nous considérerons :

L'indexation généralisée, introduite dans la plupart des branches d'activité par des clauses conventionnelles, et par des moyens légaux ou jurisprudentiels dans les autres,

L'indexation introduite dans quelques branches, par des conventions collectives,

L'indexation, instrument de la politique syndicale, dans les secteurs où les salaires sont les moins dynamiques,

L'indexation limitée au salaire légal minimum.

SECTION PREMIÈRE

L'indexation généralisée des salaires

I. L'INDEXATION CHANGE LES FACTEURS DE DÉTERMINATION DES SALAIRES

En période d'inflation — quand l'indexation est introduite — le coût de la vie joue un rôle prépondérant dans la détermination des salaires. Les hausses qu'il provoque ne suscitent pas une forte opposition de la part des employeurs. Les facteurs qui, en période normale, limitent et influencent les fluctuations de salaires, s'estompent. Le produit distribuable n'est plus déterminant : on fixe les prix d'après le coût, et la hausse n'est pas un obstacle à la vente ; elle en laisse prévoir une autre plus importante et invite l'acheteur à ne pas retarder ses commandes. L'incertitude qui accompagne l'inflation, les difficultés qu'elle occasionne pour les industries exportatrices, limitent l'influence de l'Etat sur le marché du travail. L'action des syndicats se concentre sur le maintien du pouvoir d'achat, et les facteurs institutionnels, psychologiques... que nous avons relevés, tendent à la rendre générale et uniforme.

Mais l'indexation survit à l'inflation et maintient l'exigence d'ajuster les salaires aux variations du coût de la vie, alors que ce dernier ne jouerait, en son absence, qu'un rôle très effacé dans la formation des salaires. Lorsque le lien entre leur évolution et celle des conditions de production retrouve sa place fondamentale et que les facteurs économiques, politiques, psychologiques... reprennent toute leur actualité, l'échelle mobile apporte un élément nouveau dans le processus de formation des salaires. Va-t-elle anéantir l'action de tous les autres facteurs, et la remplacer par la « loi de l'indice » ? — On l'a dit, mais jamais aucun Etat n'a pu imposer aux salaires une évolution absolument conforme à sa volonté et écarter ainsi tous les facteurs qui les font fluctuer. L'indexation le pourrait-elle ? — Les expériences que nous avons considérées le démentent. Certes, si nous avions affaire à un type d'économie en état de stagnation, où la production physique est stable (ou fluctue légèrement autour d'une valeur constante) et où seuls les prix varient, soit l'échelle mobile ne serait pas appliquée de manière rigoureuse, soit elle prendrait la place des autres facteurs de détermination des salaires. Mais dans une économie en expansion, où la structure et le volume de la production

varient, où la population s'accroît, où la structure des prix subit de profondes et durables modifications, où la productivité augmente..., l'indexation n'exclut pas l'action d'autres facteurs.

II. INFLUENCE DE L'INDEXATION EN PÉRIODE D'INFLATION

Il faut distinguer différents types d'inflation. Pour notre propos, trois suffiront :

L'inflation d'après-guerre,

La hausse générale des prix et des revenus qui accompagne la prospérité,

L'inflation due à toute autre cause.

1. L'inflation d'après-guerre.

Toute guerre est suivie, dans les pays qui y ont participé, d'une inflation d'un type particulier. Les matières premières manquent, l'appareil productif est partiellement détruit, l'économie est désorganisée, les transports manquent, les biens de consommation sont rares, les billets de banque se multiplient. Les entreprises, pour maintenir leur activité, doivent payer à leurs ouvriers un salaire qui leur permette de survivre. Si le coût de la vie augmente, elles doivent l'augmenter en proportion ; elles peuvent toujours répercuter la hausse de leurs coûts sur leurs prix, vu la pénurie.

C'est dans un pareil contexte que l'indexation a été (ré)introduite dans les pays que nous avons étudiés. Elle n'a pas alors une signification bien particulière. Comme on a pu le constater de 1918 à 1920 et de 1945 à 1947, dans l'immédiat après-guerre, c'est l'aspect « moyen de subsistance » des salaires qui l'emporte sur les autres. Il faut donner aux ouvriers de quoi vivre, et ils n'en peuvent guère demander davantage à une industrie désorganisée, qui tente de se rétablir au milieu de troubles monétaires. La notion de « participation au produit de l'entreprise » est absolument inapplicable dans de telles périodes. Dans toutes les branches et à tous les degrés de qualification, c'est l'évolution du coût de la vie qui est déterminante, même en l'absence d'indexation. Pourtant, elle permet d'assurer d'une manière plus régulière l'ajustement des salaires. D'autre part, la reprise étant plus rapide dans certaines branches et dans certaines régions que dans d'autres, la structure des salaires tend — quoique faiblement — à se différencier. En assurant le maintien du pouvoir d'achat des salariés, même dans les branches les plus défavorisées, elle contribue à la maintenir.

Faute de données sur l'évolution spontanée de la hiérarchie des salaires dans un pareil contexte, il n'est pas possible de dire comment l'indexation la modifie. On constate que les clauses d'indexation stipulées aussitôt après une guerre prévoient des hausses uniformes. Cela répond au but qu'on leur assigne alors ; mais cela referme l'éventail hiérarchique. En Italie, les écarts hiérarchiques se sont maintenus, à cause du manque de main-d'œuvre qualifiée.

Les divergences régionales d'évolution des salaires sont grandes dans de telles circonstances. L'échelle mobile va-t-elle modifier profondément cet état de choses ? — C'est douteux, car — nous l'avons vu — elle s'inscrit dans le cadre de fixation des salaires existant. Dans toutes les expériences qui ont été tentées, on ne voit pas qu'elle ait jamais permis d'unifier l'évolution des salaires, alors que le coût de la vie et les conditions de production fluctuaient de manière assez différente d'une région à l'autre.

2. L'inflation qui ne résulte pas de l'accroissement de l'activité.

a) Au début de l'inflation.

L'inflation d'après-guerre se distingue des autres par son contexte économique particulier. L'inflation qui accompagne une longue période de prospérité est liée à un état de tension sur le marché du travail, d'activité et de rendement croissants et à une augmentation générale des revenus, antérieure et supérieure à celle du coût de la vie.

Mais il y a d'autres causes d'inflation, dont il serait difficile de donner une nomenclature exhaustive. Elles ont ceci de commun, qu'elles ne sont pas endogènes au secteur de la production. Selon le secteur qu'elles atteignent le plus directement, elles ont des effets un peu différents ; mais toutes finissent par provoquer une hausse générale des prix et du coût de la vie, à laquelle il faut ajuster les salaires.

Même en l'absence d'échelle mobile, si elle a une certaine amplitude, cette hausse se répercute sur les salaires. A. Page (A 71, p. 495) estime que l'écart critique, qui détermine une réaction des salaires, est en moyenne de 5 à 6 %, au maximum de 10 %. On peut penser qu'il a tendance à diminuer de plus en plus, vu l'attention croissante accordée à l'indice du coût de la vie.

Peacock et Ryan (A 72) ont étudié cet écart en Angleterre pendant les années 1948 à 1951. Ils estiment également une hausse de 5 % de l'indice du coût de la vie, nécessaire pour provoquer de nouvelles revendications. Ils tentent de déterminer par sondage :

1. le délai entre la hausse des prix et celle de l'indice : 1 à 2 mois,

2. le délai entre la hausse de l'indice et les revendications de salaires : les négociations ayant lieu à terme fixe, il est difficile de calculer un délai,

3. le délai entre la revendication et l'octroi de la hausse : avec un échantillon de 430 revendications, ils arrivent à un résultat assez uniforme de 4 mois,

4. le délai entre l'octroi et la hausse de salaires, qui est tantôt rétrospective, tantôt retardée : en moyenne, il est nul.

Au total, ils estiment à 6 ou 7 mois (plus le délai No 2) le retard d'ajustement des salaires. Pour les traitements et pensions, il serait encore plus long [55].

Etudiant ensuite l'ajustement automatique, ils constatent qu'avec l'échelle mobile :

1. le premier délai est le même,

2. entre la hausse de l'indice et l'octroi de la hausse des salaires, le délai dépend de la périodicité de l'ajustement ; il peut être nul ou égal à une année [56],

3. la décision a effet dès la prochaine paye, parfois un mois plus tard.

Au total, le délai varie entre 1 et 13 mois [56].

Peacock et Ryan ont tenu compte de toutes les hausses du coût de la vie, même de faible amplitude, pendant les quatre années qu'ils étudient. Dans le cas qui nous occupe présentement (le commencement d'une hausse assez sensible des prix), le délai semble être de moindre durée, en l'absence d'indexation. La hausse des prix due à la guerre de Corée, qui s'est fait sentir dès le mois d'août 1950, a provoqué une réaction et des ajustements de salaires avant la fin de l'année. Nous avons tenté de déterminer le délai d'ajustement des salaires au coût de la vie par des calculs de corrélation, opérés sur l'évolution des salaires en France de 1951 à 1958. Les résultats auxquels nous avons abouti sont plutôt décevants. Il n'est évidemment pas possible de comparer sans plus l'évolution de l'indice du coût de la vie et d'un indice de salaire. Nous avons premièrement comparé la hausse des salaires d'un trimestre à l'autre et celle de l'indice du coût de la vie survenue dans le même délai, puis avec des retards progressifs. Puis, pour éliminer l'influence des variations de la production sur les salaires, nous avons calculé une corrélation partielle : variations des salaires — variations du coût de la vie, les variations de la production constituant la troisième variable. Voici les résultats auxquels nous avons abouti :

Coefficients de corrélation :

		1. Variations des salaires — variations du coût de la vie, en un trimestre.	2. Corrélation partielle entre les deux mêmes variables, les variations de la production étant constantes.
Retard	3,5 mois	0,40	0,44
	2,5 »	0,46	0,47
	1,5 »	0,46	0,46
	0,5 »	0,50	0,48
Avance	0,5 »	0,54	0,53
	1,5 »	0,59	0,56
	2,5 »	0,49	—

Que conclure ? — L'influence du coût de la vie sur les salaires ne s'exerce pas de manière précise, avec un retard bien déterminé. Au contraire, celle des salaires sur les prix paraît plus nette (avance de 1,5 mois). Certes, au cours de la période considérée, le coût de la vie est resté stable pendant des années, ce qui rend toutes conclusions difficiles.

Avec l'échelle mobile, il faut distinguer deux systèmes : celui qui tend à assurer un ajustement immédiat des salaires, dès qu'une variation de prix, même de faible amplitude, se fait sentir (Italie) ; et celui qui provoque une adaptation des salaires, seulement lorsqu'une élévation sensible du coût de la vie a été entérinée depuis des mois (Luxembourg). Le premier provoque un relèvement des salaires plus rapide que les négociations ne peuvent l'obtenir. Le second, dont l'amplitude minimum correspond à celle qu'on estime nécessaire pour déclencher une revendication et dont le fonctionnement est tardif, à cause de la base très large servant au calcul de la valeur déterminante de l'indice, n'accélère guère la réaction des salaires à une inflation naissante. Il la rend plus facile, mais vu la sensibilisation croissante de l'opinion aux variations du coût de la vie, il risque de la rendre plus tardive.

D'autre part, en l'absence d'indexation, la réaction des salaires est variable selon les branches. Rapide dans celles où les travailleurs sont bien organisés et où une hausse des salaires peut facilement être absorbée ou répercutée sur les prix, elle est plus tardive dans les secteurs artisanaux, agricoles... et les branches les moins prospères de l'industrie. Rapide dans les grands centres, elle ne se transmet qu'avec un certain retard dans les régions plus reculées du pays. Au contraire, avec un système d'indexation généralisée, la hausse est simultanée sur tout le territoire et dans tous les secteurs [57].

b) Pendant l'inflation.

Les prix haussent de manière continue et assez rapide sans qu'il y ait de tension particulière sur le marché du travail. L'indexation va-t-elle améliorer l'ajustement des salaires ?

Nous allons considérer tout d'abord son effet sur le niveau des salaires, puis sur leur structure. Avec ou sans indexation, le pouvoir d'achat des salaires diminue pendant l'inflation. Aussi bien que l'ajustement soit fait, le niveau des prix sur lequel il se fonde, est toujours dépassé au moment où il survient. Et la dépense du revenu ne se produisant qu'au cours de la semaine, voire du mois, suivant le versement des salaires, la diminution en est aggravée. L'ajustement est-il plus ou moins rapide, avec l'indexation ? — Le tableau suivant nous renseigne sur la baisse du pouvoir d'achat observable avec divers systèmes d'ajustement (ils correspondent à peu près à ceux qui fonctionnent en Italie, en Belgique et au Luxembourg). Il indique en outre la cause de cette baisse et le temps de réaction du système lorsque survient une hausse mensuelle, de divers pourcentages [58].

Premier exemple.

Retard : 1 mois.
Valeur déterminante de l'indice : moyenne de 3 mois.
Amplitude minimum : 1 %.
Pas de termes.

Hausse mensuelle des prix	Baisse du pouvoir d'achat	Cause			Délai de réaction
		retard	moyenne d'indices	amplitude minimum	
0,1	0,65	0,1	0,1	0,45	
0,25	0,9	0,25	0,25	0,4	5 mois
0,5	1,25	0,5	0,5	0,25	3 mois
1,0	2,0	1,0	1,0		2 mois
1,5	3,0	1,5	1,5		2 mois
2,0	4,0	2,0	2,0		1 mois
2,5	5,0	2,5	2,5		1 mois
3,0	6,0	3,0	3,0		1 mois

On aboutirait aux mêmes résultats, si le retard était de 2 mois, et la valeur déterminante, l'indice d'un seul mois ; mais le délai de réaction serait au minimum de 2 mois.

Deuxième exemple.

Retard : 2 mois.

Valeur déterminante de l'indice : moyenne de 3 mois.

Amplitude minimum : 2,5 %.

Ajustements trimestriels.

Hausse mensuelle des prix	Baisse du pouvoir d'achat	Cause			Délai de réaction
		retard	moyenne d'indices	termes et amplitude minimum	
0,1 %	1,55 %	0,2 %	0,1 %	1,25 %	
0,25	2,0	0,5	0,25	1,25	12-14 mois
0,5	2,75	1,0	0,5	1,25	7-9 mois
1,0	4,0	2,0	1,0	1,0	5-7 mois
1,5	6,0	3,0	1,5	1,5	4-6 mois
2,0	8,0	4,0	2,0	2,0	4-6 mois
2,5	10,0	5,0	2,5	2,5	3-5 mois
3,0	12,0	6,0	3,0	3,0	3-5 mois

Troisième exemple.

Retard : 2 mois.

Valeur déterminante de l'indice : moyenne de 6 mois.

Amplitude minimum : 5 %.

Pas de termes.

Hausse mensuelle des prix	Baisse du pouvoir d'achat	Cause			Délai de réaction
		retard	moyenne d'indices	amplitude minimum	
0,1 %	2,9 %	0,2 %	0,25 %	2,45 %	
0,25	3,5	0,5	0,6	2,4	23 mois
0,5	4,5	1,0	1,25	2,25	13 mois
1,0	6,5	2,0	2,5	2,0	9 mois
1,5	8,5	3,0	3,75	1,75	7 mois
2,0	10,5	4,0	5,0	1,5	6 mois
2,5	12,5	5,0	6,25	1,25	6 mois
3,0	14,5	6,0	7,5	1,0	5 mois

Sans indexation, l'ajustement des salaires a été très tardif et difficile lors des premières inflations, au début du siècle. Les hausses de prix qui survinrent avant la guerre de 1914, provoquèrent bien des protestations,

mais le principe de l'adaptation des salaires n'était guère admis. Pendant la guerre, sur l'initiative des autorités, des primes de vie chère furent allouées aux travailleurs. La hausse était due à la pénurie ; on croyait au retour des prix à leur niveau antérieur après les hostilités, et estimait suffisant d'assurer à chacun de quoi passer ce cap difficile. Des systèmes de primes, généralement uniformes, introduits tardivement, sauvegardèrent bien imparfaitement le pouvoir d'achat des salaires. Puis une inflation plus violente encore ravagea quelques pays. L'idée d'un mouvement définitif des prix, auquel devait correspondre une variation semblable des salaires, s'imposa. On ne dispose pas de chiffres suffisamment précis pour porter un jugement sur l'ajustement des salaires à cette époque.

Maintenant, après que de nouveaux événements politiques ont provoqué plus d'une hausse brutale et générale des prix, même en l'absence d'échelle mobile, l'ajustement se fait de manière plus parfaite. Les indices du coût de la vie, inexistants au début du siècle, sont de mieux en mieux élaborés. Les controverses étaient vives, au début, sur l'amplitude de la hausse : tous les prix ne montent pas à la même allure, et chacun pouvait, de bonne foi, la calculer à sa manière. Les syndicats, habitués à recevoir moins qu'ils ne demandent, avaient tendance à l'exagérer ; en Allemagne, de 1920 à 1924, les hausses de salaires accordées étaient parfois plus fortes que celle du coût de la vie. Le calcul d'un indice suffit à lui seul, à régulariser l'ajustement dans une bonne mesure. Partout les syndicats contrôlent ses fluctuations avec la plus grande attention. Leur intérêt principal se portant sur le pouvoir d'achat des salaires, en période d'inflation, il est douteux qu'il soit entamé au delà d'un certain pourcentage, assez faible. Est-il supérieur ou inférieur à celui que permet l'indexation ? — Cela dépend de la rapidité de la hausse des prix. En effet, avec l'échelle mobile, l'écart lui est à peu près proportionnel, tandis qu'en son absence, un certain minimum est inévitable, et le maximum admis n'est pas beaucoup plus élevé. Quand donc la hausse est relativement lente, l'échelle mobile maintient mieux le pouvoir d'achat des salaires, du moins lorsque son fonctionnement est assez rapide. Quand elle atteint 2 à 3 % par mois, avec le premier système du tableau ci-dessus, 1 à 2 % avec le deuxième, les négociations arrivent à des résultats à peu près analogues. Lorsqu'elle est plus rapide, on modifie ou abandonne l'échelle mobile [59].

Il peut arriver qu'en période d'inflation, les salaires subissent d'autres pressions que celle du coût de la vie (manque de main-d'œuvre...), l'effet de l'échelle mobile est alors devancé par celui de ces facteurs [60].

Il faut encore tenir compte d'un autre élément. Les négociations de salaires portent sur les taux conventionnels ; l'indexation, tantôt sur les taux conventionnels, tantôt sur les taux pratiqués. En son absence, l'écart tend à disparaître pendant l'inflation. Le maintient-elle ?

— Assurément lorsqu'elle porte sur les taux effectifs ; et dans une moindre mesure lorsqu'elle ne modifie directement que les taux conventionnels.

Mais ces considérations ne s'appliquent qu'au niveau général des salaires ; or il n'en va pas partout de même. Il faut donc considérer les effets de l'inflation et de l'échelle mobile sur la structure des salaires.

Pendant de telles périodes, le degré de prospérité et de développement des diverses branches d'activité perd de son importance dans la détermination des salaires. Partout on observe le coût de la vie, qui en devient le facteur principal. Il arrive parfois qu'une branche dont l'activité est intense accorde des hausses de salaires supérieures, tels le textile en Italie en 1947, la sidérurgie belge en 1951. D'autres branches, celles qui, lors d'une inflation interne, travaillent pour l'exportation ou subissent sur le marché national une forte concurrence étrangère (les mines luxembourgeoises en 1951) ne peuvent accorder qu'un ajustement partiel et tardif. En général, pourtant, la structure intersectorielle des salaires a tendance à se resserrer pendant l'inflation. L'échelle mobile va-t-elle modifier cette évolution ? — Son effet dépend de la nature des clauses qui la prévoient. En Italie, dans l'industrie, les hausses de l'indemnité de vie chère sont égales pour tous les secteurs. L'échelle mobile tend donc à maintenir les écarts, en valeur absolue, et à en diminuer la valeur relative. Si l'indexation est introduite, non par une norme générale, applicable dans toute l'industrie, mais dans chaque branche, de manière à proportionner les hausses au montant des salaires qui y sont versés, elle tend à maintenir la structure des salaires existante. C'est ce qu'on observe en Belgique notamment, et en Italie entre les grands groupes d'activité : industrie, commerce, banque, agriculture.

Sur le plan géographique, l'échelle mobile tend à niveler les écarts régionaux de salaires, si les hausses sont égales sur tout le territoire ; à les maintenir tels qu'ils sont, si elles sont proportionnées au montant des salaires dans chaque région. En Italie, dans l'agriculture, on détermine dans chaque province le montant de l'ajustement en fonction du montant des salaires. Dans l'industrie, il n'y a de différence qu'entre le sud et le nord ; l'échelle mobile diminue les différences régionales de salaires au sein de ces deux zones, mais maintient l'écart existant entre elles, de telle sorte qu'une inflation prolongée diviserait le pays en deux zones, une de hauts salaires, une de bas salaires. Pour parer à ce danger, on a prévu l'intégration périodique de l'indemnité de vie chère dans les taux de base, dont la différenciation est beaucoup plus poussée. Les accords d'indexation tendant à devenir nationaux, l'indexation contribuera de plus en plus à diminuer les écarts régionaux de salaires, mais maintiendra parfois certaines subdivisions importantes.

L'inflation, dans sa première phase du moins, provoque presque invariablement un resserrement de la structure hiérarchique des salaires. Les écarts ensuite se maintiennent. Ils ne se rétablissent souvent pas avant la stabilisation des prix. Les clauses d'indexation se rattachant de plus en plus au système de la hausse proportionnelle des salaires, protègent les ouvriers de qualification supérieure.

Que dire des effets de l'indexation sur la structure par sexe des salaires ? — Presque tous les systèmes qui n'assurent pas aux salariés un ajustement proportionnel à leur taux spécifique de rémunération, prévoient des hausses plus faibles pour les salaires féminins, en raison de l'infériorité de leur niveau. Ils tendent donc à bloquer l'écart existant. Vont-ils l'empêcher de diminuer ? — La possibilité de relever les salaires féminins en dehors du jeu de l'indexation permet d'en douter.

L'évolution des écarts de salaires entre entreprises est difficile à étudier, faute de données [61]. En général, pendant l'inflation qui n'est pas liée au manque de main-d'œuvre, l'action des salariés pour maintenir leur pouvoir d'achat porte sur les taux conventionnels. Ces derniers rattrapent les taux effectifs et les différences entre entreprises tendent à disparaître. Or ce sont généralement les taux conventionnels qui sont indexés, et le résultat est le même. Mais il arrive aussi qu'une clause conventionnelle prévoie l'ajustement des taux pratiqués (ou que — sans qu'elle le prévoie expressément — le principe en soit admis) ; les différences entre entreprises sont alors maintenues, en valeur relative, si les taux pratiqués eux-mêmes servent de base au calcul de l'ajustement — en valeur absolue seulement, si ce sont les taux conventionnels.

III. EN PÉRIODE DE PROSPÉRITÉ

Comme les périodes d'inflation, celles de prospérité se caractérisent par l'apparition de processus cumulatifs. L'accroissement de l'activité commence parfois dans certaines branches seulement, et de là il s'étend à toute l'économie, l'augmentation des revenus distribués dans un secteur et ses achats profitent à tous les autres et stimulent l'activité dans toute l'économie. Certaines branches ont une place prépondérante dans ce processus, d'autres n'ont pour destin que de suivre. Les premières sont les grandes industries, les industries de base surtout, qui ne travaillent pas pour la consommation nationale immédiate. Les fluctuations qu'elles subissent se répercutent sur toute l'économie à cause de l'importance de leurs achats et des revenus qu'elles distribuent. Parmi les secondes, il y en a dont l'activité est très stable, d'autres qui, travaillant pour la consom-

mation locale, ne peuvent guère imprimer un élan nouveau à l'économie, mais jouissent de ceux qu'elle reçoit.

L'évolution des salaires est liée à ces processus. Au moment de la reprise, les facteurs qui agissent sur l'ensemble des salaires, ceux dont le lien avec la conjoncture économique est lâche, perdent de leur importance. Au contraire, l'augmentation du produit distribuable dans les secteurs qui jouissent de l'expansion la plus vive, et les besoins de recrutement, exercent une forte pression sur les salaires. Même lorsque la reprise est générale, elle n'a pas les mêmes effets dans toutes les branches de production, en raison des facteurs d'ordre structurel mentionnés au chapitre quatrième, et elle provoque des transferts de main-d'œuvre [62]. La structure intersectorielle et géographique des salaires a tendance à s'élargir. La corrélation entre l'évolution des salaires par branche et celle des conditions de production est assez nette. L'éventail hiérarchique tend par contre à se fermer ; est-ce dû aux facteurs qui agissent uniformément sur tous les salaires (législation sociale...), au fait que les syndicats exercent une pression plus forte aux degrés inférieurs de qualification, ou à l'état du marché du travail ? — Il est difficile de le dire. Généralement, après une année ou deux, l'échelle hiérarchique se rétablit et se maintient.

Quand l'activité a atteint un certain niveau, une tension générale saisit le marché du travail, les transferts de main-d'œuvre cessent, non parce que les branches qui l'attirent sont suffisamment pourvues, mais parce que les autres, pour la retenir, améliorent les conditions de travail : les hausses de salaires deviennent de plus en plus générales. Le coût de la vie, d'abord stable, subit une pression croissante : l'augmentation de la demande et l'élévation des revenus ont provoqué des hausses des prix de gros dont l'élasticité est la plus grande. Cette hausse se transmet des bourses de matières premières, où les prix sont les plus sensibles, jusqu'aux prix de détail. Ce n'est pourtant que lorsque la hausse des salaires a atteint une certaine amplitude que les prix de détail des produits manufacturés se mettent à monter. Même lorsque la demande de produits alimentaires n'augmente pas — c'est le cas quand un certain niveau de vie est atteint — les prix de gros agricoles ne sont pas insensibles à la prospérité, et leurs variations se répercutent de manière assez immédiate sur le coût de la vie.

Quel va être le rôle de l'indexation ? — Elle n'a aucun effet sur l'élargissement de la structure des salaires et les transferts de main-d'œuvre qui surviennent au début d'une telle période. La hausse des prix est généralement faible encore, et ne suffit pas à provoquer un ajustement. Quand le coût de la vie se met à monter, pour la majorité des salaires, sa hausse est plus que compensée, sans même qu'il soit question de les ajuster.

L'échelle mobile ne leur est donc pas très utile, car si elle peut empêcher que le pouvoir d'achat des salaires soit entamé, elle ne peut en accélérer l'augmentation. En effet, elle ne modifie pas l'évolution du produit distribuable de ces branches, même lorsque les hausses de salaires tendent à le faire augmenter (par leur répercussion sur les prix), car les syndicats, sans elle, ne peuvent obtenir autant. Ce qui est déterminant, c'est le besoin de main-d'œuvre, l'augmentation de la production, et l'élasticité des prix.

Elle n'est pas pour autant inutile. Nous avons constaté à plusieurs reprises, que dans nombre de secteurs, le dynamisme des salaires est si faible en période de prospérité, que leur pouvoir d'achat diminue. Dans ces secteurs-là, incontestablement, l'indexation profite à ceux qui en jouissent.

Dans ce type d'inflation, le rôle de l'indexation est donc bien différent de ce qu'il est dans les deux premiers types étudiés. Il est plus significatif. En effet, dans les cas précédents, la hausse du coût de la vie était l'élément central de toutes les négociations de salaires. Maintenant, s'il est invoqué, c'est avec prudence, afin de ne pas laisser croire que le maintien du pouvoir d'achat des salaires soit suffisant. Et tandis que dans les cas précédents, les taux de salaires conventionnels dirigeaient l'évolution des salaires, maintenant, dans les branches prospères, ce sont les taux effectifs qui mènent le jeu. Ce sont eux qui augmentent, sous la pression de facteurs économiques (marché du travail et conditions de production), facteurs autonomes au secteur de la production. Ils subissent certes des hausses au titre d'ajustement ; mais ce fait n'est pas très significatif, puisque la somme des hausses qu'ils subissent — à quel titre qu'elles soient accordées — ne dépend que des facteurs susmentionnés [63].

Dans les branches moins prospères, par contre, les taux pratiqués manquent totalement de dynamisme propre et ne sont poussés en avant que par le relèvement des taux conventionnels. Nous avons vu, lors de l'étude des salaires en Belgique, quels sont les facteurs économiques, sociologiques et psychologiques qui provoquent ces relèvements : tension généralisée sur le marché du travail, effets d'imitation et maintien des écarts existants, généralité des conventions... Nous avons vu qu'ils ne sont pas toujours assez puissants pour maintenir même le pouvoir d'achat des salaires. L'échelle mobile vient les seconder.

Les effets de l'indexation sur la structure hiérarchique et régionale des salaires ne sont pas très différents de ce que nous avons vu à propos de l'inflation. La structure régionale des salaires se différencie : les tensions apparaissent sur le marché du travail d'abord dans les centres industriels, et elles y restent plus fortes que dans le reste du pays. Les effets de l'indexation sont peut-être plus faibles dans ce domaine, qu'en période d'in-

flation, puisque la plus grande partie des salaires échappent à son emprise, son action étant presque partout dépassée par celle d'autres facteurs.

Fin des périodes de prospérité.

La prospérité générale provoque des hausses de prix. Elles ne sont pas parallèles, ni simultanées dans tous les secteurs. Elles atteignent tout d'abord les marchés les plus sensibles : les cours des matières premières et des produits semi-ouvrés montent. Même si la hausse est due à une augmentation de la demande finale, ce n'est pas sur les prix de détail qu'elle se fait d'abord sentir, mais sur ceux qui, dans la cascade des transactions, fluctuent le plus facilement. De là elles se répercutent sur les prix de détail, et par des détours parfois assez longs, sur ceux d'autres secteurs. Il s'ensuit que lorsque la tension initiale disparaît, la hausse induite se poursuit encore sur le marché d'autres produits jusqu'à ce qu'une manière d'équilibre soit rétablie. Quand la conjoncture change, l'indice des prix de détail ne se met donc pas aussitôt à baisser, car les prix agricoles suivent parfois la hausse avec un retard assez considérable, de même que ceux de certains services publics. De ce fait, on a parfois assisté à des ajustements, alors que la conjoncture et les prix de l'industrie baissaient déjà depuis des mois. Certes, en l'absence d'indexation aussi, le retournement du mouvement des salaires survient avec un retard de 2 à 3 mois sur celui de la conjoncture. Mais lorsque les ajustements sont rares et importants, ce phénomène peut provoquer un mouvement de salaires qui ne serait guère survenu en son absence.

IV. PENDANT LES PÉRIODES DE STABILITÉ RELATIVE OU DE BAISSE DES PRIX ET DE L'ACTIVITÉ

Sous ce titre, nous considérerons les périodes qu'on qualifie de stagnation ou de dépression. Nous ne distinguerons pas tellement celles où l'activité est plutôt ascendante ou plutôt descendante, que celles où le coût de la vie augmente ou diminue.

L'indice servant de base au fonctionnement de l'échelle mobile ne reflète pas toujours les fluctuations de la conjoncture. Lorsque l'activité diminue ou reste stagnante à un niveau relativement bas, il ne baisse pas nécessairement. Les prix agricoles jouant un rôle assez important dans le calcul de l'indice, il peut arriver qu'il monte lorsque les prix et la production industriels sont orientés à la baisse.

1. Périodes de baisse du coût de la vie.

On a souvent considéré l'indexation comme un moyen de diminuer les salaires lorsque le coût de la vie baisse du fait de la dépression. Des cas que nous avons observés, que peut-on conclure ? — En acceptant l'échelle mobile, les travailleurs et les syndicats n'ont pas abandonné toute intention de résister à la baisse, même lorsqu'ils ont admis un système qui fonctionne dans ce sens-là. Parfois les taux conventionnels de salaires ont été réduits par le fonctionnement de l'échelle mobile. Quel en a été l'effet sur les salaires versés ?

— En l'absence d'indexation, le ralentissement de l'activité et le chômage provoquent des baisses de salaires. Elles sont dues à des phénomènes inverses de ceux que nous avons observés pendant les périodes de prospérité, mais le facteur qui détermine leur montant est nouveau : la résistance financière des entreprises. L'action des facteurs sociaux empêche que les salaires soient amputés, avant que la nécessité n'en soit pressante. C'est dans les branches les moins prospères qu'ils baissent le plus tôt et remontent le plus tard ; A. Tiano (B 21, p. 2 à 3) note que les salaires qui ont diminué les premiers en 1931 et en 1938, sont remontés les derniers en 1936-1937. Lors de la baisse l'ordre a été le suivant : cotonnades, chaussures, cuir, laine, bonneterie, fonderie (en partie), puis construction électrique, papier, industrie métallurgique.

D'une manière générale, les salaires suivent moins les prix à la baisse qu'à la hausse. L'étude de D. Creamer sur les années 1919 à 1939 aux Etats-Unis nous apprend que les fluctuations des prix des matières premières et des produits semi-ouvrés sont les plus grandes ; celles des produits finis sont plus faibles ; pendant les périodes de hausse, elles sont à peu près égales à celles des salaires horaires moyens. Au cours des cinq périodes de dépression observées, par contre, les baisses de salaires sont beaucoup plus faibles (B 3).

Les traitements des fonctionnaires, s'ils sont moins prompts que les salaires de l'industrie à jouir de la prospérité, se maintiennent en général mieux pendant la dépression.

L'échelle mobile ne peut ni intensifier, ni ralentir la baisse des salaires. Elle ne peut faire échec aux facteurs qui empêchent les salaires de descendre, aussi longtemps que l'industrie les supporte. Elle ne facilite pas leur baisse ; au plus supprime-t-elle l'obstacle que les salaires conventionnels opposeraient à la baisse des taux effectifs.

Lorsque, pour une raison fortuite, le coût de la vie baisse pendant une période de prospérité, l'opposition à l'ajustement est encore plus forte. D'ailleurs, employeurs et salariés étant unanimes pour faire dépendre les

salaires d'autres facteurs, la question de l'ajustement à la baisse est à peine prise en considération.

2. Périodes de faible activité doublée d'une légère hausse des prix à la consommation.

Lorsque la dépression n'empêche pas le coût de la vie d'augmenter, l'échelle mobile modifie-t-elle l'évolution des salaires ? — Il faut distinguer les systèmes d'ajustement très souples et ceux qui ne fonctionnent que lorsque la hausse est d'importance.

Les premiers permettent un ajustement des salaires dans toute l'économie, alors qu'en leur absence seules quelques branches prospères malgré la tendance générale de la conjoncture, accorderaient des hausses. C'est ce qu'on constate en Italie, en 1952-1953 : les relèvements des salaires de base sont très localisés, mais l'indemnité de vie chère a été augmentée dans tous les secteurs. Comme pendant les périodes de prospérité, la prise en considération du coût de la vie se substitue aux autres facteurs quand leur effet est inférieur au sien, mais ne lui fait pas une si forte opposition qu'il la paralyse ; ce qui peut arriver avec les systèmes du second type.

Quand l'ajustement n'est déclenché que par des hausses de 4 à 5 % de l'indice des prix, il se heurte à des difficultés. C'est ainsi que, dans l'économie luxembourgeoise, qui est parmi les plus prospères, le fonctionnement de l'échelle mobile a occasionné de nombreux recours à l'Office national de Conciliation, et a même été, pendant la dépression de 1949, complètement paralysé. (Certes la hausse de l'indice ne correspondait alors à aucune réalité.)

V. EFFET DE L'ÉCHELLE MOBILE SUR L'ÉVOLUTION A LONG TERME DES SALAIRES

L'analyse de l'évolution des salaires dans quelques pays a mis en lumière le fait que toutes les variations qu'on leur fait subir ne sont durables que si elles se doublent d'une modification des facteurs qui les déterminent. Les hausses du minimum légal, en France, n'avaient plus d'effet direct sur les salaires après quelques mois (à l'exception, évidemment d'une partie des salaires les plus bas). Dans la mesure où elles ont fait pression sur les composantes de l'économie avec lesquelles les salaires sont dans l'interdépendance la plus étroite : niveau et structure de

la production, de l'emploi, mécanisation (il faut parfois une hausse des salaires pour qu'elle devienne rentable)..., elles ont pu modifier de manière durable l'évolution des salaires. Ces effets secondaires sont difficiles à détecter. Pour en donner un tableau cohérent, il faut reconstruire un système économique complet. Les matériaux manquent pour le faire. Dans le prochain chapitre, nous serons amenés à rechercher les effets de l'indexation sur quelques-unes de ces composantes. La complexité du problème apparaîtra alors. Peut-être nous deviendra-t-il également possible de jeter quelque lumière sur les modifications profondes que l'échelle mobile peut apporter à la détermination des salaires.

Dans ces conclusions, faut-il faire une exception pour l'Italie, où l'échelle mobile n'est pas serrée dans un réseau de facteurs aussi puissants qu'ailleurs, lorsqu'il s'agit de la détermination des salaires ? Le degré d'industrialisation encore faible de ce pays, son chômage élevé... bref, tous les éléments d'une structure un peu différente de celle qui a été retenue dans les pages précédentes, font que les salaires peuvent être modifiés de façon durable par un facteur institutionnel, même indépendamment de son action sur les autres éléments de l'économie.

SECTION DEUXIÈME

L'indexation des salaires limitée à quelques secteurs

Sous ce titre, il nous faut considérer deux phénomènes différents ; les expériences anglaises et américaines nous fournissent un type du premier, l'ajustement des salaires en Suisse, du second.

I. INDEXATION DES SALAIRES LOCALISÉE DANS LES SECTEURS LES PLUS DYNAMIQUES

C'est pendant la guerre, dans les industries produisant des armements que l'indexation des salaires a été introduite aux Etats-Unis ; et ensuite dans l'industrie automobile, et de là dans les industries connexes, dans le

textile, les chemins de fer, la construction de machines agricoles... bref, dans tous les secteurs où les salaires sont les plus dynamiques.

Il semble que ce type d'indexation ne corresponde guère au cadre économique et social que nous avons choisi. Non seulement nous ne le trouvons pas sous cette forme dans les pays où les éléments en sont réalisés ; mais encore, il est incompatible avec la nature du syndicalisme caractéristique de ce cadre.

Certes, c'est dans des secteurs tels que les arts graphiques, que l'indexation est tout d'abord apparue ; mais dès qu'elle est entrée plus profondément dans la politique syndicale, elle ne pouvait plus servir aux secteurs les plus favorisés aux dépens des autres. Dans nos pays, en effet, les centrales syndicales jouent un rôle assez important, elles mènent une politique d'ensemble des salaires ; et l'arbitrage qu'elles exercent entre les différents secteurs écarte un pareil emploi de l'échelle mobile.

En effet, lorsque l'échelle mobile s'inscrit dans la conjoncture variée des rapports de travail, comme un instrument servant à cristalliser les positions les plus fortes, parce que c'est là qu'elle est le mieux acceptée, elle renforce les facteurs économiques qui jouent en son absence et creusent un fossé toujours plus large entre les salaires versés dans les secteurs en expansion et ceux qui sont versés dans les établissements de services (hôpitaux, hôtels...) [64].

II. INDEXATION DES SALAIRES UTILISÉE COMME MOYEN SUBSIDIAIRE DANS LES SECTEURS OU LES SALAIRES SONT LES MOINS DYNAMIQUES

Dans un pays dont les prix sont relativement stables, lorsque la prospérité est durable, l'échelle mobile peut être utilisée dans un but fort différent. Nous avons constaté qu'en période de prospérité, dans presque tous les secteurs de l'industrie, les salaires augmentent plus rapidement que le coût de la vie. Les syndicats se gardent donc d'y recourir pour assurer l'ajustement des salaires. Ils sont plus tentés par des formules de revision automatique qui leur permettent d'invoquer occasionnellement les hausses du coût de la vie dans leurs revendications.

Mais il est des secteurs dont l'activité, la productivité, ni le produit distribuable n'augmentent, des secteurs où les salaires ne subissent au-

cune pression économique, hormis celle du marché du travail, lorsqu'il est très tendu. Ce sont les administrations publiques, les activités tertiaires (hôpitaux, asiles...), les branches déprimées de l'industrie (actuellement l'industrie textile). Là, c'est la nécessité de maintenir le standard de vie des salariés qui a la plus grande influence sur l'évolution des salaires, là l'indexation a sa place et son utilité.

Introduite de cette manière, l'indexation des salaires a un effet tout opposé à celui que nous avons observé dans le cas précédent. Elle tend à maintenir la structure intersectorielle des salaires, à empêcher que les rémunérations versées dans certaines branches ne restent en arrière, dans le mouvement général des salaires et des prix. Ce ne sont pas nécessairement les rémunérations les plus basses qu'elle protège (au contraire de l'indexation du salaire minimum) : elle profite à des fonctionnaires dont les traitements sont élevés. Mais elle relève les salaires sur lesquels la hausse de l'activité et de la productivité en valeur exerce la pression la plus faible.

SECTION TROISIÈME

L'indexation du salaire légal minimum

Il s'agit, sous ce titre, de généraliser les conclusions du chapitre précédent consacré à la France, tâche difficile, car les facteur politiques et institutionnels jouent un rôle de premier plan ; dans un autre cas, le problème risque de se poser de manière différente.

On constate que dans tous les pays qui ont institué un salaire légal minimum, celui-ci ne fluctue pas avec une très grande souplesse. Pour qu'il soit relevé, il faut que la nécessité s'en soit fait sentir pendant des mois de manière bien claire. Il faut dans bien des cas qu'elle ait engendré une tension politique suffisante pour que le problème vienne à l'ordre du jour des préoccupations du Gouvernement. La décision n'est pas prise alors sur la base d'un « indice », mais requiert qu'on établisse qu'indubitablement des faits se sont produits, qui de manière durable exigent une modification du salaire minimum. La nécessité d'une hausse de 2 à 3 % ne peut être établie de cette manière ; il faut qu'une hausse d'au moins 5 % se soit produite. Avec l'indexation, le salaire minimum fluctue plus facilement. Une partie des conclusions relatives à la France est donc susceptible de généralisation.

Les effets directs de l'indexation sur le niveau général des salaires ne semblent pas considérables en France. Risque-t-il d'en aller toujours de même ? — Aussi longtemps que la hausse du salaire minimum reste proportionnée à celle du coût de la vie, il est peu probable qu'elle exerce quelque influence sur les « salaires-pilotes », et partant sur le niveau général des salaires.

Tout dépend de la manière dont le minimum est ajusté en l'absence d'indexation, de son niveau par rapport à celui des salaires effectifs, de l'importance politique qui lui est accordée... Il vaut mieux laisser la question ouverte.

CHAPITRE SEPTIÈME

Esquisse des répercussions de l'indexation des salaires

Le chapitre précédent a mis en lumière la modification que l'échelle mobile fait subir à l'évolution des salaires. Il ne prend pas en considération les répercussions de l'ajustement sur les autres variables économiques, qui sont considérées tout au long comme des données. C'est en élargissant l'analyse et en abordant l'étude des processus complexes que déclenche l'indexation, qu'il est possible de découvrir quelle est son influence réelle sur les salaires et sur le reste de l'économie.

Si nous étions fidèles au schéma marginaliste, nous devrions centrer notre analyse sur les écarts que l'indexation fait subir aux salaires par rapport à la productivité marginale du travail, et partant sur les modifications de l'emploi qu'elle provoque. C'est ainsi que procède le Professeur Pool [65].

L'expérience des inflations récentes a révélé que les schémas statiques du marginalisme sont inadéquats pour aborder le problème de l'inflation. Le déplacement des courbes et la modification continue de leur forme nous empêche de saisir les phénomènes à travers elles.

Lorsque les prix et les salaires haussent à un certain rythme, le rapport entre prix et quantité n'apparaît plus comme la caractéristique fondamentale du système, mais comme un mécanisme qui peut toujours jouer, renforcer ou paralyser celui de l'inflation, dont il reste distinct.

Si l'on peut, avec raison, ne pas mettre les fonctions qui lient les prix aux quantités à la base de toute analyse de prix, il nous est possible de centrer notre analyse sur les répercussions de hausse entre prix et salaires.

SECTION PREMIÈRE

L'indexation des salaires peut-elle déclencher l'inflation ?

Cette question n'a pas rencontré beaucoup d'intérêt ; il est si simple de répondre que l'indexation ne fonctionne que lorsqu'une hausse a eu lieu et qu'elle s'inscrit dans le processus inflationniste après que le départ a été donné !

Toute hausse des prix n'est pas inflation. Le problème n'est pas aussi simple. L'inflation ne se définit pas par le fait de la hausse des prix, mais par le rythme de la hausse, par un ensemble de comportements, par la modification des flux monétaires, qui s'engouffrent dans des circuits où le courant est particulièrement fort. Cette simple constatation suggère que même l'ajustement des salaires à une hausse antérieure des prix peut déclencher l'inflation, conjointement avec d'autres facteurs. Il vaut la peine d'examiner la question.

Que signifie déclencher l'inflation ?

L'ajustement provoque une hausse des salaires, après qu'une hausse des prix a été constatée. Quel effet doit-il avoir pour qu'on puisse déclarer qu'il engendre l'inflation ?

Dans *La France et l'inflation* (B 23), nous trouvons les concepts nécessaires à la discussion d'une telle question. Le mécanisme inflationniste y est analysé en trois phases :

les tensions capables d'engendrer l'inflation,

le déclenchement du processus inflationniste,

le déroulement de l'inflation.

Un examen rapide des éléments compris dans les deux premières permet de déterminer le rôle de l'ajustement dans ce processus.

1. Les tensions.

Sous ce titre, on nous propose de considérer une réalité qui n'est pas observable en elle-même. Elle consiste en une modification du rapport entre l'offre et la demande propre à faire varier le prix. Elle est définie premièrement par l'inélasticité de l'offre et de la demande sur un marché

particulier, secondement par un écart (ou un décalage) entre flux monétaire et flux réel. Ces deux approximations sont également insuffisantes : premièrement il arrive que la pression qui s'exerce sur les prix ne puisse être écartée par une variation quantitative de la demande ou de l'offre. Secondement, les flux s'observent ex post, lorsque la tension a provoqué un changement des quantités ou des prix ; ils expriment donc mal le phénomène. Admettre qu'il s'agit de flux potentiels, de l'argent que les acheteurs désireraient utiliser sur ce marché, n'écarte pas l'objection tirée du fait que la pression exercée par la demande peut se développer indépendamment des moyens monétaires à disposition, quand l'offre est rigide. D'autre part, les pressions qui s'exercent sur les prix ne peuvent pas toujours s'analyser en termes de variations de l'offre et de la demande. Nous avons vu la multiplicité des facteurs en action dans la détermination des salaires ; il n'en va peut-être pas différemment en ce qui concerne les prix. Nous définirons donc la tension : action d'un facteur quelconque, dont nous savons par expérience, qu'il est capable de provoquer une hausse (ou une baisse) de prix sur un marché déterminé.

Sous ce titre on nous invite également à considérer les variations de prix qui n'ont pas un caractère inflationniste. Elles ne sont pas clairement distinguées des tensions, quoique la distinction soit utile.

L'abondance ou la rareté des récoltes, les possibilités d'importation et d'exportation, l'évolution des techniques de production, de la structure de la société... font qu'il y a constamment des tensions et des ajustements de prix (lesquels créent généralement de nouvelles tensions) au sein de l'économie.

Comment l'inflation se déclare-t-elle ?

2. Les seuils.

« La rupture d'une situation équilibrée survient quand les tensions jusqu'alors localisées, indépendantes, commencent à se propager, à s'ajouter, à s'agréger en quelque sorte, à gagner les secteurs jusque là équilibrés et finalement à s'amplifier réciproquement » (p. 102). Les tensions ne provoquent pas nécessairement l'inflation, parce qu'elles sont localisées, qu'elles se heurtent à des rigidités, des inerties, voire des tensions contraires. (L'accroissement d'un flux se réalise au détriment d'un autre.) La rupture risque de survenir lorsque la tension est assez forte et durable pour atteindre d'autres secteurs, et que les hausses de prix commencent à provoquer des réactions en chaîne. Les comportements des divers sujets économiques jouent un rôle important dans le déclenchement du processus inflationniste ; « c'est d'eux en définitive que dépendra le passage

d'un état de tension à une inflation déclarée » (p. 106). Le risque de rupture est grand, quand le lien de tension est lié à nombre d'activités économiques, concerne un grand nombre de personnes et entraîne des réactions organisées. « Si un flux monétaire excédentaire se dirige vers une classe économique importante, ayant des besoins impérieux, une forte propension à consommer, il abordera le système avec l'impact maximum, créant des tensions en de nombreux points du circuit » (p. 108). Les salaires jouent donc un rôle de premier plan.

La rupture peut être lente, ou brusque lorsqu'un événement entraîne l'apparition de réflexes inflationnistes. Le seuil reste indépendant de ses constituants objectifs, les hausses se propageant plus par contagion psychologique que mécaniquement.

Alors, des circuits monétaires se créent, la demande devient rigide, les prix haussent toujours plus rapidement, la monnaie se déprécie sur le marché des changes, les périodes de dépense se réduisent, la spéculation se développe sous forme de constitution ou de rétention de stocks, de fuite de capitaux ; c'est l'inflation.

Aux caractéristiques de la rupture mises en lumière par l'analyse d'*Etudes et Conjoncture,* nous serions tenté d'en ajouter une, pour notre propos. C'est le rythme du mouvement des prix. Même en l'absence d'indexation, il y a des hausses de prix qui se répercutent en chaîne dans toute l'économie, toute hausse de prix ou de salaire provoquant des tensions sur d'autres marchés, dont l'effet se dissipe au sein de multiples influences. Ces mouvements étalés de hausse et de baisse n'ont rien d'inflationniste. Mais l'ajustement brusque et général des salaires à cette lente fluctuation du coût de la vie, provoque une hausse beaucoup plus rapide. Même si la quantité est la même, le rythme n'est pas le même et la signification de la hausse relativement au déclenchement de l'inflation est tout autre.

On peut distinguer quatre cas typiques d'ajustement et les considérer successivement [66]. Ce n'est pas tant la cause de la hausse qui importe que l'état de la conjoncture, l'ensemble des tensions et des hausses localisées, le niveau et l'évolution de la production, de l'emploi, les tensions qui s'exercent sur les structures économiques et sociales...

I. PÉRIODE DE STABILITÉ DES PRIX, LES CAPACITÉS DE PRODUCTION N'ÉTANT PAS UTILISÉES AU MAXIMUM

Il n'est pas absurde d'étudier les conséquences de l'ajustement pendant une période de stabilité monétaire. En effet, la hausse de l'indice du coût de la vie ne doit en aucun cas être assimilée à une hausse géné-

rale des prix. Si large que soit la base de calcul de l'indice, le fait même qu'il doive représenter le coût de la vie — généralement pour une couche particulière de la population — ne lui permet pas de jouer le rôle d'indicateur du mouvement des prix. De plus, une hausse de la moyenne n'est pas une hausse de l'ensemble. La différence mérite d'être soulignée, puisque la plupart du temps, l'indice fluctue en raison de variations très localisées des prix.

Même en période de stabilité, les prix subissent toutes sortes de pressions. Les unes sont faibles, mais de longue durée :

Dans certains secteurs, la productivité croît moins vite que dans d'autres ; ils doivent relever leurs prix pour permettre à leurs rémunérations de suivre le mouvement.

Les inflations passées ont provoqué des distorsions qui sont lentes à disparaître. La lenteur de l'ajustement des loyers et le décalage persistant entre les immeubles anciens et les nouvelles maisons prolonge longtemps la hausse du coût de la vie.

La vie étant plus chère dans les villes qu'à la campagne, l'urbanisation tend à en accroître le coût.

L'évolution démographique peut changer le rapport entre la population totale et la main-d'œuvre active et provoquer des tensions inflationnistes.

Le développement des syndicats, la puissance politique croissante des salariés, l'opinion publique en matière de salaires (la baisse n'est plus admise) et de paix du travail (il est socialement plus facile à l'entrepreneur d'accepter des hausses de salaire et de prix, que de résister [67]), la politique de plein emploi qu'on attend de l'Etat, exercent une pression durable sur les prix.

Les autres sont d'ordre conjoncturel, ou accidentel :

insuffisante élasticité de la capacité de production,

fluctuation des prix des matières premières sur les marchés mondiaux,

abondance ou faiblesse des récoltes,

changement de la technique, des goûts, des modes...

D'autres facteurs agissent en sens inverse :

hausse de la productivité,

concurrence — non tant au sein d'une même industrie qu'entre les produits d'industries différentes,

élargissement du marché,

augmentation de la « demande de sécurité », qui accroît l'épargne.

Une liste exhaustive des uns, ni des autres n'est possible. Les quelques phénomènes mentionnés et un effort d'imagination suffisent peut-

être à évoquer le monde de tensions et d'ajustements au sein duquel l'indexation des salaires va fonctionner, même en période de stabilité.

L'ajustement des salaires a un effet différent, suivant la technique employée. Eliminons les cas où il porte sur un taux légal ou conventionnel éloigné des taux pratiqués et presque sans influence sur eux, où il ne se fait sentir que dans les secteurs peu dynamiques — l'écart entre salaires versés et salaires conventionnels y étant beaucoup plus faible. Supposons que, comme on l'observe en Italie, les salaires effectifs soient relevés d'autant — cette hausse pouvant, dans une certaine mesure, se substituer à l'action d'autres facteurs.

L'ajustement des salaires fait disparaître certaines tensions inflationnistes et déflationnistes, et en fait apparaître d'autres. Peut-il provoquer la rupture et déclencher l'inflation ? — L'histoire économique nous suggère une réponse négative, mais la science économique est partagée.

En raison de nos hypothèses, ou bien l'ajustement est faible, ou bien aucun ajustement n'a eu lieu au cours des derniers mois. Il provoque :

a) Une tension déflationniste sur le marché du travail. En effet, la hausse des salaires diminue toutes sortes de tensions inflationnistes, dues à l'augmentation du produit distribuable dans certains secteurs, à la pression des syndicats, à l'évolution du coût de la vie... L'action de certains facteurs change même de sens, si la hausse est assez importante. Ailleurs des tensions déflationnistes apparaissent. Plus d'une fois, nous avons noté que, juste après l'ajustement, survenaient des baisses des taux ou tout au moins des salaires versés.

b) Une pression inflationniste sur les prix de vente de l'industrie. Cette tension est nulle dans une large mesure, la possibilité d'augmenter les salaires s'étant créée avant l'ajustement [68]. Elle s'annule pour une autre part assez rapidement, vu l'effet déflationniste de l'ajustement, sur les salaires. Dans quelques secteurs seulement, les prix subissent une véritable tension ; ce sont principalement les multiples activités artisanales ou de service travaillant pour la consommation locale, et les branches déprimées de l'industrie. Dans les premières, vu la généralité de la tension et l'absence de concurrence étrangère, une hausse des prix est possible. Dans les secondes, la politique que l'Etat pratique à leur égard a une grande importance. Si elles sont bien protégées, elles peuvent relever leurs prix. Pourtant les cas où la tension due à la hausse des coûts est assez forte pour provoquer un changement des prix restent exceptionnels, même au sein de ces branches [69].

c) Dans les conditions que nous avons admises, l'ajustement provoque une hausse du revenu global distribué. Les schémas marginalistes le mettent en doute : la diminution de l'emploi risque de compenser, et au-delà,

l'augmentation des taux. Ce raisonnement est né de réflexions menées dans le cadre de l'entreprise. A l'échelle globale, l'augmentation des revenus, et partant de la demande, est égale à celle des coûts. Des recherches empiriques révèlent que l'ajustement ne crée des difficultés que dans quelques secteurs qui souffrent d'un déclin de longue durée, ou dont les conditions de vente sont mauvaises pour une raison particulière. S'il est relativement élevé (5 %), il peut compromettre l'activité des industries qui subissent une forte concurrence étrangère.

Actuellement, dans une période telle que celle que nous envisageons, une partie des recettes nettes de l'entreprise n'est pas distribuée en revenus. L'ajustement la restreint et accroît le flux des revenus. Il accroît la somme globale des salaires, mais ne diminue pas d'autant les profits distribués (peut-être pas du tout). Il crée donc des tensions sur certains marchés. Parfois, elles portent sur les prix uniquement, la consommation étant relativement rigide, mais les prix sensibles aux variations des revenus. On le constate sur le marché des produits agricoles, dans les régions où le niveau de vie est élevé. Parfois elle porte sur la quantité, la hausse des revenus accroissant la demande des consommateurs et le prix n'étant pas sensible au rapport quantitatif entre l'offre et la demande.

d) Une tension inflationniste sur de nombreux marchés, dont les prix déterminent les revenus des personnes indépendantes. Il s'agit d'un phénomène psychologique, dont l'importance peut être très variable. Elle semble d'autant plus grande que la hausse des salaires est notable et simultanée dans tous les secteurs. J. Lecaillon, dans son étude sur les Etats-Unis (B 27), trouve une corrélation très forte entre les revenus du travail et ceux des entreprises individuelles et des exploitations agricoles. Tout ne doit pas être attribué à des phénomènes d'imitation ; l'augmentation des dépenses des salariés joue un rôle important. Mais cette augmentation ne provoque pas mécaniquement des hausses de prix dans tous les secteurs qui travaillent pour la consommation. L'attitude des vendeurs joue un rôle important [70] ; le fait que la hausse des salaires soit due à un ajustement, soit générale et publiée, provoque des revisions de prix, que le seul fait de la hausse des salaires ne saurait produire.

e) Sur le marché des changes, l'ajustement peut provoquer une légère tension, si l'élasticité des importations par rapport aux revenus est grande. et que la hausse des coûts occasionne des difficultés aux industries d'exportation.

f) Si l'ajustement s'étend aussi aux traitements, il risque de provoquer une tension dans les finances publiques ; les recettes ne sont pas augmentées d'autant, en tout cas pas avant un délai assez long. De plus, l'Etat distribuant en revenus des sommes qu'il ne prélève pas sur les revenus courants, la demande de consommation en est augmentée.

g) Dans la mesure où l'ajustement des salaires diminue les profits non distribués et la liquidité sur le marché des capitaux, la demande de biens d'équipement — si elle dépend du volume des profits [71] — risque de baisser (effet déflationniste à court terme). Si la baisse des profits non distribués provoque un relèvement du taux de l'intérêt — ce qui est très peu probable — l'augmentation des coûts (effet inflationniste) risque de l'emporter sur la baisse de l'investissement ; le prix de la construction surtout risque d'en être affecté.

Dans l'ensemble, l'ajustement suscite le désir de relever d'autres revenus. Si leurs détenteurs y parviennent, cela renforce la tension que la hausse des salaires exerce sur les marchés de consommation. Les biens les plus sensibles à cette tension sont évidemment les produits agricoles, les biens manufacturés n'étant guère sensibles aux variations de la demande [72]. Les prix de vente de l'industrie, mais surtout ceux de l'artisanat et des institutions de services subissent des tensions localisées, en raison de la hausse des coûts. Le relèvement des revenus facilite le déploiement de leur effet : la hausse des prix, ce qui fait apparaître des tensions dans d'autres secteurs.

Telle est la modification que l'ajustement apporte à la conjoncture économique. Nous avons décelé plus d'une tension inflationniste. Que faut-il en conclure ? — Pour juger de l'issue, il ne faut pas seulement se fonder sur une description qualitative des faits, il faut aussi tenter d'appréhender leur importance relative. La tension déflationniste de l'ajustement sur le marché du travail absorbe en moyenne la moitié de la hausse. Pour le reste, l'augmentation des coûts n'est répercutée que de manière sporadique, l'ajustement étant unique ou de faible amplitude. Les répercussions psychologiques sont faibles, vu l'atmosphère de stabilité ambiante. La hausse du revenu global ne se heurte pas à une offre rigide, les capacités de production n'étant pas utilisées à plein. Bref, on n'a pas à craindre l'inflation ; les effets de l'ajustement ne risquent pas d'en provoquer un second.

II. PÉRIODE DE STABILITÉ RELATIVE DES PRIX ET DE PROSPÉRITÉ CROISSANTE

Dans l'hypothèse présente, l'indexation a un effet différent, car elle opère dans un milieu économique dont les réactions ne sont plus les mêmes. La hausse des salaires qu'elle provoque est plus limitée ; mais ses effets peuvent être plus graves, car, sur la plupart des marchés on voit poindre des tensions inflationnistes.

Ce qui distingue ce cas du précédent, c'est que :

tandis que les salaires étaient presque stables, ils jouissent maintenant — en tout cas dans les secteurs « pilotes » — d'un mouvement de hausse assez rapide ;

le niveau de la production s'accroît plus rapidement ou est limité par les capacités de production existantes ;

le niveau de l'emploi est plus élevé et le marché du travail est plus tendu ;

il n'est pas possible de parler d'inflation, mais on remarque sur la quasi-totalité des marchés une tendance à la hausse des prix.

Il faudrait encore mentionner des phénomènes moins importants, et tous les faits secondaires qui découlent de ces caractères généraux de la conjoncture.

Dans de telles circonstances, l'ajustement des salaires n'a aucun effet, même à court terme, sur les salaires versés dans la plus grande partie de l'industrie. Des données trimestrielles présentent une parfaite continuité ; des données mensuelles, un léger écart, l'ajustement concentrant sur lui-même les hausses de plusieurs mois. Dans l'artisanat, le secteur tertiaire et certaines industries souffrant de déclin, l'ajustement provoque un relèvement des salaires versés.

Comme dans le cas précédent, il ajoute et supprime des tensions :

a) Les rémunérations qui suivent le plus mal les « salaires-pilotes » subissent de fortes pressions, car la main-d'œuvre est attirée par les secteurs où les salaires s'accroissent ; de fortes tensions sociales et l'activité des syndicats forcent ces rémunérations à suivre le mouvement. L'ajustement apporte quelque détente.

b) Par l'augmentation des coûts, l'ajustement exerce une pression sur les prix de vente de l'industrie, plus localisée que dans le cas précédent. L'augmentation plus rapide de la production — en tout cas de la productivité en valeur — diminue la répercussion dans une grande partie de l'industrie. Où ce n'est pas le cas, le mouvement ascendant des revenus — qui dépasse de beaucoup les effets de l'indexation — rend le marché moins « résistant » [73], facilite la hausse des prix et l'ajustement des salaires. L'indexation en provoquant des hausses de prix plus marquées et plus localisées, supprime les tensions que fait naître une distorsion de la structure des prix ; ce qui lui confère un effet déflationniste, à long terme.

Lorsqu'on s'approche du plein emploi, les tensions qui s'exercent sur le marché du travail sont plus fortes que partout ailleurs, les salaires jouent un rôle dominant dans l'évolution des prix. C'est un « goulot d'étranglement » qui atteint simultanément tous les secteurs. L'ajuste-

ment va-t-il provoquer un décalage général et une poursuite du mouvement à un niveau plus élevé ? — Ce n'est pas inconcevable, mais les données statistiques dont nous disposons, montrent que l'ajustement a été englobé dans le mouvement de hausse des salaires ; il ne l'a modifié que lorsqu'il était réellement lent.

c) Les effets de l'indexation sur le revenu global sont quasi-négligeables. Elle n'ajoute rien au mouvement général de hausse des revenus. Elle en modifie légèrement la structure en faveur des salariés (et peut-être des entrepreneurs) des secteurs les moins favorisés. Mais elle n'a pas, apparemment, d'influence sensible sur la demande de consommation.

d) Les hausses de salaires que provoque l'indexation ne risquent guère d'être imitées : elles atteignent les secteurs où les rémunérations sont les moins dynamiques et les plus basses, et par conséquent les moins prises en considération.

e) Les hausses de prix qu'elle provoque se transmettront peu : elles atteignent surtout les secteurs qui travaillent pour la consommation (biens ou services).

Dans l'ensemble, on peut parler plutôt de corrections marginales que d'une influence sur les variables dominantes de l'économie ; corrections qui éviteront que, lorsque la conjoncture baissera légèrement, des ajustements tardifs de prix et de salaires ne viennent aggraver le retournement de la conjoncture.

III. DÉBUT D'INFLATION

Dans le premier cas envisagé, les hausses de prix n'étaient dues qu'aux tensions et aux ajustements compatibles avec un état de stabilité monétaire. Dans le second, le degré élevé d'expansion provoquait d'une part une raréfaction et un renchérissement des facteurs de production — notamment du travail — d'autre part une amélioration des conditions de production et une augmentation des recettes des entreprises. Il en résultait une hausse des coûts de production, et dans maints secteurs (ceux dont la prospérité n'augmentait guère les recettes) des relèvements de prix.

Dans le cas présent, d'autres facteurs sont en cause. Ce ne sont pas les ajustements entre secteurs qu'implique l'évolution technique, sociale, politique, météorologique... qui provoquent la hausse des prix. Lorsque le coût de la vie se met à augmenter soudain de 1 à 2 % par mois, c'est — l'histoire nous l'enseigne — le fait d'une perturbation exceptionnelle. On a

souvent tenté de les énumérer, de les classer ; elles sont très diverses, et l'histoire en révèle sans cesse de nouvelles.

Vaut-il la peine de se demander si, dans un tel contexte, l'indexation peut « provoquer » l'inflation ? — Oui, car elle n'est dans tous les cas qu'un des rouages du processus inflationniste. Le produit des germes d'inflation par lesquels nous caractérisons cette période, dépend de la réaction de l'économie. Cette réaction est modifiée par l'indexation. Son rôle est peut-être faible, peut-être suffisant pour être décisif (combien de fois ne l'a-t-on pas affirmé !). Il s'agit de le déterminer.

L'indexation modifie l'évolution des salaires de deux manières :

1. Si elle est sensible aux hausses même les plus faibles du coût de la vie, et que son fonctionnement soit prompt, elle accélère l'ajustement des salaires. Cela ne signifie pas qu'elle le rende plus intégral. Même en l'absence d'indexation, il est calculé sur le dernier indice du coût de la vie publié, et l'écart est comblé, momentanément du moins, car ce n'est qu'après un certain temps que l'adaptation des salaires devient régulière et aisée.

2. L'indexation provoque des hausses générales de salaires lorsqu'un même système est appliqué dans tous les secteurs d'activité. Si l'amplitude minimum est de 5 %, elle répercute en un jour sur l'ensemble des salaires des hausses de prix encore localisées, qui ont mis des semaines à se former. La manière dont il survient importe autant — si ce n'est plus — que l'ajustement lui-même. Ce fait est généralement ignoré des théories où la manière de traiter les délais est trop sommaire, et l'analyse trop globale — trop peu d'attention étant consacrée aux rapports intersectoriels. Quoique cette hausse simultanée et importante de tous les salaires ait pour but de compenser un mouvement antérieur des prix, elle a une signification toute différente, car la hausse des prix ne se définit pas par une quelconque quantité globale, mais par son rythme. La hausse antérieure des prix peut n'avoir pas suscité les divers comportements inhérents à la mentalité inflationniste. La hausse brusque des salaires peut donner aux prix une impulsion toute nouvelle et plus vive, et déclencher toutes sortes de comportements inflationnistes. On comprend que le Gouvernement belge se félicite de la variété des systèmes d'indexation en vigueur dans ce pays, et que le Gouvernement français ait diminué l'amplitude minimum de variation du S.M.I.G.

La cause de la perturbation initiale est d'ordre politique ou naturel : il n'y a en effet guère eu d'inflation sans cause hétérogène. Dans un secteur de l'économie, les prix subissent de fortes tensions et s'élèvent à un rythme rapide. Cette hausse se transmet aux autres secteurs de manière différente selon son point d'incidence et les réactions de l'économie.

1. Hausse des prix d'importation.

Si cette hausse atteint uniquement des produits de consommation, on ne peut pas compter sur le secteur commercial pour l'absorber, elle est répercutée aussitôt sur le coût de la vie. C'est par l'ajustement des rémunérations que la hausse se transmet à l'économie interne. Si la hausse est passagère et ne provoque pas de relèvement des rémunérations, l'inflation peut être évitée : dans ce cas, une accélération de l'ajustement peut être déterminante. Remarquons pourtant que le niveau des salaires n'a pas d'influence directe sur les prix qui subissent la hausse initiale ; son rôle reste secondaire.

Quand la hausse atteint les matières premières industrielles, elle est largement absorbée par l'industrie (il suffit de comparer l'évolution des indices de prix de gros et de détail pour s'en convaincre). Pourtant, si la conjoncture économique et politique fait craindre une hausse durable, les comportements changent à tous les niveaux : les acheteurs précipitent leurs commandes, et les industries, au lieu de faire un certain arbitrage dans le temps, répercutent aussitôt la hausse. Le fait que l'indexation assure un ajustement non plus intégral, mais un peu plus prompt des salaires, n'a pas une importance déterminante. Si cet écart momentané dans leur évolution se répercute aussitôt sur les coûts et les prix de l'industrie, l'augmentation qui en résulte ne tend pas à s'accroître cumulativement, mais à s'amortir.

Un ajustement uniforme des salaires facilite la répercussion des hausses de coût. Elle ne la provoque pas automatiquement, et l'on n'observe guère de proportionnalité entre la fraction des coûts consistant en salaires et la hausse des prix, dans les divers secteurs.

2. Excès de la demande de consommation.

Cet excès peut être dû à la liquidation de l'épargne accumulée pendant une guerre, à la crainte de pénurie. L'offre est insuffisante et inélastique sur certains marchés. La demande y est peu sensible aux hausses de prix ; elle est au contraire stimulée par la crainte de manquer des produits devenus rares, ou de les payer encore plus cher.

L'ajustement des salaires risque d'accroître d'autant la consommation des salariés. Le fait qu'il soit avancé peut donc aggraver la situation. Il faut pourtant remarquer que l'excès de demande n'est pas proportionnel au niveau des revenus. S'il est financé par l'épargne antérieure, il en peut être totalement indépendant pour une importante fraction de la population.

L'ajustement des salaires provoque une hausse des coûts, qui n'est pas financée d'avance (par le mouvement initial des prix). En effet, les prix des branches d'activité qui ont les coûts de salaires les plus importants, sont peu sensibles aux fluctuations de la demande. Il y a bien des chances que ce soit le secteur commercial ou le secteur agricole qui ait bénéficié de l'euphorie — c'est l'industrie qui fait les frais de l'ajustement des salaires. Pour cette raison, d'ailleurs, les effets de coût et de revenu ne s'exercent pas sur les mêmes marchés, ce qui exclut la formation de circuits inflationnistes très simples entre prix et salaires.

3. Augmentation des dépenses gouvernementales.

Peu importe qu'il s'agisse de dépenses d'armement ou d'investissement, qu'elles soient financées par l'émission de monnaie (seul cas où l'écart puisse être durable) ou autrement. Elle provoque une augmentation de l'activité dans certains secteurs, une hausse des prix des matières premières qu'ils utilisent — elle en équilibre l'offre et la demande, mais provoque des hausses de coût dans d'autres secteurs.

L'ajustement des salaires à la hausse du coût de la vie qui en résulte représente dans les secteurs de production où la tension est la plus forte une hausse des coûts bien inférieure à la hausse originelle. Il généralise l'inflation, mais n'a guère d'influence directe sur les prix dont la hausse est à l'origine du phénomène. On ne saurait parler de spirale salaires-prix. De plus, il n'aggrave guère l'écart, car on ne peut compter sur la baisse de consommation des salariés pour le résorber. Le fait qu'il soit avancé ou rendu plus général par l'indexation, est donc peu significatif.

4. Hausse générale des salaires.

Une telle hausse ne peut être que l'aboutissement de troubles politiques, tels ceux de 1936, en France ; il est difficile de trouver d'autres cas. C'est alors que l'automaticité de l'ajustement, sa promptitude, sa généralité risquent le plus d'avoir les effets que des modèles trop simples confèrent à l'indexation dans tous les cas. Encore faut-il se rendre compte que le phénomène n'est pas simple ; il implique toutes sortes de comportements inflationnistes et de circuits de hausse.

En conclusion, le fait que l'indexation accélère l'ajustement des salaires n'a d'influence déterminante que si le phénomène initial est de très courte durée. Le fait qu'elle provoque — dans certains pays — une hausse simultanée et massive des salaires recèle d'autres dangers, qu'il est difficile de préciser, car ils dépendent largement de facteurs psychologiques.

SECTION DEUXIÈME

L'indexation des salaires contribue-t-elle à faire durer l'inflation ?

En affirmant que l'indexation n'aggrave ni ne prolonge l'inflation, nous prenons le contre-pied d'un courant théorique très important.

Pourquoi estime-t-on que l'indexation des salaires rend la hausse des prix indéfinie ? — Le raisonnement est simple et semblable chez tous les auteurs.

Dans un schéma global, on conçoit un écart qui ne peut se résorber, à moins d'une baisse des salaires réels. Les salaires, les prix sont considérés comme des réalités homogènes, on n'entre pas dans une analyse par secteurs.

L'écart peut surgir entre coûts de la production et salaires : les seconds montent et relèvent les premiers, qui, par l'intermédiaire de l'ajustement au coût de la vie, répercutent leur hausse sur les seconds.

On l'inscrit aussi entre le revenu global et le volume de la production ; il provoque une hausse de prix — l'ajustement des revenus rétablit l'écart... processus sans fin.

Ces schémas sont parfaitement rationnels. Leur simplicité, leur clarté ne permet pas de douter de leur conclusion : L'indexation, c'est la ruine de la monnaie, dès que les prix se mettent à hausser. Et pourtant !

L'erreur n'est pas dans le raisonnement, mais dans la simplicité abusive des prémisses. Il faut réintroduire :

des considérations plus précises quant à l'influence de l'indexation sur les salaires,

le temps, sous forme des délais nécessaires aux répercussions de hausse,

les diverses dimensions de l'espace économique,

enfin une conception moins mécaniste des relations de cause à effet, permettant d'ouvrir la porte à toutes sortes d'autres facteurs.

Pour ce faire, il faut partir d'un modèle où apparaissent tous les secteurs de l'activité, les groupes de titulaires de revenus, l'Etat, les relations avec l'étranger... Il faut admettre qu'aucun phénomène n'est instantané. Qu'il s'agisse de relations de cause à effet ou d'interdépendance, il faut toujours compter avec des délais. C'est d'eux que dépend le rythme, et partant le destin de l'inflation.

I. L'AJUSTEMENT DES SALAIRES SANS INDEXATION

Dans les deux premiers paragraphes de la section précédente, le contexte dans lequel fonctionne l'indexation est caractérisé par des réseaux de tensions ; dans le troisième, par des processus de rupture ; dans la présente section, par des circuits inflationnistes.

Cette notion de circuit est largement utilisée dans l'étude intitulée *La France et l'inflation* et se révèle fort adéquate pour l'analyse du processus inflationniste. Les schémas présentés au début de cette étude nous permettent d'appréhender de manière très suggestive, sinon complète, le contenu de cette notion. Mais ensuite il est défini de manière assez étroite, comme le gonflement de flux monétaires. Il y a, en fait, des répercussions de hausses de coût, des écarts entre offre et demande qui se transmettent et s'amplifient, des liens d'ordre psychologique, des flux monétaires en crue...

Dans les schémas de l'inflation que donne cette étude, on n'est pas étonné de trouver les salaires et le coût de la vie au centre de la zone la plus sensible.

On distingue deux circuits principaux dans lesquels les salaires sont impliqués, l'un relatif à leur aspect revenu, l'autre à leur aspect coût. Si, par ces deux voies, les salaires agissaient de manière immédiate sur les mêmes prix, il s'établirait un circuit simple, sûr et rapide. Mais la réalité est plus complexe. L'augmentation du revenu salarial ne profite qu'en partie aux secteurs qui subissent la hausse du coût du travail.

Elle est absorbée en grande partie par la hausse des prix agricoles. La nourriture constitue en effet la moitié du budget ouvrier.

Elle profite à l'importation, aggrave la tension qui s'exerce sur le marché des changes. Par la dépréciation de la valeur externe de la monnaie, cet afflux de numéraire passe aux exportateurs.

Mais elle profite aussi au commerce, aux activités artisanales et aux professions libérales. Ces secteurs occupent relativement peu de main-d'œuvre ; elle a donc pour effet, dans ces secteurs, de favoriser l'ajustement des revenus des classes moyennes et indépendantes.

L'augmentation de ces revenus et de ceux des agriculteurs se joint à celle des salaires pour faire pression sur les marchés de consommation, d'où la tension (soit : la faculté de hausse, la rigidité — voire le renversement de l'élasticité — de la demande) se transmet du détaillant au grossiste, puis au fabricant, à ses fournisseurs... Finalement, elle atteint tous les secteurs et facilite les répercussions de la hausse du coût du travail sur les prix de vente.

Dans ce processus, il faut encore mentionner la hausse des prix des biens manufacturés et des services vendus à l'agriculture, qui fait revenir

dans les autres secteurs l'accroissement du flux des revenus qui a passé à l'agriculture.

Il faut souligner aussi l'importance de l'Etat. Les traitements ayant été relevés avec les salaires, un coût supplémentaire s'inscrit au budget. Il est compensé en partie par l'augmentation des recettes : les impôts indirects augmentent de manière automatique et assez prompte, les impôts directs plus tardivement. Pour combler l'écart qui subsiste, l'Etat doit s'adresser au marché financier, où une tension croissante fait monter le taux de l'intérêt. Les autres secteurs, en effet, y recourent aussi largement que possible, l'inflation provoquant une augmentation du volume des paiements, une augmentation des stocks et des spéculations sur les valeurs réelles.

Du marché financier, la hausse se répercute sur la construction, dont les prix dépendent plus que dans les autres secteurs, de celui du crédit.

Tels sont les circuits dans lesquels vient s'inscrire le relèvement des salaires. En l'absence d'indexation, il n'est pas simultané dans toutes les branches, ce qui produit des tensions entre secteurs, aussi bien sur le plan des rémunérations que sur celui des prix. Le mouvement est pourtant assez homogène ; seules les branches d'activité qui sont en marge de l'organisation du travail — surtout dans les régions rurales — suivent mal.

II. L'AJUSTEMENT DES SALAIRES AVEC L'INDEXATION

Qu'est-ce qui est changé si on introduit dans ce processus une indexation générale des salaires ?

L'ajustement qu'elle provoque n'est guère plus intégral dans les secteurs pilotes, mais s'étend à toutes les activités, même artisanales et tertiaires, et notamment aux fonctionnaires. (Les décisions de relever leurs traitements sont bien lentes en l'absence d'indexation.) Il est le même sur tout le territoire ; il est simultané dans toute l'économie. Le délai de réaction des salaires, qui était variable — assez grand au début de l'inflation, il devenait de plus en plus court, lorsque la hausse s'accélérait — est désormais fixe. Alors que le relèvement des salaires se fondait sur la hausse de toutes sortes de prix, ils sont maintenant liés au coût de la vie, et à lui seul. A l'échelle nationale, la hausse des salaires était continue, chaque quinzaine, il y avait un ajustement dans un secteur ou l'autre, dans une entreprise ou l'autre, maintenant, ils sont quasi stables et procèdent par bonds généraux.

Désormais, le circuit inflationniste, dans lequel s'inscrivent les salaires, prend une forme plus précise. La hausse des prix des articles de quelques

catégories déterminées provoque un ajustement uniforme de tous les salaires, qui se renouvelle lorsque ses répercussions provoquent une hausse équivalente du prix de ces articles.

Le circuit salaires-coût de la vie, établi de cette manière, est-il plus rapide, plus général, plus continu, qu'en l'absence d'indexation ?

1. Le circuit salaires - prix est-il accéléré ?

Les réactions inflationnistes ont tendance à se suivre à un rythme de plus en plus rapide. Tardives au départ, elles sont presque instantanées lorsque l'inflation devient galopante. On le constate dans tous les domaines, qu'il s'agisse de l'ajustement des salaires, ou de celui des prix.

L'indexation modifie le rythme des adaptations. Avec elle le délai d'ajustement des salaires est constant, un peu plus court qu'en son absence au tout début, mais finalement plus long. Cela provoque dans les cas extrêmes une modification ou un abandon du système. Elle risque, par contre, de rendre l'ajustement des prix plus prompt. Premièrement, elle provoque une hausse des salaires simultanée et égale dans tous les secteurs, toutes les entreprises. Dans les secteurs où production et vente ne sont pas organisées, cela écarte la crainte d'être victime de la concurrence, au moment où l'on répercute la hausse sur les prix. Dans ceux qui sont organisés, cela provoque une réaction immédiate et des décisions d'ajustement. L'égalité de condition empêche même que la concurrence entre secteurs soit un frein à la répercussion. Secondement, l'officialité et la généralité de l'ajustement provoquent des réactions psychologiques à la hausse des salaires, qui n'auraient pas eu lieu en son absence. Il est en effet normal que les entreprises dont les coûts consistent principalement en main-d'œuvre relèvent aussitôt leurs prix. Or elles sont moins promptes à le faire que nombre de commerçants et d'indépendants, qui n'attendent pas, pour réagir, qu'une hausse de coût les atteignent.

Dans l'ensemble, l'indexation des salaires n'accélère pas la rotation du cycle salaires-prix. Le délai constant qu'elle impose à l'ajustement des salaires peut être considéré comme un élément de stabilité dans le processus inflationniste.

2. Le circuit salaires-prix est-il amplifié ?

L'indexation assure un ajustement plus général des salaires. Dans l'inflation, il y a toujours des secteurs où la hausse est rapide, d'autres qui restent un peu en marge. La distorsion des prix est donnée par l'article cité de l'INSEE comme une caractéristique du processus inflationniste.

Elle a l'avantage d'amortir le choc initial, mais l'inconvénient de provoquer des vagues en retour, qui retardent le rétablissement de la stabilité.

Lorsqu'il s'agit des salaires, des arguments d'ordre social légitiment un élargissement de l'ajustement aux secteurs les moins organisés ou les plus réticents à la hausse (secteur public). Des arguments d'ordre économique s'y ajoutent. La généralité de la hausse risque de renchérir certains services et de relever le coût de la vie — c'est en effet dans les activités de services que les salaires ont le plus de peine à s'ajuster, les travailleurs étant dispersés. Qu'on pense au coiffeur de M. Fourastié ! Les services ne représentant qu'une très faible partie de l'indice du coût de la vie, l'effet n'est pas très important. Par contre, l'ajustement des salaires et des prix dans les secteurs qui sont en marge des grands courants inflationnistes empêche une concentration excessive de la dépense des consommateurs sur les marchés où la hausse est la plus forte. Il y a amplification, mais en même temps freinage et régularisation du mouvement. Le fait que la structure des salaires — et partant, dans une certaine mesure celle des prix — soit maintenue, facilite le retour à l'équilibre.

Au moment du choc inflationniste, il est souhaitable de limiter les répercussions entre secteurs ; mais lorsqu'il s'agit de l'ajustement des salaires, une hausse, à peine plus élevée en moyenne, mais uniforme et générale, contient moins de ferments inflationnistes.

3. Le circuit salaires-prix devient-il indéfini ?

C'est le plus important reproche qu'on ait fait à l'indexation. Il ne faut pas oublier que le circuit s'établit tout aussi bien sans elle. Elle ne fait que le préciser et peut-être le rendre moins dangereux, en forçant les parties à tenir compte de tous les éléments du coût de la vie et non seulement de ceux qui fluctuent, et en écartant toutes sortes de pressions qui n'ont rien à voir avec les exigences de l'ajustement.

Les raisonnements, construits sur le dipôle salaires-prix avec hausses et répercussions, sont faibles, parce qu'ils ignorent la complexité du processus et la multitude de facteurs qui brisent le parallélisme entre les coûts de l'industrie et ses prix de vente (qu'on compare un peu les statistiques des prix de gros des matières premières et des prix de détail !), entre l'accroissement de la demande et les hausses de prix.

L'indice du coût de la vie n'est pas représentatif de l'ensemble des prix, et il faut souvent de longs détours pour que la hausse du coût du travail l'atteigne. Calculé sur la base d'un budget ouvrier, il ne reflète pas les prix d'importants secteurs de la production, mais accorde une place assez large aux prix les plus inertes de l'économie.

Dans son calcul, l'alimentation a en général une pondération de 40 à 60 %, les loyers de 20 %, les services publics (chauffage, éclairage, transports, postes...) de 10 % environ. Les produits manufacturés ne dépassent guère 20 %, les services 5 à 10 %. En tout cas 10 à 20 % des articles compris dans le calcul de l'indice sont d'origine étrangère.

La hausse des salaires due à l'indexation se répercute aussitôt sur les prix des services, plus lentement sur ceux des produits manufacturés. Vu les réactions psychologiques qu'elle suscite, on peut compter avec une répercussion intégrale et assez prompte. Lorsqu'il s'agit de services publics, la répercussion est plus lente et incomplète. Lors d'une inflation violente, les loyers ne sont guère ajustés, ils ne le sont qu'au cours des années suivantes. Les biens d'importation ne renchérissent que lorsque les cours de change se mettent à fluctuer.

L'effet de l'ajustement des salaires sur les prix agricoles est plus variable. Si l'inflation est accompagnée d'une pénurie de produits alimentaires, ou simplement de mauvaises récoltes, l'élasticité des prix agricoles par rapport aux revenus sera élevée, la hausse sera proportionnelle, voire plus que proportionnelle, à celle des revenus. Par contre, lorsque le pays ne souffre pas de difficultés d'approvisionnement, il faut, semble-t-il, que les coûts de l'agriculture aient été relevés pour que les prix montent, surtout s'ils sont contrôlés. De plus, le fait que la moyenne des 12 derniers mois soit utilisée pour les fruits et légumes retarde l'ajustement.

Ce rapide panorama permet de penser que l'ajustement des salaires est insuffisant à lui seul à provoquer une hausse immédiate de l'indice du coût de la vie d'égale amplitude. Le mouvement tend à s'amortir, à moins que des facteurs externes ne le soutiennent [74].

En conclusion, on peut affirmer qu'avec l'indexation, le circuit inflationniste salaires-prix n'est pas plus violent ni plus durable qu'en son absence. Son rythme retenu et la stricte proportionnalité de la hausse des salaires le rendent au contraire moins dangereux, d'autant moins qu'un élément important d'incertitude se trouve écarté : on sait quand et comment se fera l'ajustement.

SECTION TROISIÈME

L'indexation accélère-t-elle la hausse "non-inflationniste" des prix?

Les paragraphes qui précèdent traitaient de l'inflation déclarée. Mais lorsqu'on parle des effets inflationnistes de l'indexation, on pense plus souvent à ce que nombre d'économistes refusent d'appeler inflation, à ces hausses de prix moins vives, mais d'autant plus tenaces, semble-t-il.

En parlant des périodes de stabilité et de prospérité, nous avons admis que — sans qu'il soit possible de parler d'inflation — il se produisait toutes sortes de mouvements de prix et de salaires, au gré de déséquilibres localisés. Une certaine rigidité des salaires à la baisse fait que ces constants ajustements de structure s'accompagnent d'une hausse lente.

Ce mouvement ascendant des rémunérations n'implique pas une hausse parallèle des prix industriels, à cause de l'évolution technique, mais risque de provoquer une hausse du coût de la vie à cause de l'absence de progrès technique dans certains secteurs, qui n'emploient peut-être pas de salariés, mais dont les rémunérations tendent à suivre le mouvement général. Ce qu'on constate souvent, c'est que salaires et profits croissent dans quelques branches importantes ; il en résulte un déséquilibre, aussi bien dans le domaine des profits que dans celui des salaires et l'ajustement provoque des hausses de prix des branches dont la productivité n'augmente guère.

Ce n'est qu'au moment où la main-d'œuvre devient rare que la hausse des rémunérations se répercute sur les prix des secteurs qui en font les frais.

Quel rôle joue l'indexation dans ce contexte ? — Comme précédemment, il faut distinguer les systèmes très sensibles de ceux qui le sont moins.

Avec les premiers, toutes sortes de hausses fortuites et passagères risquent de se répercuter sur les salaires, notamment les fluctuations des prix agricoles. Aussi longtemps qu'il ne s'agit que de variations de faible amplitude, si le système fonctionne aussi bien à la baisse qu'à la hausse — comme c'est arrivé en Italie en 1959 avec le nouveau système — le mouvement des salaires ne sera guère accéléré dans les principaux secteurs industriels. Il peut arriver qu'ils soient légèrement relevés pour quelque temps. Le professeur Vanutelli (A 117, 1959) impute aux circonstances

particulières de l'économie italienne le fait que de telles hausses ne se soient pas répercutées sur les prix de l'industrie. Mais on trouverait, dans les autres pays aussi, bien des raisons pour lesquelles la hausse ne se transmet pas de manière immédiate et intégrale [76].

Si, dans d'importants secteurs industriels l'indexation n'ajoute presque rien au mouvement ascendant des salaires, il n'en va pas de même dans d'autres branches. L'indexation rend l'évolution des salaires plus homogène. La pression qu'elle exerce sur les prix tend donc à adapter leur structure au développement des conditions de production. Ce processus ne se produit pas sans une légère hausse — généralement imperceptible, mais certaine — du niveau général des rémunérations et des prix.

On comprend donc la crainte des banques centrales et des experts monétaires à l'égard de l'indexation. Pourtant, il semble que lorsque ces craintes sont les plus vives, elles risquent d'être les moins fondées. En effet, la hausse des prix est la plus inquiétante, au moment où le niveau de l'emploi est élevé, où l'expansion est rapide... c'est alors que les effets de l'indexation sont les plus négligeables, d'autres facteurs les faisant croître plus rapidement que le coût de la vie dans la plupart des secteurs d'activité.

Lorsque l'ajustement procède par tranches plus larges, de 5 % ou plus, la situation est beaucoup plus délicate. On peut en effet se demander comment il s'intègre dans le processus de détermination des salaires. On risque de rencontrer le cas où, pendant des mois, des années, les processus d'adaptation que nous avons décrits plus haut ont provoqué une hausse assez parallèle des prix et des salaires. Et alors, soudain, au titre de l'ajustement au coût de la vie, toutes les rémunérations doivent être relevées de 5 %. On ne s'étonne pas que ce système fonctionne moins bien que le précédent ! Certes, un fait doit être pris en considération, dans ce cas-ci surtout : si l'ajustement porte sur les taux conventionnels de salaires, il risque d'avoir pour résultat un simple rapprochement entre ces derniers et les salaires effectifs.

D'autre part, l'acuité du problème dépend largement du rapport établi initialement entre les salaires et les prix. S'il est tel qu'une marge de profit suffisante permette d'amortir les secousses, les dangers de répercussions en sont diminués dans une grande partie de l'économie. Si au contraire, il consacre un niveau élevé de salaires, il risque de rendre le système inviable : il surviendra de fortes tensions inflationnistes, ou une diminution de l'emploi dans les industries qui ont à lutter avec la concurrence étrangère.

Il peut paraître étonnant que les conclusions de ce paragraphe soient assez différentes de celles qui terminaient les précédents. Les données du problème sont très différentes. Alors que le temps se mesurait en semaines,

il se compte maintenant en années ; et dans le contexte de ces lents processus d'ajustement, l'évolution des salaires joue un rôle beaucoup plus important. Le fait qu'ils soient indexés ne doit pas être interprété comme l'« insertion de l'inflation dans la Constitution », car elle a peu d'effet sur leur évolution, surtout dans les secteurs-pilotes, pour peu qu'elle soit judicieusement instituée.

SECTION QUATRIÈME

L'indexation facilite-t-elle ou compromet-elle la croissance économique?

Les effets de l'indexation des salaires ne se limitent pas au domaine des prix. Maints auteurs ont dénoncé les problèmes qu'elle pose relativement à la répartition du revenu national, l'activité, la politique gouvernementale, l'exportation, la production. Il semble possible de grouper toutes ces questions dans une préoccupation fondamentale : la croissance économique.

I. L'INDEXATION INTRODUIT-ELLE UNE RIGIDITÉ NUISIBLE AU SEIN DE L'ÉCONOMIE ?

La constance de la valeur réelle des salaires a effrayé plus d'un auteur [76]. Que va-t-il se passer en cas de pénurie, de détérioration des termes de l'échange, de baisse de la productivité, d'accroissement des charges de l'Etat, d'augmentation de la population ? Si, par la grâce de l'indexation, le pouvoir d'achat des salaires ne peut subir aucune baisse, ce sera aux autres groupes sociaux de faire les frais des baisses du revenu national disponible ! [77]. Cette crainte se légitime en partie, dans la mesure où le produit national n'est pas lui-même fonction du revenu national. Dans quelles circonstances l'indexation peut-elle apporter une rigidité nuisible à l'adaptation de l'économie ?

1. Les pénuries.

a) Les pénuries graves et générales.

Il arrive, notamment en cas de guerre, que le produit national diminue de manière sensible, dans tous les principaux secteurs de la production. C'est là le cas où, évidemment, le maintien du pouvoir d'achat des salariés pose le problème le plus grave.

Que se passe-t-il en l'absence d'indexation ? Selon l'état du marché du travail, les salaires s'ajustent mal ou se lancent dans une course effrénée ; dans tous les cas, il se produit des distorsions entre secteurs... Par ailleurs, la hausse des prix due à la pénurie crée des profits très élevés dans certains secteurs, alors que d'autres sont en difficultés.

Peut-on compter sur un mauvais ajustement des salaires pour maintenir l'équilibre ? — En comparant la situation des salariés à celle des détenteurs de biens qui peuvent garantir ou accroître leur revenu en spéculant sur la pénurie, en considérant les distorsions de la structure des salaires et des autres revenus, on en vient à la conclusion que l'ajustement imparfait du revenu salarial global n'est pas une solution au problème. Il faut une politique consciente en matière de salaires, politique qui sera fondée sur la prise en considération du coût de la vie. Le fait de raisonner en pouvoir d'achat, et non en salaires nominaux s'impose, si l'on veut que les décisions prises ne perdent aussitôt leur contenu. Que l'ajustement des salaires doive être limité de manière consciente et générale ou que d'autres mesures doivent être prises, l'exemple de la Suisse et de la Grande-Bretagne au cours de la dernière guerre ne permet pas d'en douter. Refuser l'idée d'adapter les salaires, en espérant maintenir ainsi la stabilité, n'est qu'illusion.

b) Les pénuries et hausses de coût localisées.

Ensuite de mauvaises récoltes, de grèves, ou d'autres accidents économiques, sociaux ou politiques, il peut survenir une hausse localisée des prix due à une augmentation des coûts de production ou à un décalage entre l'offre et la demande.

Si les salaires ne sont pas ajustés à la hausse d'articles compris dans l'indice du coût de la vie, donc essentiels, on peut penser que la consommation de ces biens ne sera pas diminuée proportionnellement à la hausse de leurs prix ; ils absorberont une plus grande partie du revenu salarial, au détriment d'autres dépenses.

Il risque d'en résulter une légère baisse de l'activité dans certains secteurs. Elle n'est certainement pas repérable, mais elle est suffisante

pour que l'ajustement ne puisse être considéré comme une augmentation de la part des salariés au revenu national aux dépens des autres groupes sociaux. En effet, il augmente le produit national (ou l'empêche de diminuer). Si les autres groupes s'efforcent également d'ajuster leurs revenus, le produit national augmentera d'autant plus, peut-être jusqu'à compensation de la pénurie initiale. Ce phénomène implique le jeu de substitutions, qui ne sont malheureusement pas toujours possibles.

2. Lorsque les tâches de l'Etat augmentent, l'indexation, qui vise au maintien du revenu salarial réel, vient-elle l'empêcher d'y faire face ?

Il est certain qu'elle pose de nouveaux problèmes de technique fiscale, mais il n'est pas certain qu'elle rende cette technique plus difficile. L'incidence de l'impôt a toujours posé de délicates questions au législateur : Dans quelle mesure les impôts prélevés sur les entreprises vont-ils se répercuter sur les consommateurs ? Qui va payer les taxes sur les transactions ? — L'indexation des salaires ne les résout pas, elle met seulement un peu plus de certitude sur un point : tout impôt qui provoque une hausse de prix, suscite une hausse proportionnelle des salaires. Si l'Etat veut atteindre le revenu salarial, il devra soit recourir aux impôts directs, soit déclarer et faire admettre que l'impôt nouveau n'est pas compris dans l'indice du coût de la vie [78]. Sa capacité de décider de l'incidence finale de l'impôt semble accrue et non diminuée par l'indexation générale des salaires.

3. Lorsqu'une hausse des prix d'importation n'est pas compensée par une hausse égale des prix d'exportation et provoque une détérioration des termes de l'échange, quels vont être les effets de l'ajustement des salaires ?

Le produit national est diminué par la détérioration des termes de l'échange. Faut-il que le revenu réel des salariés soit amputé en conséquence ?

Si la hausse atteint le prix des matières premières, la situation correspond à celle qui a été analysée plus haut. Si elle atteint les produits manufacturés et que le niveau de l'emploi ne soit pas très élevé, on peut envisager une substitution partielle des produits nationaux aux produits étrangers. Tandis que la baisse du pouvoir d'achat des salaires risque de diminuer l'activité dans certains secteurs, son maintien ne risque généralement pas de faire pression sur les prix étrangers. Son effet sur l'activité est positif et risque d'empêcher que le revenu national soit entamé par la hausse des prix d'importation.

4. C. Bresciani Turoni craint que l'augmentation de la population nécessite une diminution du revenu réel par tête, et que l'échelle mobile y fasse obstacle (A 9). Le problème est peut-être très aigu dans certains

pays d'Asie. Dans le cadre économique auquel cette étude est limitée, la production croît proportionnellement plus vite que la population, permettant une hausse continue du revenu réel par tête.

II. L'AJUSTEMENT RÉGULIER DES SALAIRES FAVORISE-T-IL LE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE ?

L'examen des points qui viennent d'être soulevés montre que la rigidité introduite par l'indexation ne demande d'être tempérée que dans certains cas particuliers. A ces exceptions près, elle ne compromet pas l'équilibre économique. L'améliore-t-elle ? C'est à cette question que doit répondre le présent paragraphe.

Depuis plus d'un siècle, on accuse le manque d'évolution des revenus salariaux d'être cause des dépressions. Le fait que la prospérité soit généralement accompagnée d'une légère hausse des prix et que les revenus salariaux ne soient pas ajustés paraît être un des principaux éléments de ce phénomène. « Thus, écrit A. Marshall, the want of a proper standard of purchasing power is the chief cause of the survival of the monstrous fallacy that there can be too much produced of everything » [79].

Lors d'une période de prospérité, si les revenus salariaux ne sont pas suffisamment augmentés, la part des investissements risque de devenir excessive, et la crise menace. Serait-ce la cause de l'actuel « sur-investissement » dont se plaignent les Américains ? — C'est en tout cas, à lire A. Marchal celle de la crise de 1929 [80]. Il faut que le pouvoir d'achat des salaires augmente proportionnellement à la capacité de production du pays. L'ajustement au coût de la vie sert à cette fin.

Il ne maintient pas seulement l'équilibre entre les salaires et les autres revenus, mais encore — et surtout ! — l'équilibre de la structure des salaires. Pendant la prospérité, les salaires augmentent rapidement dans les branches en expansion, mais ils ont plus de peine à évoluer dans certains secteurs peu prospères. Le manque de mobilité de la main-d'œuvre permet à ces derniers de maintenir leur activité grâce au niveau décroissant des rémunérations de leurs ouvriers et employés. Une indexation générale des salaires garantit le maintien du pouvoir d'achat des salariés dans tous les secteurs. Cela accélère l'évolution de la structure de la production, car les difficultés financières des entreprises ont plus de chance de diminuer l'activité dans des secteurs peu rentables, que les avantages pécuniaires qu'offrent les autres branches à leurs salariés.

De plus, l'indexation aide aux activités du secteur tertiaire à maintenir le parallélisme entre leurs rémunérations et celles des branches de l'industrie où les pressions sont les plus fortes.

Cette action régularisatrice de l'indexation, le fait qu'elle écarte toutes sortes de distorsions, tend à prolonger les périodes de prospérité, à soutenir le développement de l'économie.

CONCLUSION

Après les méandres et la casuistique des chapitres qui précèdent, il est permis de se demander quels sont, de manière générale, les effets de l'indexation.

La plupart des économistes y voient un ferment d'inflation. Ceux qui lui sont favorables l'acceptent parce qu'elle ne change pas tellement l'évolution des salaires, et parfois trouvent quelque argument en sa faveur. En fait, introduite à l'échelle nationale, comme elle l'a été dans les pays envisagés, elle a une valeur nettement positive.

Certes, au moment où une vive poussée inflationniste se fait sentir, on peut craindre qu'elle aggrave la situation. Ce cas, le seul où l'indexation puisse avoir un effet inflationniste, ne se présente que rarement [81]. Encore faut-il que l'ajustement soit simultané dans toute l'économie et que le déséquilibre initial soit de courte durée. Son rôle dans le processus complexe et obscur d'un départ d'inflation peut, dans un cas particulier, se révéler un jour très important. Mais, d'une manière générale, il n'occupe pas la place de premier plan qu'on lui a si souvent donnée.

La plupart des hausses de prix n'ont pas ce caractère de poussée inflationniste profonde, et l'incertitude qui subsiste dans le cas qui vient d'être mentionné ne doit avoir qu'une place très limitée dans une conclusion générale sur les effets de l'indexation. Ce qu'il faut dire et souligner, c'est l'action qu'elle exerce à long terme sur l'évolution économique. Il semble aujourd'hui acquis que l'intervention de forces sociales ne perturbe pas nécessairement le jeu des facteurs économiques auxquels elles se mêlent. Plus l'économie dépend étroitement de la volonté de bien-être de la nation entière, plus elle aura de chances de parvenir à ses propres fins. L'indexation, en assurant une évolution plus équilibrée des salaires dans tous les secteurs (au risque de provoquer çà et là de graves difficultés aux entreprises), en maintenant l'équilibre entre salaires et profits, garantit une certaine continuité au développement de l'économie. Des problèmes se posent, certes, pour les petits pays qui dépendent très étroitement de l'étranger ; mais l'évolution économique, de plus en plus homogène aujourd'hui en Europe, permet de considérer, sans se méprendre, un large milieu économique.

Pour conclure, nous pouvons dire avec J. Marchal que les salariés « sont amenés à substituer à la stabilisation de leur rémunération globale au sein d'un revenu national qui resterait fluctuant, la stabilisation de ce revenu même » (B 12, p. 158). Ils ne tentent pas de ravir la part des d'y satisfaire. Ce faisant, ils favorisent la croissance économique.

NOTES DE LA DEUXIÈME PARTIE

[1] Si les mathématiques sont adéquates pour rendre compte de telles liaisons, et qu'il ne faille pas souhaiter trouver une autre manière de les exprimer.

[2] « The period is caracterized by great expansion in organized statistical and quantitative data... Indeed one of the consequences of improved and enlarged data is that we become less and less satisfied with existing theoretical systems. The ever-enlarging data challenge the theory at new points and impose new strains on theory. » J.-T. Dunlop, B 25, p. 11.

[3] Non sur la Suisse, car l'indexation n'y joue qu'un rôle très restreint. La stabilité des prix plus grande que dans les pays avoisinants la rend encore moins significative. Et les données statistiques nécessaires à une analyse manquent.

[4] On nous objectera que, virtuellement, elles font l'objet de contrats répétés – les marchandises aussi suivent des voies durables – qu'elles peuvent être sans cesse mises en cause, que l'existence d'un certain pourcentage d'embauche suffit donc pour que tout se passe comme si le travail faisait constamment l'objet d'un marché. Certes les conditions d'embauche ont une influence sur tous les salaires, mais il ne faut pas exagérer leur rôle ; il est parfois important, mais parfois nul. Elles ne nous donnent pas un bon cadre où puissent venir s'inscrire l'action des autres facteurs.

[5] Notons qu'il s'agit des salaires versés, y compris tous les compléments sociaux ou autres, qui s'ajoutent aux taux de base, mais plutôt des gains horaires, qu'hebdomadaires ou mensuels. Certes, ces derniers constituent un meilleur indice du revenu ouvrier, mais ils contiennent deux éléments : niveau du salaire et niveau de l'emploi, qu'il peut être utile de considérer séparément, tout en se souvenant que c'est de leur produit que dépend le revenu ouvrier.

[6] La première méthode nous introduit dans un espace à n dimensions ; la seconde dans n espaces à une dimension, elle est donc plus aisée, mais certains phénomènes risquent de lui échapper, c'est pourquoi il est utile de recourir à la première. Pour les pays que nous étudions, nous avons établi des graphiques de salaires par branche et degré hiérarchique, voire par région pour la France.

[7] W.-A. Jöhr. *Die Konjunkturschwankungen*. Zurich 1952.

[8] La dimension et la localisation géographique des entreprises causent dans certains cas des divergences à prendre en considération.

[9] R.-D. Prescott. *Law of Growth in Forecasting Demand*, Journal of the American Statistical Association. Vol. XVIII Dec. 1922 p. 471-479. Cité par Croxton and Cowden, Applied General Statistics. Englewood Cliffs, N. 1. 1955.

[10] N. Pouderoux. *Hommes et Techniques de Direction*. Hommes et Techniques. Paris 1958.

[11] J.-L. Guglielmi, B 5, p. 739-740. Voir aussi : Z.-C. Dickinson, B 4, p. 195 ; P. Boca, B 1 ; J.-W.-F. Rowe, B 18.

[12] J. Shister, B 19, p. 439 ss. Dans l'étude de l'ISEA sur la Grande-Bretagne, B 8 (2me Fasc. p. 65-66), il apparaît que c'est lors de la dépression que, dans les houillères, les écarts de salaires sont devenus les plus grands entre les meilleurs bassins et les moins bons.

[13] Non pas automatiquement, mais grâce à l'action d'autres facteurs : politique syndicale, resserrement sur le marché du travail... Si ces facteurs sont faibles, les salaires ne suivent pas l'évolution du produit distribuable. On l'a observé en Italie de 1947 à 1954.

[14] A. Chabert. *Les salaires dans l'industrie française*. Les charbonnages. Paris, septembre 1956, p. 161 (ronéotypé).

[15] D'avril 1951 à janvier 1959, les coefficients de corrélation entre le taux de salaire de l'ouvrier qualifié à Paris (le moins influencé par les variations du SMIG) et la production physique au trimestre précédent = 0.97, avec la production en valeur = 0.98 et si l'on tient compte que les salaires ne subissent pas l'influence des baisses de prix = 0.997.

[16] Ces deux effets ont été mis en lumière par J.-T. Dunlop, B 25, p. 22 et B 26, p. 398 (années de guerre aux Etats-Unis).

[17] « At every point the economic and the sociological forces act and react upon one another to produce a result, which is quite unexplicable, if either is left out of the reckoning ». Barbara Wootton, B 22, p. 161.

[18] Taux légaux, conventionnels, effectifs, gains horaires, revenu mensuel net.

[19] Voir S.-H. Slichter, A 83, p. 373 s.

[20] C'est ainsi que dans l'industrie polygraphique, où l'organisation de la vente, voire de la production, est la plus poussée, les rapports entre employeurs et salariés sont aussi les mieux organisés et la force des syndicats dépend de celle que leur position de monopole confère aux employeurs réunis.

[21] Cairncross, dans son manuel d'économie politique de 1944, estime que les luttes de salaires ont un effet assez faible sur la distribution du revenu national entre capital et travail. Elles ont beaucoup plus de chance de présider à la répartition du total des salaires entre secteurs, et entre industries ; car « en dernière analyse, une hausse de salaire dans une industrie représente une charge pour les autres industries, ou pour le consommateur en général » (Cairncross, *An Introduction to Economics*. Londres 1944, p. 250. Cité par B. Wootton, B 22, p. 25). Reynolds remarque qu'une hausse de salaire obtenue par les ouvriers syndiqués, par son effet sur les prix de vente des industries qui les emploient, est finalement à la charge des ouvriers non-syndiqués (B 16, p. 424). J.-M. Clark étend le groupe des victimes aux fermiers, aux employés non-organisés, à ceux qui reçoivent des traitements ajustés avec beaucoup d'inertie, ou des revenus indirects (emprunts à long terme (B 24, p. 6). Voir aussi A.-G. Pool, A 75, p. 187 s.

[22] Bloom et Belfer ont étudié ce phénomène aux Etats-Unis : « De 1939 à 1947, les salaires industriels moyens ont augmenté de 105 %, tandis que le coût de la vie a augmenté seulement de 58 %, de telle sorte que les ouvriers syndiqués ont fait de substantiels gains en salaire réel pendant la période. D'autre part, l'employé salarié moyen (la plupart ne sont pas syndiqués) trouva en octobre 1947 que son revenu réel n'était que les 99 % du standard de 1939, sans tenir compte des impôts, et 10 % plus bas qu'en 1939 en les prenant en considération ». Cité par J. Shister, B 19, p. 554.

[23] Voir J. Shister, B 19, p. 442 ; B.-C. Roberts, B 25, p. 120.

[24] H.-A. Turner, B 25, p. 127-131 ; P. Lassègue, *Droit Social*, avril 1957 ; A. Tiano, B 21.

[25] Le peu de considération que nous leur accordons dans cette analyse ne se légitime que par leur importance très limitée dans les pays que nous étudions.

[26] C'est également l'avis de M. Beveridge. Voir R. Mossé, B 14, p. 303.

[27] De 1937 à 1954, la production industrielle augmente de 72 % en Italie, d'autant en Suède, de 60 % en Allemagne, de 45 % en France, de 41 % au Royaume-Uni, de 21 % en Belgique (Jeanneney, p. 168).

[28] Nous appellerons taux interconfédéraux les minima fixés par les accords entre confédérations, toutes indemnités comprises. Vu les différenciations diverses et variables des divers éléments de ces taux, on aboutit à un tableau fort complexe. Nous avons calculé l'évolution de la moyenne pour les quatre degrés hiérarchiques et deux régions : le nord et le sud.

[29] Celui du dernier mois n'étant pas encore disponible, il s'agit des trois mois précédents ; ainsi, pour mai, de la moyenne janvier-mars.

[30] Hausse des salaires correspondant à une variation de l'indice égale à 1 % de sa valeur initiale.

[31] Le professeur C. Vannutelli, A 117, 1951, p. 51, attribue cette différence au fait que la hausse des prix, qui avait eu lieu au sud avant la période servant de base au calcul de l'indice, est survenue postérieurement au nord. On peut pourtant constater qu'au début de 1947, l'indemnité de vie chère est à peu près égale au nord et au sud, et que de 1947 à 1948, la hausse du coût de la vie a été aussi forte — si ce n'est plus — au sud qu'au nord.

[32] Ces trois coefficients ne sont pas calculés avec les mêmes sources, ni de la même manière que ceux qui suivent. Ils ne leur sont donc pas absolument comparables. Ils sont vraisemblablement un peu trop bas par rapport aux autres.

[33] Pour 1957, les coefficients hiérarchiques sont : 1,25 ; 1,11 ; 1,06.

[34] Les statistiques du coût de la main-d'œuvre sont rendues intelligibles par la publication dans la *Rassegna di Statistiche del Lavoro*, de toutes les causes de variation de ce coût.

[35] Il faut faire une exception pour le textile qui est en phase de déclin.

[36] Les syndicats ouvriers tiennent à un tel espacement des seuils ; ils craignent que des ajustements trop fréquents ne les empêchent de formuler des revendications à d'autres titres.

[37] On peut objecter à cette manière de voir le fait que les transferts de main-d'œuvre sont facilités par des divergences de salaire. En se fondant sur nombre d'études entreprises en Europe, la Commission économique pour l'Europe conclut : « Il semble quelque peu chimérique de croire que le problème de la mobilité de la main-d'œuvre, c'est-à-dire des transferts entre branches d'industrie en expansion et branches d'industrie en régression ou entre entreprises en plein essor et entreprises qui sont sur le déclin puisse être en grande partie résolu grâce au stimulant qu'apporterait l'assouplissement des barèmes de salaires ». (*Etudes sur la Situation économique de l'Europe en 1955*. Genève 1956, p. 178.)

[38] Introduite dans 14 conventions, elle ne concernait que 85 000 salariés ; elle a été interdite par un décret du 30 décembre 1958.

[39] Les organisations ouvrières estiment que le S.M.I.G. a gardé son rôle de « salaire-pilote » (C.F.T.C., Rapport moral — Congrès Confédéral, Mai 1955). Dans la presse patronale, on peut lire qu'il a pris une importance telle, qu'il rendait illusoire la liberté des conventions (C.N.P.F., Rapport général sur l'activité de la Commission sociale 1er juillet 1955, p. 3, 6 juillet 1956, p. 5-6). A. Tiano estime également que, alors qu'il devait constituer une simple limitation du droit de

déterminer contractuellement les salaires, en fait il tendait à anéantir tout le système contractuel et à assurer le règne d'un régime autoritaire de détermination des salaires jusqu'en 1955 (B 20, p. 317). De même S.-F. Nedzynski, B 15, chap. 4. L'analyse statistique nous révélera l'importance du rôle qu'il a joué.

[40] Si, pour avoir une idée du rapport entre le S.M.I.G. et le coût de la vie — plutôt que de la promptitude de l'adaptation du S.M.I.G. aux variations de l'indice dont il dépend — on le compare à l'indice des 250 articles, on constate que, s'il avait suivi régulièrement cet indice, il aurait été en moyenne de 8,20 francs plus élevé, soit de 6 %. La hausse mensuelle de cet indice étant de 1,7 %, le retard d'ajustement s'établit à 3 mois et demi.

[41] « Au lieu d'être seulement un plancher au-dessous duquel aucun salaire ne devrait descendre, ce salaire minimum est en fait devenu la base utilisée pour la fixation des salaires au moyen des conventions collectives ». (Commission économique pour l'Europe. *La Situation économique en Europe en 1955*. Genève 1956, p. 176). Ce témoignage reflète un courant de pensée important en France.

[42] *Revue Française du Travail*, 1954 No 4, p. 57-76 ; 1956 No 2, p. 69-76.

[43] Par des graphiques de régression et des calculs de corrélation linéaire.

[44] En comparant pour la période allant du 1er avril 1951 au 1er janvier 1959, les taux de salaires de l'ouvrier qualifié, première zone, homme, à la production physique au trimestre précédent, on obtient un coefficient de corrélation égal à 0,97, avec la production ou la productivité en valeur, de 0,98. Avec chacun des trois mois précédents, la corrélation est aussi élevée ; si on remonte plus haut, elle diminue.

[45] Un ajustement temporel est nécessaire pour éliminer les variations accidentelles de courte durée, et dégager les fluctuations conjoncturelles. L'indice de chaque trimestre a été pondéré par ceux des trimestres précédents et suivants (moyenne mobile, avec les coefficients de pondération : 1 - 2 - 1).

[46] C'est le produit d'un indice de production physique et de l'indice des prix de détail des produits manufacturés. Les fluctuations conjoncturelles des prix de gros sont trop fortes pour qu'on puisse retenir ces derniers.

[47] A chaque hausse du S.M.I.G., il se réduit ; pendant le reste du temps, il augmente invariablement. En janvier 1959, il atteint à nouveau 8,5 %.

[48] Ce n'est pas un retour au statu quo ante, car l'équilibre s'est rétabli grâce aux hausses de prix provoquées par celle des salaires. Et cela ne va jamais sans distorsions et conséquences de toutes sortes.

[49] Il s'agit de la hausse des taux de salaires au cours du trimestre où a eu lieu le relèvement du S.M.I.G. Les relèvements eurent lieu le 5 février 1954, le 9 octobre 1954 et le 2 avril 1955.

[50] *Etudes et Conjoncture*, Novembre 1955, p. 966.

[51] *Etudes et Conjoncture*, Août 1954, p. 767-768.

[52] Au cours du trimestre suivant, le mouvement des salaires ne s'est pas seulement laissé devancer par celui de la production, mais a même subi des baisses effectives, dans les dernières zones, aux degrés supérieurs de qualification des ouvrières.

[53] Le rapport de l'Union des Industries Métallurgiques et Minières note que le nivellement de la hiérarchie a atteint parfois jusqu'au P 2.

[54] Quoique assez approximatifs — la marge d'erreur est de 1 % — ces chiffres cernent d'assez près les effets du troisième « rendez-vous ». Pour la plupart des salaires, ils s'ajoutent à ceux des deux précédents. Les chiffres indiquant l'influence

totale des trois « rendez-vous » seraient affectés d'une marge d'erreur trop grande et perdraient toute signification.

[55] Dans les 47 clauses qu'ils relèvent en 1951, 23 ne prévoient pas de termes : on décide l'ajustement des salaires dès que la hausse de l'indice est constatée ; 15 prévoient un terme trimestriel.

[56] Pour les mêmes années, en Grande-Bretagne, A. Tiano fixe ce délai à 6-10 mois. Il pense qu'il est réduit par l'échelle mobile, à condition que son fonctionnement soit assez prompt (B 20, p. 314).

[57] Lors de la hausse des prix de 1938, à Toulouse, H. Delpech note que, les premiers, les ouvriers qui jouissaient de conventions collectives ont obtenu des hausses de salaire, puis les agents de maîtrise et les employés de l'industrie et du grand commerce, de la banque. Mais les employés du petit commerce, ou des professions libérales, les fonctionnaires, n'en ont pas obtenu. (*Recherches sur le niveau de vie et les habitudes de consommation*. Paris, Sirey, 1938, p. 194.)

[58] Le calcul s'opère ainsi :

Appelons : h, la hausse mensuelle du coût de la vie,
a, l'amplitude minimum,
t, l'espacement des termes.

Retard d'ajustement :

Chaque mois de retard diminue le pouvoir d'achat du montant de la hausse mensuelle.

Moyenne d'indices :

Lorsque la hausse du coût de la vie est régulière, chaque indice antérieur qu'on ajoute à l'indice du dernier mois dans le calcul de la valeur déterminante de l'indice, retarde l'ajustement d'un demi-mois.

Amplitude minimum :

Lorsque l'amplitude minimum est supérieure à la hausse mensuelle de l'indice, l'ajustement est retardé jusqu'à ce que la baisse du pouvoir d'achat soit égale à l'amplitude minimum. Au lieu de survenir lorsque le pouvoir d'achat est descendu de 100 à 100 — h, il ne survient que lorsqu'elle atteint 100 — a. La baisse maximum est donc de a — h, la baisse moyenne de $\frac{a - h}{2}$

Termes :

Si l'ajustement ne peut survenir tous les mois, il est retardé d'un nombre de mois variant entre 0 et t — 1. La baisse maximum est donc de (t — 1) x h. En moyenne, le nombre de mois de retard est égal à $\frac{t - 1}{2}$, la probabilité étant égale pour tous les nombres compris entre 0 et t — 1. La baisse moyenne du pouvoir d'achat est donc égale à $\frac{t - 1}{2}$ x h.

[59] En Allemagne, après l'inflation de 1921-1923, le Ministère du Travail a établi pour une série de professions-types des données comparatives : salaires effectivement payés — résultat de l'application d'une échelle mobile. Cette statistique montre qu'à la longue et en moyenne, une égalisation s'opère entre les deux séries de données, mais que la structure intersectorielle des salaires s'est resserrée.

[60] En Allemagne, de 1950-1951, la hausse des salaires fut de 7 % supérieure à celle qu'aurait provoquée l'échelle mobile. En France, la hausse des prix de 1951 a été compensée dans la plupart des secteurs par la voie des négociations. Dans l'industrie polygraphique, où une clause d'indexation avait été stipulée, la hausse fut plus faible en 1951, le reste ne survint qu'en 1952 (cf. R. Lévy-Brühl, *Revue d'Economie Politique* 1953, p. 736).

[61] A ce niveau d'analyse, on ne peut mentionner que quelques études entreprises par le Ministère français du Travail.

[62] On l'a observé très nettement au Luxembourg en 1948 et en 1954 : la sidérurgie a embauché aux dépens de l'agriculture, de l'artisanat, de la petite industrie, De même, en Suisse, l'horlogerie, l'industrie chimique n'ont pas besoin de recourir à la main-d'œuvre étrangère, tandis que le textile doit embaucher beaucoup d'Italiennes.

[63] Nous avons vu que l'indexation, dans ces circonstances, retient plutôt l'élévation des salaires, en attirant l'attention sur l'évolution du coût de la vie.

[64] « Die Durchführung der gleitenden Lohnskala durch die Gewerkschaften in einigen gut organisierten Berufen schafft eine durch nichts gerechtigte Sonderstellung auf Kosten des übrigen arbeitenden Volkes ». F. Horand, A 49, p. 16.

[65] A.-G. Pool, A 75, p. 277 ss. Voir aussi G. Haberler, B 24, p. 38-39.

[66] Trois sont étudiés dans cette section, le quatrième fait l'objet de la section *suivante*.

[67] Voir Slichter, A 83, p. 345.

[68] Au cours de la période que nous avons étudiée, on constate que lorsqu'à l'échelle nationale la production augmente, même légèrement, un écart surgit, une possibilité d'augmenter les salaires. Il est absorbé, dans une grande partie de l'activité, par une hausse continue des salaires, hausse qui se poursuit même lorsqu'une légère dépression survient.

En France, lors des ajustements du S.M.I.G. de 1954 à 1955, les prix de gros baissaient depuis des années, et les salaires ont dû être relevés d'un pourcentage assez important dans les branches où ils étaient les plus bas et où les marges bénéficiaires étaient les plus faibles. La première hausse a pu être absorbée par l'industrie. Lorsque huit mois plus tard, la seconde survint, puis la troisième, il y eut des répercussions sur les prix.

[69] Si un ajustement survenait au moment d'une dépression, son effet sur les coûts serait beaucoup plus marqué, mais les tensions déflationnistes qui sévissent sur la plupart des marchés ne permettent guère d'appréhender un risque d'inflation.

[70] Voir J.-M. Clark, B 24.

[71] Voir les analyses statistiques du Central Planning Bureau, de Hollande. Rapport A-6, du 8 décembre 1956, p. 13-18.

[72] *La France et l'inflation*, B 23, p. 109 ; R. Turvey. Some Aspects of the Theory of Inflation in a Closed Economy. *Economic Journal*, LXI 1951, p. 532.

[73] Voir E.-H. Phelps Brown, B 25, p. 63-65 : « soft market environment » par opposition au « hard market environment ».

[74] W. Leontief a calculé sur la base de données américaines de 1939 qu'une hausse de 10 % des salaires dans toute l'industrie provoque par ses répercussions une hausse de 4 % de l'indice du coût de la vie (B 10).

[75] W.-G. Bowen, B 2.

[76] Voir notamment : J. Pedersen, A 25, E.-M. Bernstein, A 6, C. Bresciani Turoni, A 9, E.-F. Weibel, A 100.

[77] C. Bresciani Turoni voudrait que l'indexation ne fasse qu'assurer à la classe ouvrière que sa part au revenu national réel ne sera pas diminuée par une hausse de prix, si ce revenu reste constant ou s'élève (A 9, p. 545).

[78] Citons parmi d'autres techniques la facturation séparée de l'impôt sur le chiffre d'affaires, lorsqu'il fut introduit en Suisse.

[79] A 63, p. 358. Cette opinion est aussi celle de A. Philip. Voir « Salaires et prix en période d'inflation ». *Revue d'Economie Politique*, novembre-décembre 1958, p. 1083.

[80] A. Marchal, *Méthode scientifique et science économique*. Ed. Génin, Paris 1952-1955 Tome 1, p. 208-209.

[81] Il faut bien se garder d'interpréter ainsi toute hausse des prix.

Appendice bibliographique sur l'indexation des salaires

A 1 FRANCESCA AMBROGI : *Le Retribuzioni dei Dipendenti dell'Industria, dal 1938 al 1955*. Quaderni della Rassegna di Statistiche del Lavoro IX, Roma, dicembre 1955. Voir aussi : Quaderno VII, Roma, settembre 1952.

A 2 J. BABOULÈNE : *Le rendez-vous manqué*. Terre humaine, octobre 1951, p. 115-121.

A 3 G. BARSANTI : *Il nuovo accordo sulla Scala mobile dell'Industria*. Rassegna del Lavoro, Roma, agosto-settembre 1957, p. 1121-1140.

A 4 MINISTÈRE DU TRAVAIL BELGIQUE : *Retour au rattachement des salaires à l'indice des prix*, Revue du Travail, février-mars 1951, p. 109-110. Voir aussi 1952, p. 1093-1095.

A 5 J.-R. BELLERBY : *The Evolution of a Wage-Adjustment System*. International Labour Review 1927, p. 1-25, 196-215, 328-360.

A 6 E.-M. BERNSTEIN : *Wage-Price Links in a Prolonged Inflation*. International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. VI, No 3, November 1958.

A 7 MONIQUE BINET : *L'échelle mobile des salaires dans les conventions collectives et les accords*. CFTC, février 1958.

A 8 M. BOERS : *Le problème de l'adaptation des salaires au coût de la vie en Suisse pendant la guerre 1939-1945*. Thèse, Genève, 1945.

A 9 C. BRESCIANI TURONI : *Working of the Sliding Scale Applied to Wages in Italy*. Review of the Economic Conditions in Italy. November 1956, p. 519-547.

A 10 P. BROCHARD : *Les organisations syndicales et l'échelle mobile*. Revue de l'action populaire, avril 1952, p. 288-304.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL :

A 11 *Les conditions de vie des ouvriers dans les pays à change déprécié*. Revue Internationale du Travail. Etudes et Documents. Série D, XV.

A 12 *La réglementation des salaires en Nouvelle-Zélande*. Informations sociales, novembre 1950, p. 455-462.

A 13 E.-H. PHELPS BROWN : *The Growth of British Industrial Relations*. Macmillan, London, 1959. Chapter 3, Pt. 4.

A 14 H. BRUNIER : *L'inflation comme réalité et comme mythe*. Terre humaine, février 1952, p. 62-71.

A 15 W.-B. CARR : *The Use of Cost-of-Living Numbers in Wage Adjustments.* U. S. Bureau of Labor Statistics Bulletin, No 369, Washington, 1925.

CECA, Haute autorité :

A 16 *Salaires des ouvriers dans les industries de la Communauté,* septembre 1956.

A 17 *Evolution des salaires et politique salariale dans les industries de la Communauté,* avril 1957.

A 18 CENTRE FRANÇAIS DU PATRONAT CHRÉTIEN : *Arguments pour et contre l'échelle mobile.* Paris.

A 19 S.-J. CHAPMAN : *Some Theoretical Objections to Sliding-Scales.* Economic Journal 1903, p. 186-196.

A 20 CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES : *Contribution aux études sur les salaires.* L'échelle ordonnée des salaires. CGPME, Paris.

A 21 CONFEDERAZIONE GENERALE ITALIANA DEL LAVORO : *Gli accordi per la scala mobile delle retribuzioni.* Quaderni CGIL.

A 22 Ch.-A. D. : *Un danger qui subsiste : L'échelle mobile des salaires.* Journal des Associations patronales, Zurich, 21 janvier 1949, p. 53-56.

DÄNEMARK, FINANSMINISTEREN :

A 23 *Lonregulering efter Pristallet.* Kobenhavn, 1952.

A 24 *Traduction des conclusions de la Commission :* Informations sociales, août 1952, p. 209-211.

A 25 *Traduction du Memorandum de Jorgen Pedersen :* International Economic Papers No 4, London, 1954, p. 70-108 : *Wage Fixing according to the Price Index.*

A 26 DER DEUTSCHE GEWERKSCHAFTSBUND : *Kritische Betrachtungen zur gleitenden Lohnskala.* Berlin, Wilmersdorf, 1922.

A 27 Mlle DEVAUX : *L'échelle mobile belge dans le cadre de la politique des salaires et des prix.* Etudes et Conjoncture, février 1957, p. 281-293.

A 28 P. DIETERLEN : *L'échelle mobile jugée par un non-socialiste.* Economie contemporaine, juillet-août 1951, p. 1-4.

A 29 A.-M. DOUTY : *The Growth, Status and Implications of Wage Escalation.* Monthly Labor Review. February 1953, p. 126-129.

A 30 A. DUDLEY EVANS : *The Iron Trade Sliding Scale.* Economic Journal 1909, p. 122-133.

A 31 J. DUMONTIER : *L'échelle mobile des salaires.* La vie intellectuelle, novembre 1951, p. 49-54.

A 32 C.-FI. DÜRING : *Die gleitende Lohnskala in Flensburg.* Schmollers Jahrbuch XLVI 3/4. 1922.

A 33 M. DUVAL : *L'échelle mobile ne sauverait pas le salaire des travailleurs.* Ecrits de Paris, février 1952, p. 29-35.

A 34 M. DUVERGER : *L'échelle mobile amènerait-elle l'inflation ?* Le Monde, 29-30 juillet 1951.

A 35 H.-C. EASTMAN : *Economic Effects of French Minimum Wage Law.* The American Economic Review, 1954, No 3, p. 369-376.

A 36 M. FABER : *Faut-il envisager une échelle mobile différentielle ?* Economie et humanisme, mai-juin 1952, p. 21-26.

A 37 G. FAIN : *Le chien qui veut mordre sa queue.* Suivi d'Observations de M. Dieterlen. Economie contemporaine, septembre 1951, p. 1-5.

A 38 K. FORCHHEIMER : *Les échelles mobiles de salaire en Autriche.* Revue internationale du travail, juillet 1924, p. 30-49.

A 39 FRANCE, *Institut national de la Statistique et des Etudes économiques :* Etudes et Conjoncture, août 1954, p. 754-779 ; novembre 1955, p. 961-982 ; janvier-février 1956, p. 40-48 ; juin 1956, p. 487-496.

A 40 FRANCE, *Ministère des Finances :* Rapport en date du 20 décembre 1952 du Service des Etudes économiques et financières sur le Budget économique de l'année 1952. Statistiques et Etudes financières, juillet 1953, p. 583.

FRANCE, *Ministère du Travail :*

A 41 *Quelques exemples d'application de l'échelle mobile en Grande-Bretagne* Revue française du Travail, mars-avril 1951, p. 218-223.

A 42 Revue française du Travail, 1954, No 4, p. 57-76 ; 1956, No 1, p. 49-82 ; 1956, No 2, p. 35-76 ; 1956, No 3, p. 50-70 ; 1958, No 1, p. 129 ss.

A 43 M. FRANK : *Echelle mobile des revenus et incidence de la variation des prix sur les dépenses et les recettes de l'Etat.* Revue de l'Institut de sociologie, 1956, No 2-3, p. 317-347.

A 44 R. GOETZ-GIREY : *Salaires et inflation depuis la seconde guerre mondiale.* Revue d'Economie politique, mai-juin 1953, p. 277-330.

A 45 R. GOLLAN : *Arbitration of the Sliding Scale in the NSW Coal Industry in the 1870's.* Journal of Industrial Relations, Sydney, April 1959, p. 31-41.

A 46 TIMO HELELÄ : *Om indexregleringen i lönepolitiken.* Ekonomiska Utredningar, 1959. II, p. 40-54.

A 47 K. HERRMANN : *Teuerung und Lohn.* Ein Beitrag zur Frage des « gleitenden Lohnmasses ». Berlin 1921.

A 48 P.-L. HIRSCH : *Les récentes échelles mobiles de salaires.* Thèse, Paris, 1929.

A 49 F. HORAND : *Die gleitende Lohnskala und ihre Bedeutung für den Arbeitnehmer.* Zürich, 1926.

A 50 D. IVANGIN : *Les clauses d'ajustement des salaires aux Etats-Unis.* Etudes et Conjoncture, juillet 1956, p. 644-649.

A 51 W.-S. JEVONS : *Money and the Mechanism of Exchange.* Kegan, London, 1910. Chapter 25.

A 52 L.-M. KRAMER & J. NIX : *Wages Escalators and the Ajusted CPI.* Monthly Labor Review, May 1951, p. 509-513.

A 53 Ch. KUNTSCHEN : *Le problème des salaires.* Revue économique et sociale, janvier 1947, p. 6-13.

A 54 K. LAFFER : *Cost of Living Ajustments in Australian Wage Determination.* Industrial and Labor Relations Review, January 1954, p. 278-287.

A 55 H.-A. LAPORTE : *Mauvements des salaires depuis 1914.* Paris, 1926.

A 56 LASORSA : *Di una logica nei sistemi di scala mobile dei salari.* Previdenza Sociale, Roma. 1957, No 2, marzo-aprile, p. 221-227.

G. DE LEENER :

A 57 *Les échelles mobiles de salaires en Belgique depuis la guerre.* Bulletin d'Information et de documentation de la Banque nationale de Belgique. 1928, 1 9, p. 357.

A 58 *La statistique des prix et les Index-Numbers.* Bulletin d'Information et de documentation, 1929, 1 7, p. 261.

A 59 ELISABETH LIEFMANN-KEIL : *L'indexation des prestations de sécurité sociale*. Revue internationale du Travail, mai 1959, p. 528-553.

A 60 J. LOWE : *England nach seinem gegenwärtigen Zustande des Ackerbaues, des Handels und der Finanzen*. Brockhaus, Leipzig, 1823. (English original Edition. in 1822).

A 61 LUXEMBOURG, Ministère des Affaires Economiques : *La clause d'échelle mobile au Grand Duché de Luxembourg, aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Belgique, en France et en Suisse*. Cahiers Economiques No 3.

A 62 I.-F. MARIANI : *La revisione delle scala mobile dei salari*. Rassegna di Statistiche del Lavoro, gennaio-febbraio 1957.

A 63 A. MARSHALL : *Remedies for Fluctuations of General Prices*. Contemporary Review, March 1887, p. 355-375.

A 64 J. MÉRAUD : *L'échelle mobile des salaires*. Etudes, avril 1953, p. 46-57.

A 65 Ch. MICHE : *Le problème de l'échelle mobile aux Etats-Unis*. Revue syndicale suisse, Berne, juillet-août 1952, No 7-8, p. 207-232.

A 66 G. MICHELET : *L'emploi de l'index des prix, cette immense erreur nuisible à tous*. Bruxelles 1930.

A 67 A. MONTGOMERY : *Indexlöner och penningvärde*. Ekonomisk Revy, Stockholm, May 1957, p. 219-227.

J.-E.-C. MUNRO :

A 68 *Sliding Scales in the Coal Industry*. London 1885.

A 69 *Sliding Scales in the Iron Industry*. Manchester Statistical Society, 9 December 1885.

A 70 *Sliding Scales in the Coal and Iron Industries from 1885 to 1889*. Manchester Statistical Society.

A 71 A. PAGE : *La liaison salaire-coût de la vie*. Revue Economique, 1953, p. 31-61.

A 72 A.-T. PEACOCK & W.-J.-L. RYAN : *Wages Claims and the Pace of Inflation*. The Economic Journal, June 1953, p. 385-392.

A 73 A. PHILIPERT : *Le problème de l'échelle mobile des salaires*. Droit Social, 1952, p. 592-599.

A 74 M.-J. PONCET : *L'échelle mobile des salaires en Italie*. Etudes et Conjoncture, août 1957, p. 836-847.

A 75 A.-G. POOL : *Wage Policy in Relation to Industrial Fluctuations*. Macmillan, London 1938. Chapters 5 & 8.

A 76 L.-L.-F.-R. PRICE : *Industrial Peace*. Macmillan, London, 1887. With a preface of A. Marshall.

A 77 RENAUD : *L'échelle mobile des salaires au Canada*. Actualités Economiques, octobre-décembre 1954, p. 387-419.

A 78 M. RIST : *L'échelle mobile dans les contrats et les jugements*. Paris 1954.

A 79 D.-Mc. SELLS : *La réglementation des salaires par l'Etat en Australie et en Nouvelle-Zélande*. Revue internationale du Travail, novembre 1924, p. 826-849 ; décembre 1924, p. 1026-1071.

A 80 A.-K. SEN GUPTA : *Survey of Wage-Price Links in Various Countries*. International Monetary Fund, Staff Papers, Vol. VI No 3, November 1958.

A 81 F. SITZLER : *L'adaptation des salaires à la dépréciation de la monnaie en Allemagne*. Revue internationale du Travail, mai 1924, p. 685-719.

A 82 R. SKADE : *Der Einfluss der Preiszahl auf die Löhne in Dänemark*. Soziale Welt, Dortmund, Juli 1951, p. 416-419.

A 83 S.-H. SLICHTER : *Do the Wage Fixing Arrangements in the American Labor Market have an Inflationary Gap ?* The American Economic Review, May 1954, p. 322-346.

W. SMART :

A 84 *Studies in Economics*. Macmillan, London, 1895. Chapter 3.

A 85 *Miners Wages and the Sliding Scale*. Glasgow, 1894.

B. SOFFER :

A 86 *Cost-of-Living Wage Policy*. Industrial and Labor Relations Review, January 1954, p. 192-199.

A 87 *The Effects of Cost-of-Living Wage Escalators on General Wage Level Movements*. January 1950 to July 1952. Unpublished Ph.-D. Dissertation Princeton University, 1956.

A 88 R. SPESSO : *The Sliding Scale System in Italy*. Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, October-December 1952, p. 215-226.

A 89 S. DE STREM : *La question des salaires en Pologne pendant et après la guerre*. Revue internationale du Travail, septembre 1924, p. 413-437.

A 90 V.-J. SUKSELAINEN : *The 1950 Battle of the Index*. Economic Review, 1950, No 4. Helsinski.

A 91 R. THOMAS : *L'échelle mobile des salaires*. Thèse, Paris, 1939.

A 92 E. TÖRNQUIST : *The Linking of Wages to the Index*. Economic Review, 1952 (2), p. 3-8.

A 93 A. TOULEMON : *Evolution de la jurisprudence en matière de clauses d'échelle mobile et de clauses de variation suivant indices*. Revue trimestrielle de droit commercial, octobre-décembre 1951, p. 663-678.

A 94 U. S. BUREAU OF LABOR STATISTICS : *Cost-of-Living Wage Adjustments in Collective Bargaining*. Washington, September 1951, mimeographed.

A 95 C. VANNUTELLI : *La scala mobile dei salari*. Rivista di Politica economica, Aprile 1948, p. 322-334.

M. VASSEUR :

A 96 *Le droit des clauses monétaires et les enseignements de l'économie politique*. Paris, 1953.

A 97 *Echelle mobile 53*. Chronique Dalloz, 1954, p. 1-12.

A 98 J. VIBERT : *Salaires et équilibre économique*. Paris.

A 99 G. VIGUIER : *Aspects social et économique de l'échelle mobile*. Société belge d'Etudes et d'expansion, mars-avril 1952, p. 287-293.

A 100 E.-F. WEIBER : *Zur Frage des gleitenden Lohnes*. Bern, 1924.

A 101 A. ZALENKA : *Ajustement des prestations de la sécurité sociale aux variations du coût de la vie et du niveau général de vie*. Droit social, 1957, No 3, p. 170 ss.

ZEILER :

A 102 *Entwurf eines Gesetzes über die Anpassung der Beamtenbezüge an die wirtschaftliche Entwicklung*. Reichstagsdrucksache No 198, I. Wahlperiode 1920-1922. 23. Ausschuss.

A 103 *Eine planmässige Gestaltung von Gehalt und Lohn*. Reichsarbeitsblatt, 1920, p. 108-140.

A 104 B. ZOETEWEIJ : *L'adaptation des salaires au coût de la vie*. Revue internationale du travail, août 1952, p. 101-126.

A 105 *Accordo per la scala mobile delle retribuzione, 15 gennaio 1957.*

A 106 *Arguments patronaux en faveur de l'échelle mobile.* Les syndicats, l'échelle mobile et l'inflation. Conclusions sur l'échelle mobile. BEDES, 1951, 18 mai, p. 4-7 ; 28 juin, p. 11-13 ; 17 juillet, p. 4-7.

A 107 *Aspect monétaire du problème de l'échelle mobile dans les différents pays.* Perspectives, 2 février 1959, ou Problèmes économiques, 12 février 1952, p. 1 ss.

A 108 *Australia. The Price of Growth.* The Economist, 7 mars 1953, p. 683-700.

A 109 *La clause de l'échelle mobile dans les conventions collectives aux Etats-Unis.* Le document de la quinzaine No 37, 1er février 1951.

A 110 *A Daniel for the Spiral ?* The Economist, 6 mars 1954, p. 673-674.

A 111 *Echelle mobile.* Bulletin des groupes Reconstruction, Paris, septembre-octobre 1951, p. 1-6.

A 112 *L'échelle mobile des salaires dans les différents pays du plan Marshall.* Problèmes économiques, 18 mars 1952.

A 113 *Les liaisons des salaires à l'index des prix.* Problèmes, juin 1949, No 6, p. 355-362.

A 114 *La pratique de l'indexation en France.* Articles de E. James, J. Hamel, H. Guitton, J.-L. Guglielmi, M. de Juglart, H. Viaux, M. Vasseur. Revue Economique, mars 1955.

A 115 *Les prix, les salaires et la circulation fiduciaire en Belgique pendant les dernières années.* Bulletin d'information et de documentation, 10 mai 1930, p. 337.

A 116 *Que penser de l'échelle mobile ?* Actualités industrielles lorraines, mai-juin 1951, p. 53-60.

A 117 *Rassegna di Statistiche del Lavoro,* gennaio-febbraio 1951 ; settembre-ottobre 1958, p. 287-290 ; maggio-giugno 1959, p. 107-110, 149-150 ; luglio-agosto 1959, p. 234-236.

A 118 J.-W. GARBARINO, *Wage Escalation and Wage Inflation,* The Brookings Institution, 1960.

Appendice bibliographique sur l'évolution des salaires

B 1 P. BOCA : *Salaires et prix du charbon dans le bassin houiller rhénan-westphalien 1850-1913.* Paris 1937.

B 2 W.-G. BOWEN : *The Wage-Price Issue.* Princeton University Press, Princeton, 1960.

B 3 D. CRAMER : *Behaviour of Wage Rates during Business Cycles.* National Bureau of Economic Research. Occasional Paper 34, New York 1950.

B 4 Z.-C. DICKINSON : *Collective Wage Determination.* New York 1941.

B 5 J.-L. GUGLIELMI : *Note sur les facteurs déterminant la formation du taux des salaires.* Revue économique, novembre 1951, p. 728-747.

B 6 GUGLIELMI & PERROT : *Salaires et revendications sociales en France.* Paris 1953.

B 7 J.-R. HICKS : *Economic Foundations of Wage Policy.* The Economic Journal, September 1955, p. 389-404.

B 8 ISEA : *La rémunération du travail et la politique du salaire.* Cahiers B.

B 9 J.-M. JEANNENEY : *Force et faiblesses de l'économie française.*

B 10 W. LEONTIEF : *Wages, Profit and Prices.* The Quarterly Journal of Economics, November 1946, p. 26-39.

J. MARCHAL :

B 11 *Instabilité du pouvoir d'achat et ajustement des revenus.* Richesses et misère. 39me semaine sociale de France. Dijon, 1952.

B 12 *Du prix du travail au revenu du travailleur.* Revue économique 1950, p. 129-156.

B 13 J. MARCHAL & J. LECAILLON : *La répartition du revenu national : Les participants.* Paris 1958.

B 14 R. MOSSÉ : *Les Salaires.* Rivière, Paris 1952.

B 15 S.-Fl. NEDZYNSKI : *Wage Policy and Wage Structure in France, 1938-1954.* Thesis presented to the London School of Economics.

B 16 L.-G. REYNOLDS : *Labor Economics and Labor Relations.* New York 1949.

B 17 M. ROBIN : *Les salaires américains augmentent-ils avec la productivité ?* Institut technique des salaires, Paris, 1952.

B 18 J.-W.-F. ROWE : *Wages in Practice and Theory.* London, 1928.

B 19 J. SHISTER : *Economics of the Labor Market.* Chicago, 1949.

A. TIANO :

B 20 *L'action syndicale ouvrière et la théorie économique du salaire.* Paris, 1958.

B 21 *Note sur l'effet d'imitation dans le domaine de la détermination de salaire.* ISEA, Cahiers B, Paris, 1957.

B 22 BARBARA WOOTTON : *The Social Foundations of Wage Policy.* Allen, London, 1955.

B 23 *La France et l'Inflation.* Etudes et Conjoncture, Economie française, mai-juin 1951.

B 24 *The Impact of the Union.* Articles by J.-M. Clark, G. Haberler, McCord Wrigbt, P.-A. Samuelson. Harcourt, Brave, New York, 1951.

B 25 *The Theory of Wage Determination.* Macmillan, London, 1957.

B 26 J.-T. DUNLOP & M. ROTHBAUM : *Comparaisons internationales des structures de salaires.* Revue internationale du Travail, avril 1955, p. 386-404.

B 27 J. LECAILLON : *Liaisons directes et liaisons inverses entre les revenus dans l'économie américaine contemporaine.* Revue Economique, 1954, p. 1-50.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 7
Notes de l'introduction 12

PREMIÈRE PARTIE

PROLEGOMENES

I. Définition et but de l'indexation 14
I. Définition 14
II. But de l'indexation 19

II. Modalités techniques de l'indexation 22
I. L'indice de référence 22
II. La valeur de base de l'indice 25
III. Le moment de l'ajustement 26
IV. L'objet de l'ajustement 28
V. Le montant de l'ajustement 29
VI. Limitations au fonctionnement de l'indexation 31

III. Accueil réservé à l'indexation des salaires 32
1. L'Etat 32
2. Les milieux patronaux et ouvriers 38
3. La science économique 40
I. Aperçu général 40
II. Jugements portés aujourd'hui sur l'indexation 43
Notes de la première partie 52

SECONDE PARTIE

L'INFLUENCE DE L'INDEXATION SUR L'ÉVOLUTION DES SALAIRES

Introduction 60

I. Les facteurs qui déterminent l'évolution des salaires, en l'absence d'indexation 63

I. L'objet de ce chapitre 64
II. Diversité des facteurs 65
III. Facteurs économiques 65
IV. Facteurs sociaux 71
V. Facteurs d'ordre institutionnel 75
VI. Facteurs d'ordre politique 76
VII. Facteurs d'ordre technique 76

II. L'indexation des salaires en Italie de 1947 à 1958 . . . 78

Introduction 78

1. Technique d'ajustement des salaires dans l'industrie 79

2. Effets de l'indexation sur le niveau des salaires dans l'industrie . 82
I. Effets de l'indexation sur l'indemnité de vie chère . . . 83
II. Effets de l'indexation sur les taux conventionnels et sur les gains 83

3. Incidence de l'indexation sur l'évolution de la structure des salaires dans l'industrie 86
I. La structure intersectorielle des salaires 86
II. La structure régionale des salaires 86
III. La structure hiérarchique des salaires 87

4. Effets de l'indexation dans les autres branches d'activité . . . 90
I. Dans l'agriculture 90
II. Dans le commerce et l'hôtellerie 91
III. Dans le secteur bancaire 91
IV. Les fonctionnaires de l'Etat 91

5. Effets de l'indexation sur la structure générale des salaires et des prix 92
I. Effets de l'indexation sur la structure générale des salaires 92
II. Effets de l'indexation sur le coût du travail dans l'industrie 93
III. Effets de l'indexation sur les prix de gros de l'industrie . . 94
IV. Effets de l'indexation sur les prix de détail et sur l'indice du coût de la vie 95

III. L'indexation des salaires en Belgique de 1950 à 1958 98
Introduction 98
I. Mode de fixation et d'ajustement des salaires 98
II. Formation des salaires 99
III. Effets de l'indexation sur le niveau des salaires 100
IV. Effets de l'indexation sur la structure des salaires . . . 102
Conclusion 104

IV. L'indexation des salaires au Luxembourg de 1948 à 1958 105
I. Mode de fixation des salaires 105
II. Effets de l'indexation sur l'évolution des salaires 106
III. Effets de l'indexation sur les prix 109

V. L'indexation des salaires en France de 1952 à 1959 . . 111
Introduction 111
I. Effets de l'indexation sur l'évolution du salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) 112
II. Modes de répercussion des variations du SMIG sur les salaires 114
III. L'influence du SMIG sur l'évolution des salaires 116
IV. L'influence de l'indexation du SMIG sur l'évolution des salaires 127

VI. Les effets directs de l'indexation sur l'évolution des salaires 132
Introduction 132
1. L'indexation généralisée des salaires 135
I. L'indexation change les facteurs de détermination des salaires 135

II. Influence de l'indexation en période d'inflation 136
III. En période de prospérité 144
IV. Pendant les périodes de stabilité relative ou de baisse des prix et de l'activité 147
V. Effet de l'échelle mobile sur l'évolution à long terme des salaires 149
2. L'indexation des salaires limitée à quelques secteurs 150
I. Indexation des salaires localisée dans les secteurs les plus dynamiques 150
II. Indexation des salaires utilisée comme moyen subsidiaire dans les secteurs où les salaires sont les moins dynamiques 151
3. L'indexation du salaire légal minimum 152

VII. Esquisse des répercussions de l'indexation des salaires 154
1. L'indexation des salaires peut-elle déclencher l'inflation ? . . . 155
I. Période de stabilité des prix, les capacités de production n'étant pas utilisées au maximum 157
II. Période de stabilité relative des prix et de prospérité croissante 161
III. Début d'inflation 163
2. L'indexation des salaires contribue-t-elle à faire durer l'inflation ? 167
I. L'ajustement des salaires sans indexation 168
II. L'ajustement des salaires avec l'indexation 169
3. L'indexation accélère-t-elle la hausse « non-inflationniste » des prix ? 173
4. L'indexation facilite-t-elle ou compromet-elle la croissance économique ? 175
I. L'indexation introduit-elle une rigidité nuisible au sein de l'économie ? 175
II. L'ajustement régulier des salaires favorise-t-il le développement de l'économie ? 178
Conclusion 180
Notes de la deuxième partie 182
Appendice bibliographique 188

IMPRIMÉ EN SUISSE

ACHEVÉ D'IMPRIMER
SUR LES PRESSES DE L'IMPRIMERIE MOSER
A NEUCHATEL
LE 13 MAI 1961.

Erratum

Page 181, fin de la conclusion, lire :

Pour conclure, nous pouvons dire avec J. Marchal que les salariés « sont amenés à substituer à la stabilisation de leur rémunération globale au sein d'un revenu national qui resterait fluctuant, la stabilisation de ce revenu même » (B 12, p. 158). Ils ne tentent pas de ravir la part des autres, mais la leur assurent, aussi longtemps que l'économie est capable d'y satisfaire. Ce faisant, ils favorisent la croissance économique.