

Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 46 (1954)
Heft: 6

Artikel: Aspects économiques de la productivité en liaison avec le problème des salaires
Autor: Weber, Max
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-384864>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 18.02.2025

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

REVUE SYNDICALE SUISSE

ORGANE MENSUEL DE L'UNION SYNDICALE SUISSE

Supplément trimestriel : «TRAVAIL ET SÉCURITÉ SOCIALE»

46^{me} année

Juin 1954

N° 6

Aspects économiques de la productivité en liaison avec le problème des salaires

Par *Max Weber*

Longtemps, la science n'a attaché que peu d'importance au problème de la productivité. Elle s'est intéressée au premier chef aux mécanismes des marchés et des prix, au rôle des monopoles, tout en sachant bien que le progrès économique et le bien-être sont commandés en premier lieu par l'évolution de la productivité. Dans la pratique cependant, l'industrie s'est constamment appliquée, sans trop de souci des théories, à accroître le rendement. Les succès qu'elle a remportés sont visibles à tous les yeux. Au cours des dix premières années qui ont suivi la première guerre mondiale, l'augmentation du rendement a été à l'ordre du jour. On parlait alors de rationalisation. La répartition des fruits de la rationalisation a fait l'objet d'abondants débats dans les milieux économiques et scientifiques. La crise des années trente, puis la seconde guerre mondiale ont fait passer ces préoccupations au second plan.

La situation d'aujourd'hui n'est pas sans analogie avec celle d'il y a trente ans : il faut réparer les dommages causés par la guerre et l'inflation. Parallèlement, des raisons d'ordre politique commandent d'élever le niveau de vie des peuples afin de les immuniser contre les tentations autoritaires ou totalitaires. On voit dans l'accroissement de la productivité un moyen de résoudre ces problèmes. Le terme de « productivité » est aujourd'hui à la mode. Les publications consacrées à ce thème rempliraient déjà une imposante bibliothèque. Les milieux les plus divers s'en occupent et préoccupent : les économistes, les statisticiens, les hommes politiques, des publicistes, des associations économiques, etc.

La Conférence internationale du travail de l'an dernier s'est penchée sur ce problème, qui avait fait préalablement l'objet de diverses discussions au sein de commissions et d'une conférence d'experts, comme aussi de rapports circonstanciés. L'O. E. C. E. a

également donné une forte impulsion à l'étude de la productivité. Elle a recommandé aux Etats membres de créer des centres de productivité. En Suisse, l'étude du problème de la productivité est devenu l'affaire du Comité national suisse d'organisation scientifique, créé en 1948. Malgré l'intérêt que la question a suscité un peu partout, on ne peut pas dire que ses aspects théoriques aient été éclaircis jusqu'à maintenant de manière satisfaisante. L'accord ne s'est pas encore fait sur la définition même de la notion de productivité. Elle donne encore lieu à diverses interprétations, de sorte que quelques commentaires et précisions apparaissent nécessaires.

La notion et les diverses sortes de productivité

La notion de productivité est généralement employée dans un sens économique. De manière générale, on peut admettre qu'être productif, contribuer à la production, c'est faire de la productivité. Cependant, cette notion est toujours employée dans un sens plus restreint et limitée au *rapport entre une prestation économique (production de biens ou services) ou un résultat économique et l'effort, le coût de revient qui a été nécessaire pour obtenir cette prestation ou ce résultat*. Il convient cependant de préciser les deux facteurs qui sont ainsi mis en relation. De nombreuses imprécisions et erreurs résultent du fait que l'on ne définit pas de manière suffisamment précise les valeurs qui sont mesurées ou sur lesquelles portent les comparaisons. On peut procéder à cette définition sous divers angles de vue et l'on détermine ainsi plusieurs manifestations ou expressions de la productivité.

Quand on examine les rapports entre le rendement et l'effort qu'il exige (coût de revient, travail, force motrice, etc.), il convient de distinguer:

A. La nature des grandeurs sur lesquelles portent les comparaisons

1^o Si l'on compare des grandeurs physiques, par exemple si l'on établit une relation entre le rendement exprimé en pièces ou kilos avec les quantités de matières premières, d'énergie humaine ou mécanique nécessaires pour les produire, on peut parler de *productivité quantitative*.

2^o Mais si les comparaisons sont exprimées en monnaie, il est alors question de *productivité-valeur*, la valeur exprimée pouvant être nominale ou réelle. On recourt à cette méthode lorsque les produits et services sur lesquels portent les comparaisons ne sont pas de même qualité et qu'interviennent divers facteurs de production qu'il n'est pas possible de ramener quantitativement à un même commun dénominateur.

3^o On peut également concevoir des *combinaisons* de la produc-

tivité quantitative et de la productivité-valeur. Les quantités produites sont confrontées avec les coûts de revient, ou encore la valeur du produit ou du service est confrontée avec un facteur donné de production (main-d'œuvre, machine).

B. Les facteurs de production

1° Tous les facteurs qui concourent à la production sont pris en ligne de compte.

2° La productivité du *travail* est considérée à part. C'est elle qui nous intéresse au premier chef, l'économie étant conçue en fonction de l'homme. Les statisticiens du B. I. T. ont même défini la productivité comme un « rapport de la production à la quantité de travail fournie pour cette production ». Cette formule est trop unilatérale. Pour que la productivité pût être considérée exclusivement par rapport au travail humain, il faudrait que les autres facteurs de la production ne fussent soumis à aucune modification. Ce n'est pas le cas. Le plus souvent, les investissements sont variables (perfectionnement de l'équipement et des machines, etc.). Mais il n'en reste pas moins que le moyen le plus courant de mesurer la productivité consiste à l'apprécier par rapport au travail fourni, par heure-travail dans l'entreprise et par personne active dans l'économie nationale. Il faut cependant ne pas perdre de vue que les autres facteurs de la production se modifient également.

3° La productivité du capital n'est pas identique à la productivité dite technique, la qualité des matières premières et auxiliaires utilisées et la mesure dans laquelle elles sont rationnellement utilisées jouent également un rôle. Il convient aussi d'apprécier dans quelle mesure les autres facteurs de production (la main-d'œuvre notamment) sont soumis ou non à des modifications.

4° Les mêmes remarques valent pour la productivité du *sol*. Elle peut être mesurée indépendamment des autres facteurs ou en relation avec un certain apport du travail et de capital.

C. Les divers domaines d'activité

1° La productivité peut être mesurée pour chaque service ou *division d'une entreprise* ou opération partielle.

2° Elle peut l'être pour *l'ensemble de l'entreprise* ou

3° pour une *branche économique* ou pour *l'économie nationale tout entière*, voire pour un territoire comportant plusieurs États, l'Europe occidentale, par exemple. Plus le champ des investigations s'étend, et plus il importe d'être au clair sur les éléments qui doivent être mesurés et sur lesquels portent les comparaisons. Trop souvent, on publie des chiffres relatifs à l'accroissement de la productivité dans un pays donné, mais sans préciser s'ils concernent

l'économie nationale dans son ensemble, y compris l'agriculture, le commerce et les transports, ou s'ils se limitent à la production industrielle.

On utilise parfois indifféremment les notions de productivité et de rentabilité; ce dernier terme s'applique plutôt au capital, dont le produit ne suit pas toujours la même évolution que la productivité. En effet, la rentabilité peut augmenter (en liaison avec une hausse des prix) tandis que la productivité diminue.

Notons encore que la productivité n'évolue pas toujours de la même manière dans les divers secteurs. Par exemple, si des licenciements de personnel ont pour effet d'augmenter la productivité d'une entreprise, ils ont inversement pour résultat d'abaisser celle de l'économie nationale.

L'accroissement de la productivité vise à élever les niveaux de vie par une amélioration du rapport entre l'effort exigé et le résultat de cet effort. A cet effet, on s'appliquera soit à utiliser plus rationnellement les moyens de production disponibles, soit à améliorer les méthodes de production, à rationaliser. On peut rétorquer qu'il s'agit là d'une seule et même chose et que, dans les deux cas, on s'applique à organiser plus rationnellement le travail. Certes, dans les deux cas on peut parler d'une *rationalisation* au sens économique du terme. L'accroissement de la productivité par des mesures touchant la technique et l'organisation du travail (augmentation de la capacité de moyens de production déjà utilisés au maximum) est une chose; la remise en marche des machines immobilisées ou l'engagement de travailleurs sans emploi en est une autre. Comme nous le verrons encore, cette distinction est très importante. L'économie d'un pays qui souffre de chômage enregistrera, en phase de reprise économique, un accroissement de la productivité plus marqué que le pays qui bénéficie déjà du plein emploi. L'utilisation complète de tous les facteurs de production (main-d'œuvre, installations, machines, capital) ne se présente probablement que très rarement. Il va sans dire qu'une augmentation de la production qui serait uniquement le résultat d'un effort excessif exigé de la main-d'œuvre et payé au prix d'un épuisement prématuré des travailleurs ne saurait être assimilée à un accroissement de la productivité.

Par *productivité-limite*, on entend le rapport entre le coût et le rendement de la dernière unité de production, du travailleur par exemple, dont l'apport contribue encore à accroître le rendement général. On admet, en effet, qu'à partir d'une certaine limite l'emploi croissant d'unités de production a pour corollaire une productivité décroissante. Mais cette constatation n'est exacte que dans une certaine mesure, la production impliquant une relation déterminée entre les divers facteurs de production, dont le nombre ne peut pas être augmenté ou diminué arbitrairement.

Je n'examinerai pas ici les diverses possibilités qui s'offrent d'accroître la productivité par une mécanisation ou une organisation plus poussée du travail ou encore par l'emploi de méthodes psychotechniques. Je m'attacherai plus particulièrement au problème de la *répartition des fruits de la productivité* et, en particulier, à celui que pose la détermination de la part qui revient au travailleur. Je rappellerai simplement en passant que c'est une erreur de croire que la rationalisation technique constitue le seul moyen d'améliorer le rendement. Une organisation meilleure du travail, une amélioration de la formation professionnelle, un meilleur aménagement des relations du travail, des mesures propres à augmenter la joie au travail peuvent également contribuer de manière étonnante à l'effort de productivité.

La répartition des fruits de la productivité

Nous allons maintenant examiner dans quelle mesure un accroissement de la productivité peut être profitable aux divers facteurs de la production. Nous laisserons de côté ce que l'on appelle la rente de base, laquelle est adaptée indirectement, par le biais des fluctuations économiques, à l'évolution de la productivité. Dans l'agriculture, par exemple, l'accroissement de la productivité peut provoquer une augmentation de la demande de terrains et, partant, de la rente. Il peut en aller de même si la demande de terrains industriels augmente.

De même, l'amélioration de la productivité n'agit qu'indirectement sur le *taux de l'intérêt*, par le biais du marché des capitaux. Lorsque les investissements sont considérables, les capitaux se raréfient et le taux de l'intérêt monte. L'inverse se produit en phase de dépression. Cependant, dans une économie comme la nôtre, qui dispose de capitaux en abondance, les répercussions de la productivité sur le taux d'intérêt ne sont pas très accentuées. En conséquence, le problème de la répartition des fruits de la productivité peut être limitée aux trois groupes suivants: employeurs, travailleurs et consommateurs.

Si les *entrepreneurs* tendent à améliorer la productivité, c'est avant tout pour augmenter leurs bénéfices ou pour renforcer leur capacité de concurrence sur le marché, ou encore pour retrouver une marge de bénéfice que des augmentations de salaire ou une concurrence plus intense ont diminuée. Quant l'amélioration de la productivité a pour effet d'accroître les bénéfices, on peut se demander combien de temps l'entrepreneur est habilité à bénéficier de cette rente différentielle. Cette rente lui sera contestée par la concurrence dès qu'elle sera en mesure d'offrir aux consommateurs des conditions plus avantageuses; ce sera tôt ou tard le cas si l'entreprise ne détient pas un monopole. A ce moment, ensuite du jeu de

la concurrence, c'est le consommateur qui bénéficiera de l'accroissement de la productivité par une baisse des prix. Il est probable aussi que le producteur, sans attendre que le concurrent ne l'y contraigne, abaissera les prix pour augmenter l'écoulement de sa production et bénéficier pleinement des avantages que peut lui assurer l'accroissement de la productivité. Mais l'augmentation des bénéfices peut être neutralisée par une élévation des dépenses du personnel, en particulier si l'augmentation de la productivité a pour corollaire une augmentation de la demande de main-d'œuvre et des salaires.

Il est possible aussi que les *travailleurs* revendiquent dès le début les fruits de l'accroissement de la productivité; l'entrepreneur, s'il veut augmenter sa marge de bénéfice, sera alors contraint de pousser la rationalisation. J'assimile ici l'octroi de prestations sociales (vacances payées, contribution patronale à l'assurance-maladie, etc.), de même que la réduction de la durée du travail — dans la mesure où elle n'entraîne pas une diminution correspondante du salaire — à des augmentations de la rémunération du travail. Peut-on dire que les salariés d'une industrie où l'accroissement de la productivité est particulièrement marqué peuvent jouir de salaires plus élevés qu'ailleurs, en d'autres termes bénéficier d'un salaire différentiel? Lorsque le marché du travail est assez souple, en d'autres termes quand l'offre de main-d'œuvre est suffisante, l'augmentation de l'offre qu'enregistreraient alors les entreprises ou les branches ainsi favorisées rétablirait partiellement l'équilibre avec les travailleurs des autres entreprises et branches; en phase de conjoncture, l'équilibre pourrait être rétabli aussi par l'action menée par les syndicats pour adapter progressivement dans les autres secteurs les conditions de travail aux progrès réalisés.

Quant au *consommateur*, réduit à lui-même, il n'est guère en mesure d'imposer un abaissement des prix — à moins évidemment que l'offre ne soit considérable. Cependant, les organisations de consommateurs, les coopératives de consommation par exemple et leurs centrales d'achat, estiment qu'il est de leur devoir de mettre à profit tout accroissement de la productivité pour obtenir des conditions plus favorables. Dans bien des cas, comme nous l'avons vu, le producteur les accordera de plein gré pour augmenter ses ventes.

Productivité et conjoncture

Les fluctuations de la productivité ont dans tous les cas des répercussions sur le cours de l'activité économique. Un accroissement de la productivité dans le secteur de l'entreprise, mais qui n'est pas accompagné d'une augmentation de la production signifie une réduction des effectifs de main-d'œuvre et, partant, du chômage. Dans ce cas, la productivité de l'économie nationale considérée dans

son ensemble ne s'améliore pas; elle risque même de baisser. On peut, certes, objecter qu'aucune diminution de la production n'intervient, que le pouvoir d'achat réel ne s'est pas modifié, que sa répartition s'est simplement déplacée à l'avantage des entrepreneurs ou des consommateurs. C'est exact. L'industrie enregistre peut-être une demande accrue d'articles de luxe ou de biens d'investissement. Mais ce déplacement dans la répartition des fruits de la productivité n'assure pas, du moins pas pour commencer, un emploi aux travailleurs qui sont devenus superflus. Dans une économie qui connaît le plein emploi, la réadaptation de ces travailleurs aux besoins nouveaux peut intervenir assez rapidement. Dans la *Revue américaine du Travail* de février 1952, un groupe de travailleurs français qui ont fait un voyage d'études aux Etats-Unis notent que les ouvriers américains ne craignent pas le chômage consécutif à la rationalisation. Cette manière de voir me paraît trop optimiste. Avant la seconde guerre mondiale, le chômage dû à la rationalisation (chômage technologique) était un phénomène fort répandu. Je rappelle que l'introduction de la machine à composer dans l'imprimerie a provoqué pendant quelque temps un certain chômage parmi les compositeurs à la main.

Ce rapport note que pour 85% des marchandises écoulées le jeu de la concurrence permet aux consommateurs américains de bénéficier de l'accroissement de la productivité. Il en résulte une augmentation générale du pouvoir d'achat. Il en va de même quand les salaires sont élevés jusqu'à concurrence de l'accroissement de la productivité ou lorsque cette dernière permet d'améliorer les conditions de travail. On a aussi attribué le « miracle américain » à l'impulsion que l'activité des syndicats a donnée à l'activité économique; le mouvement syndical, note la *Revue américaine du Travail* (février 1952) a également contribué à l'accroissement de la productivité, notamment en veillant à ce qu'il se traduise par une élévation des niveaux de vie et une expansion des marchés... L'action des syndicats, en rendant plus chère la main-d'œuvre, a contraint l'industrie à rationaliser.

A première vue, cette constatation paraît être en contradiction avec l'affirmation selon laquelle ce sont les consommateurs qui ont bénéficié du jeu de la concurrence. En fait, c'est l'action combinée des hausses de salaire, de la concurrence et de la rationalisation qui donne une nouvelle impulsion à l'activité — aussi longtemps évidemment que l'expansion économique n'est pas troublée par des déplacements et modifications graves de la structure économique.

Il y a des relations de cause à effet entre les fluctuations de la productivité et l'évolution de la conjoncture. On peut se demander si la rationalisation est plus poussée en phase de prospérité ou en période de dépression. Il est difficile de répondre à cette question. A première vue, on peut admettre que la prospérité, qui offre la

possibilité de vendre davantage et qui a aussi pour corollaire une augmentation des salaires, offre un terrain plus favorable à l'effort de productivité et à la rationalisation qu'une phase de dépression. Cependant, on peut aussi penser que la quasi-certitude d'écouler toute la production est peut-être moins favorable à l'initiative qu'une crise, où la baisse des prix et l'impossibilité de comprimer les salaires au-delà d'une certaine limite ont pour effet d'augmenter la proportion des salaires par rapport au rendement et d'inciter ainsi l'entreprise à rationaliser pour comprimer les coûts de revient.

L'évolution de la productivité et des salaires

Il est difficile d'apprécier l'évolution de la productivité à longue échéance, même dans le cadre de l'entreprise. Les facteurs de dépense sont en constante modification et il n'est pas facile de les considérer séparément. Du côté du rendement, on n'a généralement pas affaire à un produit toujours le même, mais à un produit dont la qualité varie. La tâche est encore plus délicate et plus complexe quand les comparaisons portent sur plusieurs entreprises ou sur une branche entière. Ceux qui procèdent à des comparaisons entre diverses entreprises savent combien il est important de disposer de bases de calcul comparables et de synchroniser en quelque sorte les comptabilités.

Pour mesurer la *productivité de l'économie nationale*, on peut se fonder soit sur les données fournies par les divers secteurs, soit sur les estimations relatives à l'évolution du revenu national. Les nombres-indices relatifs à la production et au degré d'occupation ne me paraissent utilisables que dans une mesure limitée; en effet, en règle générale ils se limitent à un nombre restreint d'industries et les deux séries d'indices ne sont pas calculées selon les mêmes méthodes. En aucun cas, l'indice de la production ne saurait reposer uniquement sur le degré d'occupation.

Il n'y a pas très longtemps que l'on dispose de chiffres relativement précis sur le *revenu national*. Il suffit cependant de procéder à des comparaisons pour déceler la relativité de ces calculs — dont il ne faut se servir qu'avec la plus grande prudence. Mais il n'en reste pas moins que ces chiffres permettent certaines déductions intéressantes.

Par exemple, on a pu calculer qu'en Grande-Bretagne l'indice de la production est passé de 2,1 en 1717 à 100 en 1913, en d'autres termes que la production s'est accrue de plus de cinquante fois. Compte tenu de l'accroissement de la population, l'accroissement de la production par tête d'habitant serait de 2,5% en moyenne, ce qui semble excessif étant donné que les branches qui se développent moins rapidement que l'industrie (l'agriculture et le commerce) ne sont pas prises en considération. De l'avis de Colin Clark,

le revenu réel par habitant du Royaume-Uni aurait à peine doublé de la fin du XVII^e siècle aux années qui se situent entre 1930 et 1940, ce qui correspond à une amélioration de 0,5% à peine par an. Un indice allemand donne à entendre que la production industrielle allemande se serait accrue de vingt-cinq fois de 1807 à 1900 et de trente fois de 1807 à 1913; en d'autres termes, l'expansion industrielle aurait été plus forte en Allemagne qu'en Angleterre, ce qui paraît invraisemblable. D'autres calculs arrivent à la conclusion que le revenu par tête d'habitant aurait quadruplé aux Etats-Unis de 1799 à 1946, ce qui représente une amélioration de 2 à 3% par an. Dans l'ensemble, la valeur de ces comparaisons est fort relative.

En revanche, les comparaisons qui se limitent aux dernières décennies ont une valeur scientifique plus grande. On a calculé notamment que, de 1860 à 1913, la production des biens industriels s'est accrue de 3,5% par an et la production agricole de 2,5% environ. Pour l'ensemble de l'économie américaine, la progression annuelle serait de 3,5%; elle serait de 3,18% pour la Suède. On estime qu'une progression de 3,2% serait caractéristique pour l'Europe occidentale.

Le rythme de l'expansion économique accuse de fortes différences entre les phases de prospérité et les périodes de dépression. La première crise économique mondiale a eu pour conséquence un recul désastreux de la production et de la productivité. Selon l'indice publié par le London and Cambridge Economic Service, la production britannique aurait diminué d'un tiers de 1920 à 1921 et il aurait fallu attendre jusqu'en 1927 pour qu'elle s'établît de nouveau au niveau précédent. De 1929 à 1931/1932, la production a de nouveau fléchi de 18%. La chute a été plus vertigineuse encore en Allemagne. De 1924 à 1929, la production industrielle allemande se serait accrue de 50% environ et le rendement par ouvrier (de 1924 à 1928) de 25%. Mais, de 1929 vers le milieu de 1932, l'indice de la production industrielle serait tombé de 124 à 65, c'est-à-dire de près de la moitié. Pendant la même période, le recul aurait été de 47% aux Etats-Unis et de 40% au Canada. Si l'on en croit l'indice de la production industrielle suisse calculé par un statisticien allemand (nous n'avons pas encore d'indice officiel), la production (1928 = 100) serait tombée de 108 à 65 de 1919 à 1921. Pendant toute la phase de dépression, il serait resté inférieur à 100. En 1929, qui marque le point culminant de la prospérité, l'indice s'inscrit avec peine à 107, le niveau atteint dix ans auparavant; la nouvelle crise économique le fait retomber à 81. Il est intéressant de noter que l'indice de la production des biens de consommation est soumis à des fluctuations nettement plus fortes que l'indice de la production des biens d'investissement. Cette constatation ne coïncide guère

avec les résultats d'autres investigations qui attribuent avant tout les mouvements de la conjoncture aux fluctuations des investissements.

Comme nous n'avons pas en Suisse d'indice officiel de la production, nous devons nous fonder sur les données relatives au revenu national — et dont les plus anciennes remontent à 1924. Pendant la phase de prospérité 1924-1929, le revenu national réel par tête d'habitant s'est accru de 24% ou de 4,8% par an. Les années de crise 1929-1936 ont provoqué un recul global de 9% ou de 1,3 par an en moyenne. Les calculs les plus récents, qui ont été poussés jusqu'en 1929, indiquent un fléchissement un peu moins marqué. Ils confirment cependant que, de 1930 à 1936, le produit social a été inférieur au niveau de 1929. En liaison avec la dévaluation du franc, une reprise s'est dessinée en 1937/1938, de sorte que, pour l'ensemble de la période 1929-1938, le revenu national s'est accru de 2% ou de 0,2% par an. Pour la période 1929-1950, l'amélioration globale est de 15% par tête d'habitant ou de 0,7% par an, ce qui paraît *fort modeste* si l'on songe aux résultats que publient d'autres pays. Les données relatives à l'*agriculture* ne manquent pas d'intérêt; elles montrent, en effet, que ce secteur de l'économie nationale a considérablement accru son rendement.

D'après Petricevic, de 1939-1940 à 1948-1950, le nombre des heures de travail nécessaires pour produire 100 kg. de lait ou de blé d'hiver serait tombé de 12 à 30%. Ces constatations ne concernent cependant que quelques exploitations et elles n'ont pas une valeur générale. De l'avis du professeur Howald, la productivité par journée de travail d'homme se serait améliorée de 16 à 17% dans l'agriculture suisse de 1940 à 1950.

Le bureau de statistique de l'ONU publie régulièrement des données sur l'évolution des revenus nationaux (par habitant) depuis 1938. De 1938 à 1949, ce revenu se serait amélioré de 4,5% à 5% en moyenne aux Etats-Unis et au Canada, de 1,8% en Norvège, de 0,7% aux Pays-Bas et au Danemark, de 0,5% en France et de 0,9% en Suisse. Depuis 1949, cette amélioration s'est poursuivie à une cadence plus rapide dans presque tous les pays. Lorsqu'on procède à des comparaisons entre divers pays et diverses périodes, il faut se préoccuper, parallèlement, des fluctuations du degré d'occupation. Il est évident que l'accroissement de la productivité est plus marqué d'une année de crise à une année de prospérité que d'une année de prospérité à une autre année de prospérité. Une économie nationale qui utilise déjà ses ressources de manière rationnelle et intensive ne fera que des progrès relativement modestes. Par exemple, l'Institut autrichien de recherches économiques constate que la production s'est accrue de près de 300% de 1946 à 1950, que le degré d'occupation s'est élevé d'un tiers et que la productivité a plus que doublé. De toute évidence, l'expansion économique devait s'effectuer à une toute autre cadence dans une économie gravement tou-

chée par la guerre que dans un pays comme le nôtre, dont l'appareil de production était demeuré intact.

Il serait intéressant de déceler les incidences des modifications de la productivité sur les groupes qui se partagent les fruits de cette productivité. Mais cette tentative se heurte aussitôt à des difficultés d'ordre statistique. Il n'est pas possible de déterminer l'ampleur des *bénéfices*. Dans les estimations relatives au revenu national, le revenu provenant de l'exploitation d'une affaire comprend le salaire de l'entrepreneur, les bénéfices et les charges d'intérêt du capital que l'entrepreneur a investi personnellement. Il n'est pas possible de distinguer avec certitude entre ces divers éléments.

Il n'est pas simple non plus de déceler l'*évolution des salaires*. Il y a de nettes différences, pour ne mentionner que les statistiques de l'OFIAMT, entre celles qui reposent sur les données fournies par la Caisse nationale suisse d'assurance en cas d'accidents et celles qui sont fondées sur les renseignements fournis par l'industrie elle-même. Ces différences nous engagent à la prudence. L'accroissement du revenu réel par habitant (revenu national) est évalué à 16% pour la période 1938-1952; pour ce qui est de l'augmentation du revenu personnel réel, elle est estimée à 12%. Cette différence n'est pas sans autre explicable. En 1952, les salaires réels moyens calculés sur la base des renseignements fournis par l'industrie avaient augmenté de 13% par rapport à ceux de septembre 1939 (au regard de 1938, l'amélioration serait probablement de 14%). Ces chiffres correspondent à peu près aux modifications du revenu national réel. En revanche, l'accroissement du gain hebdomadaire réel de 25% qui ressort des enquêtes relatives aux salaires des ouvriers victimes d'accident nous paraît incroyablement élevé. Mais ce résultat s'explique probablement par la structure même des salaires considérés.

On donne souvent à entendre que l'accroissement de la part du revenu du travail dans le revenu national reflète l'amélioration de la situation des salariés. Certes, la part du revenu du travail est passée de 48 à 60% de 1938 à 1953. Il faut cependant considérer que le nombre des salariés s'est fortement accru, non seulement en chiffres absolus, mais aussi par rapport à l'effectif global des personnes occupées. On ne dispose malheureusement pas de chiffres exacts parce que la Suisse ignore toute statistique de l'emploi et que l'on ne peut pas compiler de statistiques récentes sur les entreprises et les personnes qu'elles occupent. Il est incontestable qu'ensuite de la dépréciation de la monnaie et de la baisse des taux d'intérêt la part du revenu du capital est tombée de 30 à 20%. Parallèlement, la part du revenu provenant de l'exploitation d'une affaire (rétribution de l'entrepreneur, bénéfices et intérêts des capitaux personnels placés dans l'affaire) est demeurée pour ainsi dire sans changement (20% contre 21,5% en 1938) après s'être

inscrite à 26% pendant les années d'inflation. On peut conclure de ce qui précède que, si l'on fait abstraction de la baisse du taux de l'intérêt et de la dépréciation de la monnaie, d'une part, et si l'on tient compte, de l'autre, de l'augmentation de l'effectif des salariés, la part des revenus des employeurs et celle des gains des travailleurs au revenu national ne se sont pas fortement modifiées. Lorsque les prix montent rapidement, on enregistre un déplacement de ces rapports à l'avantage des entrepreneurs; inversement, quand les prix baissent, ces rapports se déplacent en faveur des salariés, à la condition toutefois que ces derniers ne soient pas fortement touchés par le chômage. Les observations faites dans d'autres pays confirment ces constatations.

Aux *Etats-Unis*, la part des salaires et des traitements au revenu global de l'économie privée (sans l'Etat) est relativement stable; elle aurait oscillé entre 46 et 52% pendant la période 1919-1948. De manière générale, les années où la part des revenus des salariés a été la plus faible sont caractérisées par des prix élevés; inversement, la part des salariés augmente quand les prix fléchissent; c'est en 1932 qu'elle a été la plus élevée, en dépit d'un chômage alors considérable. Il est cependant difficile de tirer des enseignements valables de cette constatation, le rapport entre les salariés et les autres personnes occupées ne pouvant pas être déterminé exactement.

En *Grande-Bretagne*, on a procédé à des études très poussées sur l'évolution des relations entre les salaires et le revenu national. On peut admettre que le revenu réel par personne occupée a augmenté de 50% de 1880 à 1896-1900; l'amélioration du salaire réel (gain annuel) serait également dans cet ordre de grandeur. Pendant cette période, l'ouvrier britannique a donc pu augmenter son revenu réel dans la même proportion que l'accroissement de la productivité de l'économie nationale, c'est-à-dire de 2,5% en moyenne et par an. Pendant la période qui s'étend de 1896-1900 à 1913, le revenu réel moyen par personne occupée est resté pour ainsi dire sans changement, tandis que le revenu réel des ouvriers subissait une baisse de 4%. Au cours de ces années, le coût de la vie avait augmenté (guerre contre les Boers) et les salariés n'avaient pas obtenu la compensation complète du renchérissement; au cours de la période précédente, en revanche, les prix avaient baissé. Ensuite de modifications d'ordre démographique (modifications des rapports entre les classes d'âge), le pourcentage des personnes occupées a légèrement augmenté. Malheureusement on ne dispose pas de données précises — importantes pour la détermination des revenus moyens — sur leur répartition entre les divers groupements (ouvriers, employés, personnes indépendantes) et les activités économiques. Malgré l'insuffisance de ces renseignements, on peut déceler un déplacement à l'avantage des employés.

Il n'en reste pas moins que toutes ces comparaisons doivent être accueillies avec quelque réserve, d'autant plus que les habitudes de vie révèlent des modifications qu'aucune statistique n'est en mesure de déceler. Les premières enquêtes britanniques sur les comptes de ménage datent de 1904. Le coût de la vie des années antérieures a été décelé au moyen de méthodes inadéquates; plus on remonte dans le temps, et plus augmentent les difficultés auxquelles se heurtent de telles investigations.

*Objectifs de la politique économique
en liaison avec le problème de l'accroissement de la productivité*

Jusqu'à maintenant, je me suis borné à exposer l'évolution réelle de la productivité et des salaires. Nous abordons un problème plus délicat: comment cette évolution devrait-elle se poursuivre? Certes, la science doit observer une rigoureuse objectivité. Mais je crois que la science économique a quelque chose à dire sur les questions qui touchent le développement ultérieur de l'économie et le partage des fruits de la productivité.

Dans tous les cas, les organes qui déterminent la politique économique fixent des objectifs concrets en ce qui concerne l'accroissement de la productivité. L'O. E. C. E., par exemple, a invité de manière précise les économies européennes à augmenter leur production de 25% au cours des cinq prochaines années, c'est-à-dire de 5% par an. Un plan du Gouvernement français envisage même une augmentation de la production de 10% dans l'espace de dix-huit mois. Si l'on se fonde sur les expériences et les résultats antérieurs, ce but est très ambitieux, à moins que l'on n'ait en vue que l'industrie ou certaines activités seulement, ou que l'on spéculé sur des réserves de main-d'œuvre et sur des installations industrielles inutilisées ou mal utilisées; de telles hypothèses, pour un nombre appréciable de pays à tout le moins, me paraissent erronées.

Divers économistes américains ont formulé, quant à l'évolution de la productivité, des prévisions qui nous paraissent tout simplement fantastiques; d'aucuns prévoient que le pouvoir d'achat américain augmentera de huit fois au cours des cent prochaines années ou, selon d'autres estimations, de plus de 50% au cours des vingt prochaines années. Evidemment, si l'on se fonde sur les progrès réalisés de 1949 à 1950 (où le rendement par heure de travail d'un ouvrier s'est accru de 6,3% dans le secteur privé), ces prévisions entrent dans l'ordre des choses possibles. Pour l'instant cependant, le plus gros souci des États-Unis est de prévenir une crise grave.

Il n'en reste pas moins que tous les pays visent à améliorer leur productivité. Il ne m'appartient pas d'examiner ici les mesures qu'appelle la réalisation de cet objectif. Je me limiterai à esquisser

les *relations de cause à effet* entre l'accroissement de la productivité et la politique des salaires.

De manière générale, on admet que l'appât du gain est le mobile de la rationalisation. Dans la mesure où la rationalisation a pour effet de diminuer les besoins de main-d'œuvre, elle n'offre un avantage que si la main-d'œuvre est relativement chère. Tant que les salaires exigent des dépenses moindres que celles que requerraient l'achat et l'amortissement de machines destinées à remplacer des travailleurs, la rationalisation ne présente aucun intérêt. Dans une région économiquement peu développée où le sous-emploi règne à l'état endémique, la politique économique doit viser avant tout à occuper utilement les masses travailleuses avant de consacrer des sommes énormes à l'achat d'installations et d'équipements techniques qui économisent la main-d'œuvre. Une industrialisation rapide peut donc être préjudiciable à ces régions. On en a déjà fait cruellement l'expérience. On sait d'ailleurs que, même dans les économies évoluées, on renonce parfois, en période de chômage, à l'emploi de machines (pelles mécaniques, etc.).

L'économie de main-d'œuvre est d'autant plus profitable que cette dernière est plus coûteuse. Les salaires élevés stimulent donc la rationalisation. C'est bien ce que démontre l'évolution la plus récente aux Etats-Unis et au Canada, encore que d'autres facteurs (un marché intérieur immense notamment) contribuent encore à l'accroissement de la productivité. Nous avons déjà mentionné que souvent ce sont les hausses de salaire qui déclenchent l'effort de rationalisation, non seulement en Amérique, mais chez nous aussi. La réduction de la durée du travail (l'introduction de la journée de huit heures), le développement du régime des vacances payées et des institutions sociales — ensuite de l'augmentation des charges supportées par l'entreprise — donnent également une impulsion à la rationalisation.

Il va sans dire, toutefois, que les revendications de salaire ne doivent pas être telles qu'elles paralysent l'initiative de l'entrepreneur ou la contraignent à reverser sur les prix l'augmentation des coûts de revient qui en résulte. Il convient aussi de tenir compte des industries qui n'offrent pas de possibilités appréciables de rationalisation et dont les salaires n'ont pas augmenté autant qu'ailleurs (probablement parce que les autres branches ont pu améliorer plus fortement leur productivité et les salaires).

Comment les résultats financiers de l'effort de productivité doivent-ils être répartis? Au lendemain de la première guerre mondiale, alors qu'il était question de rationalisation, cette question avait déjà fait l'objet de vifs débats et affrontements. Elle se pose derechef en liaison avec l'accroissement de la productivité. On donne à entendre que l'entrepreneur au premier chef doit réaliser un bénéfice; s'il en était frustré d'emblée ensuite du jeu de la con-

currence ou de l'obligation de payer des salaires plus élevés, il n'aurait aucun intérêt à rationaliser. Certes, l'appât du gain est aujourd'hui encore l'un des principaux mobiles de l'économie capitaliste. Je ne crois cependant pas interpréter mal la mentalité capitaliste si je constate que, dans bien des cas, l'appât du gain, de bénéfices n'est pas le seul mobile de l'action et que bien souvent même il n'est pas déterminant. Le mobile de l'action, c'est bien plus l'ambition de faire mieux, de perfectionner les méthodes de production et la qualité, de renforcer le prestige dont jouit l'entreprise. Les « managers » salariés des régies d'Etat, des entreprises qui relèvent de l'économie collective et des coopératives en administrent la preuve; on peut en dire autant des entrepreneurs qui, bien qu'ils n'aient aucun intérêt à augmenter encore un revenu plus que suffisant, jouent également le jeu. D'autre part, personne ne contestera une récompense à l'industriel capable et audacieux ou au savant qui contribue de notable manière au progrès de la science et de l'industrie. En revanche, il est choquant que de substantiels bénéfices soient répartis entre des gens qui n'ont contribué d'aucune manière au progrès économique et qui n'en bénéficient que grâce aux privilèges qu'ils détiennent. Mais quoi! les inventeurs et les pionniers du progrès économique n'ont-ils pas été jusqu'à maintenant bien souvent frustrés du fruit de leurs efforts?

Hier encore, on voyait dans la *formation des capitaux* un problème essentiel. Aujourd'hui, on continue d'estimer que l'épargne et les possibilités d'investissement dépendent essentiellement de l'ampleur des bénéfices. En raison de la pléthore de capitaux qui règne chez nous, cet argument ne s'applique pas à la Suisse. Mais, dans d'autres pays également, l'épargne n'est plus depuis longtemps le fait d'une couche relativement mince d'industriels et de banquiers; le peuple tout entier y participe, notamment par le biais des assurances sociales et privées. Il est intéressant de relever que les réserves financières ainsi constituées ne s'établissent guère au-dessous des normes qui caractérisent une épargne normale. Ce que nous pourrions appeler les mécanismes de la formation des capitaux se sont quelque peu modifiés; en liaison avec les investissements, le rôle des revenus assurés par les bénéfices et les intérêts a diminué. Je ne conteste toutefois pas le rôle considérable joué par l'auto-investissement, en particulier lorsqu'il est encouragé par la politique fiscale.

Lorsque l'activité économique s'intensifie, c'est en général l'entrepreneur qui profite le premier de l'accroissement de la productivité. Un auteur allemand, Lederer, voit dans le fait que le revenu de l'entrepreneur augmente plus vite que celui des travailleurs l'une des causes essentielles des crises cycliques; en effet, cette disparité a pour conséquence un développement de la capacité de production qui n'a pas pour corollaire une expansion corres-

pondante de la consommation. Pourtant, les industriels ont tout intérêt à faire en sorte que le produit de l'accroissement de la productivité contribue à créer de nouvelles possibilités d'écoulement.

Lorsque l'entrepreneur est raisonnablement rémunéré pour sa peine et qu'il peut espérer amortir ses investissements dans des délais appropriés, il semble qu'il ait suffisamment de raisons d'accroître la productivité, même s'il n'escompte pas des bénéfices excessifs. Voyons maintenant *comment les travailleurs et les consommateurs participent aux fruits de la productivité*. C'est la situation du marché qui détermine avant tout les modalités de cette participation. Mais, dans la mesure où travailleurs et consommateurs y participent, c'est, dans les deux cas, le pouvoir d'achat des larges masses populaires qui est accru et non pas seulement celui d'une petite minorité; cette augmentation du pouvoir d'achat améliore les possibilités d'écouler les biens de large consommation et permet d'éviter maintes perturbations. Du point de vue économique, faut-il favoriser les travailleurs directement intéressés ou les consommateurs?

Lorsque les fruits de la productivité sont réservés aux travailleurs de l'entreprise ou de la branche, les relèvements de salaire varieront fortement. En effet, les possibilités d'accroître la productivité sont très diverses. Maintes activités, malgré tous les efforts déployés, sont dans l'incapacité de comprimer les coûts de revient. C'est en particulier le cas pour les services. Fourastié a estimé qu'en 1702 la fabrication d'un miroir d'une grandeur donnée exigeait 40 000 heures de travail; elles étaient tombées à 800 en 1891 et à 300 en 1951; en d'autres termes, la productivité s'était améliorée treize fois. En revanche, il y a deux cent cinquante ans, une coupe de cheveux absorbait le revenu d'une heure de travail; aujourd'hui, elle exige même davantage. En bref, si les salaires étaient adaptés de manière générale aux améliorations obtenues dans les branches favorisées par la rationalisation, il s'ensuivrait des hausses de prix préjudiciables aux épargnants et aux rentiers.

Pour ces raisons, d'aucuns sont d'avis que les fruits du progrès économique devraient revenir entièrement aux consommateurs, sous la forme d'un abaissement des prix dont tous les milieux de la population bénéficieraient d'égale manière. Cette conception n'est pas soutenable. Si elle était appliquée aussi intégralement, elle aurait pour conséquence une baisse telle de l'indice du coût de la vie qu'elle pourrait, selon les circonstances — en particulier si elle était trop rapide — amorcer un ralentissement de l'activité économique. Dans tous les cas, cet abaissement rapide de l'indice aurait pour effet de revaloriser la monnaie et les dettes — ce qui aurait des conséquences peu souhaitables pour l'Etat, le plus gros des débiteurs.

Une certaine stabilité des prix semble être de loin la solution la meilleure du point de vue économique et la plus juste du point de vue social. En d'autres termes, les salaires doivent être adaptés à l'accroissement de la productivité tel qu'il est réalisé non pas dans l'entreprise ou la branche, mais pour l'ensemble de l'économie nationale. Cette solution aurait pour effet d'entraîner des baisses de prix dans certaines branches et de faibles hausses dans d'autres. Elle est notamment préconisée en ces termes par le professeur Böhler, de l'E. P. F. :

« Pour fixer le niveau des salaires seul est déterminant l'accroissement de la productivité globale, c'est-à-dire pour l'ensemble des échelons de la production et de la distribution et tel qu'il se manifeste pour le consommateur. Cela n'empêche pas, dans certaines branches, de fixer des salaires inférieurs ou supérieurs à ce niveau... En outre, il faut considérer que les salariés ne peuvent pas bénéficier encore une fois, sous la forme d'un relèvement des salaires nominaux, des avantages déjà accordés aux consommateurs sous la forme d'un abaissement des prix. »

Mais cette solution idéale — qui permet également de tenir compte de manière appropriée de l'effort des producteurs, est purement théorique. Dans la pratique, plutôt que de s'inspirer de cette solution, on obéira aux lois et aux forces qui régissent le marché. Mais je crois cependant que dans la réalité, si l'on fait abstraction des périodes de guerre et de crise, nous ne sommes pas très éloignés de cette solution. Pendant la phase de prospérité des années vingt et au cours des dernières années, les salaires ont accusé une légère tendance à la hausse alors que les prix demeuraient relativement stables. La plus grande partie des fruits de l'accroissement de la productivité a-t-elle vraiment été aux salariés et aux consommateurs? Je ne puis répondre avec certitude. Les bénéfices n'ont pas été chichement mesurés. D'autre part, les faits ont dissipé, du moins chez nous, les craintes de ceux qui redoutaient que des relèvements de salaire en période de boom n'aient pour effet de fouetter l'inflation. Ils cédaient à l'erreur de croire que le marché avait perdu toute élasticité; au contraire, il s'est révélé extrêmement souple; il a pu disposer, tant en Suisse qu'à l'étranger, de réserves suffisantes de main-d'œuvre qu'il a été possible de mobiliser ou de licencier selon les besoins et sans que ces fluctuations apparaissent dans les statistiques du marché du travail.

Il ressort de ce qui précède que les syndicats ont des raisons évidentes de repousser le *système de l'échelle mobile* qui lie les salaires nominaux aux fluctuations de l'indice du coût de la vie; en effet, le système de l'échelle mobile a pour effet d'empêcher l'adaptation des salaires à l'accroissement de la productivité. Aux Etats-Unis, les syndicats tendent à imposer la notion du *salaire-productivité*: les prix demeurant stables, les salaires nominaux sont augmentés

chaque année dans la mesure de l'accroissement de la productivité de l'économie nationale. En mai 1948, la General Motors Company a signé avec l'United Automobile Workers un contrat collectif qui garantit, à côté de l'adaptation des salaires aux fluctuations de l'indice du coût de la vie, une majoration annuelle de 3 cents à l'heure à titre de participation à l'amélioration de la productivité. Cette convention, d'abord conclue pour deux ans, a été renouvelée pour cinq ans; le relèvement du salaire horaire a été porté à 4 cents, ce qui correspond à une augmentation de 2,5% du gain annuel. D'autres conventions collectives ont adopté ce système, sous une forme quelque peu différente.

Cette solution paraît être non seulement la meilleure du point de vue de la politique conjoncturelle, la plus propre à promouvoir l'accroissement de la productivité, mais aussi la plus propre à assurer une répartition équitable des fruits de l'effort commun. J'emploie ici une notion qu'il est difficile de définir scientifiquement et qui relève de la morale. Je crois cependant que les économistes et tout particulièrement ceux qui se préoccupent de politique sociale ont le devoir de se pencher sur cet aspect du problème. En effet, mieux on parvient à prévenir de criantes inégalités dans la répartition du produit social, et mieux on évitera les tensions et les luttes sociales qui rendent impossible une évolution économique harmonieuse et empêchent une utilisation optimum des ressources et des forces productives de la nation. Nous ne disposons pas d'un instrument propre à fixer objectivement les prestations, le rendement sur la base desquels le salaire et la part au produit social doivent être calculés; le jeu de la concurrence est loin d'assurer automatiquement une participation équitable, et cela d'autant moins que les conditions que requerrait le jeu d'une libre concurrence ne sont pas remplies. Mais il n'en reste pas moins que la politique économique et sociale doit s'appliquer à atténuer et à corriger les différences entre les classes. Ce but sera d'autant mieux atteint que l'on s'appliquera mieux à consacrer à cette fin l'accroissement du produit social.

Dans cet ordre d'idées, il convient de dire encore quelques mots des relations entre les employeurs et les travailleurs et entre leurs associations. L'établissement de relations harmonieuses dans le travail ne dépend pas seulement d'un partage équitable du rendement; il dépend aussi, dans une large mesure, des *relations humaines*; ce terme est devenu aujourd'hui un slogan; bien compris cependant, il n'en a pas moins une très grande signification. Il ne saurait être synonyme de paternalisme ou d'une certaine familiarité; il implique une collaboration loyale entre des partenaires égaux en droit, une collaboration qui ne porte aucun préjudice à l'organisation hiérarchique de l'entreprise et à l'exercice de l'autorité. Il est pour le moins curieux de constater combien peu on comprend encore à

quel point l'accroissement de la productivité dépend de la nature des relations entre les hommes.

Les syndicats ont modifié leur comportement en face de la rationalisation. Les travailleurs ont reconnu que leurs conditions d'existence sont commandées par la productivité de l'entreprise et de l'économie nationale. C'est pourquoi, de manière générale, ils adoptent une attitude positive en face du problème de l'accroissement de la productivité. Dans son rapport de l'an dernier, le directeur général du B. I. T. a traité très largement le thème: productivité et bien-être. Il a notamment relevé que la productivité ne saurait être accrue sensiblement sans une collaboration confiante entre employeurs et travailleurs. On pourrait multiplier les déclarations de ce genre et les expériences qui les illustrent et les confirment.

Conclusions

En premier lieu il me paraît nécessaire que les investigations de nature à déceler les fluctuations de la productivité soient poursuivies et perfectionnées. A cet effet, les *statistiques* doivent être développées et adaptées aux exigences nouvelles. En Suisse, nous ressentons tout particulièrement l'absence d'une statistique de l'emploi, qui compléterait utilement la statistique du chômage. Cette statistique est indispensable en liaison avec la politique qui vise à stabiliser l'emploi à longue échéance, à prévenir les crises ou à lutter contre le chômage. En outre, il conviendrait de concevoir les investigations sur le revenu national de manière qu'elles permettent en tout temps des comparaisons avec les autres pays, comme aussi entre diverses périodes.

Les chiffres comparatifs relatifs à l'évolution dans divers pays appellent aussi des réserves. Par exemple, des comparaisons portant sur la productivité dans certaines industries britanniques et américaines ont révélé des différences de l'ordre de 300%, alors que, de manière générale, on estime que la productivité de l'économie américaine est de 24% supérieure à celle de l'économie britannique. Il est vrai que l'on n'est encore qu'au début de cette sorte de recherches.

Quelle que soit cependant la relativité de ces statistiques, elles donnent une idée des pertes énormes qu'entraînent les crises économiques. Une crise peut anéantir très rapidement les efforts déployés pendant des années pour augmenter la productivité. Les progrès considérables réalisés au lendemain d'une crise économique ou d'une guerre ne doivent pas faire illusion: ils ne font que réparer les pertes subies, combler les retards. Les économistes et les hommes d'Etat doivent donc redoubler d'efforts pour prévenir le retour de crises telles que celles que nous avons connues dans l'entre-deux-guerres.

Le rendement d'une économie nationale qui utilise déjà tant soit peu rationnellement ses forces productives augmente dans une proportion de 1 à 3% par an, compte non tenu de l'accroissement de la population. Lorsque les circonstances sont particulièrement favorables, que l'on utilise notamment de nouvelles inventions ou dispose de nouvelles sources d'énergie, le pourcentage d'accroissement de la productivité peut être légèrement plus élevé. On l'a constaté aux Etats-Unis, en Suisse pendant quelques années et dans d'autres pays. Je précise que ces chiffres concernent des pays industriels où l'évolution économique est largement l'affaire de l'initiative privée. On peut évidemment — dans les pays dirigistes tels que l'U. R. S. S. — forcer les investissements au détriment de la consommation et provoquer ainsi un accroissement nettement plus rapide de la productivité industrielle.

Il va de soi que la structure même d'une économie nationale influence le rythme du développement économique. Cependant, je ne me hasarderai pas à trancher si la productivité augmente plus vite dans un pays insuffisamment développé que dans un pays à l'avant-garde du progrès industriel, ou si un pays riche en matières premières a plus de chances d'améliorer sa productivité qu'un pays où les industries de produits finis l'emportent. Un auteur croit pouvoir affirmer que la productivité est faible au début de l'industrialisation et qu'elle augmente par la suite pour retomber lorsqu'un certain optimum a été atteint. L'économie américaine semble cependant infirmer cette thèse. Elle confirme des observations faites ailleurs, à savoir que l'évolution progresse par à-coups. A une période de stagnation succède une phase de forte expansion.

Pour ce qui est de la *répartition* du gâteau, l'accroissement du produit social, on peut formuler les postulats suivants: *du point de vue économique*, on doit tendre à une évolution aussi harmonieuse que possible. De toute évidence, c'est en faisant bénéficier la population tout entière des fruits de la productivité que l'on atteindra le plus sûrement ce but: par une élévation des niveaux de vie consécutive à un abaissement des prix et à un relèvement des salaires tout à la fois. Le revenu du travail devrait à tout le moins augmenter dans la même mesure que la productivité générale. C'est de cette manière que l'on créera les conditions les plus propices à une croissance organique de l'économie nationale.

En liaison avec la *politique sociale*, il convient de rappeler que des conflits sociaux ou même un mécontentement latent entravent l'essor économique. Les événements étrangers en fournissent suffisamment d'exemples. Pour cette raison également, les fruits de la productivité doivent être répartis entre les milieux les plus larges, ce qui répond d'ailleurs aux exigences de l'équité. En effet, l'amélioration du rendement n'est jamais le fait d'un seul ou d'un petit groupe, mais de la coopération de toutes les forces sociales, du

foyer, de l'école à l'exécution, qui est la chose des travailleurs intellectuels et manuels à la fois. On constate avec satisfaction que l'on attache, depuis quelque temps, plus d'importance qu'hier aux aspects psychologiques de la productivité. En Suisse, malheureusement, les travailleurs — les premiers touchés par la rationalisation — et leurs représentants ne sont encore que très rarement informés et consultés sur les problèmes et décisions qui touchent l'accroissement de la productivité. Et pourtant, dans la plupart des cas, le succès dépend d'une coopération confiante de tous les participants.

Je terminerai par une observation qui relève de la philosophie sociale: l'effort de productivité prend parfois, tant chez nous qu'ailleurs, des formes telles que l'on doit se demander si le succès économique est vraiment la fin dernière de notre existence. D'aucuns répondront qu'il ne saurait en aller autrement si l'on ne veut pas succomber sous les coups de la concurrence et voir baisser sensiblement son niveau de vie. Cette réponse est peu satisfaisante. Peut-être nos enfants ou petits-enfants seront-ils plus sages que nous: ils travailleront pour vivre, mais se refuseront à vivre pour travailler, comme autrefois, à l'époque précapitaliste. Mais tant que des centaines de millions d'hommes (dont l'âge moyen atteint à peine 30 ans) vivent encore dans la misère; tant que, dans les pays évolués, des centaines de milliers d'hommes ne participent pas encore ou que trop insuffisamment aux richesses matérielles et à la vie de l'esprit, l'effort de productivité reste une impérieuse nécessité. Il doit être poursuivi et intensifié, mais à la condition que les progrès réalisés profitent avant tout à ceux qui ne vivent pas encore du côté du soleil.

Déclaration de la C. I. S. L. sur le plein emploi

Le sous-comité de la C.I.S.L. a adopté, en sa session du 1^{er} au 3 mars 1954, une déclaration qui expose les grandes lignes de la politique de plein emploi que réclament les syndicats libres. Nous pensons intéresser nos lecteurs en reproduisant dans son intégralité ce document.

1. Les syndicats libres, authentiques et fidèles représentants des aspirations des travailleurs, militent pour le plein emploi, l'expansion économique, le progrès social et un continuel relèvement des standards de vie de ceux qui vivent de leur labeur. Ils combattent pour la réalisation de ces vastes objectifs dans le cadre d'une société libre et d'une paix équitable.

2. Le mouvement syndical libre a déjà franchi de grandes étapes dans la voie qui mène à ces objectifs; mais une tâche immense reste