

**Zeitschrift:** Domaine public  
**Herausgeber:** Domaine public  
**Band:** - (1973)  
**Heft:** 237

**Artikel:** Les salaires en accusation : la réponse de Levinson  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-1027823>

### **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:** 30.01.2025

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

## Les salaires en accusation : la réponse de Levinson

Les ouvriers perdent la course à l'inflation, c'est par cette constatation que s'ouvre l'un des chapitres du livre de Charles Levinson : « L'inflation mondiale et les firmes multinationales ». Réquisitoire mordant contre les théories économiques qui voient dans les hausses de salaires l'une des principales causes de l'inflation actuelle ; Levinson remet les choses économiques à leur place et décortique les comportements congénitalement inflationnistes des grandes sociétés multinationales. Actualité de la thèse, au moment où en Suisse M. Prix est en passe de devenir M. Salaire, en s'efforçant d'instituer une politique des revenus propre à limiter la croissance des coûts salariaux. On sait que M. Schurmann a publié récemment ses nouvelles « directives touchant l'appréciation des hausses de prix ». Au chapitre des salaires, les directives prévoient que « les augmentations de salaires convenues collectivement ou celles qui leur sont assimilables sont en principe considérées comme des coûts. En cas de hausse extraordinaires des salaires, le préposé peut diminuer le taux d'imputation d'une telle augmentation ». En d'autres termes, l'administration va encourager le patronat à rejeter les demandes de hausses des salaires présentées par les syndicats si elles sont jugées « extraordinaires ». De telles demandes de hausses en effet ne pourront pas être reportées sur les prix et seront donc vouées à l'échec. Convenons d'abord que la notion même de hausse extraordinaire laisse une singulière liberté d'appréciation au patronat et lui facilitera beaucoup la tâche dans les prochaines négociations salariales. Lorsque l'on déclare qu'une hausse extraordinaire est une hausse « qui dépasse manifestement la norme habituelle », on ne fait qu'enfoncer une porte ouverte. En fait l'objectif est clair : M. Schurmann veut donner au patronat une caution officielle et gouvernementale pour lutter contre les revendications syndicales portant sur l'augmentation des salaires réels. Il s'agit d'une nouvelle tentative en direc-

tion de l'instauration d'une politique des revenus. Pour Levinson, toute politique des revenus qui tend ouvertement ou non à bloquer la croissance des salaires est vouée à l'échec son premier argument et non le moindre est tiré de l'histoire économique récente : aucune des mesures prises à l'étranger n'a abouti à un résultat quelconque.

### Vérités hier, inepties aujourd'hui

L'un des schémas économiques traditionnels — qui prend sa source dans la Théorie générale de la monnaie de Keynes — voit dans le rapport salaires-prix et dans d'éventuelles mesures de compression de la demande et des revenus le meilleur remède contre l'inflation. Selon les tenants de cette thèse, des augmentations de salaires considérées comme massives seraient toujours la cause de la hausse des prix. C'est pourquoi l'on voit toujours ressortir, dans la panoplie des mesures proposées par les banquiers et les industriels, ainsi que le rappelle Levinson, « la vieille recette éculée de la politique des revenus (...) C'est presque sans exception qu'ils tiennent les augmentations de salaires excessives pour le facteur principal de l'inflation des prix ». Ce qui infirme cette théorie, c'est que les coûts salariaux et les prix n'évoluent pas symétriquement. Ainsi dans la chimie, une augmentation de 15 % des salaires n'entraînerait pas une hausse des prix supérieure à 2 ou 3 %. Dans cette industrie, la part des coûts du travail ne représente pas plus de 10 % de l'ensemble des coûts de la production (financement des investissements, recherche et développement, publicité, etc.). En Suisse, une hausse des salaires nominaux de 10,2 % en 1970 et 13,3 % en 1971 a été accompagnée en 1971 et 1972 d'une hausse des prix de 6,6 et 6,7 %. Il n'est toutefois pas possible de déterminer l'influence exacte de l'une sur l'autre.

Les comportements économiques et financiers des firmes multinationales constituent un facteur plus grave d'inflation que la pression des salaires sur les prix. Voyons de plus près les mécanismes qui caractérisent l'action de ces géants internationaux qui aujourd'hui déjà contrôlent plus de 75 % de la production industrielle du monde occidental. « Leur intérêt et le véritable objectif visé par leurs dirigeants, affirme Levinson, est de maximiser la rentabilité de l'entreprise, mesurée par l'efficacité de l'utilisation du capital et sa capacité à se reproduire. De moyen de production, le capital devient le but de la politique des entreprises, et le rapport capital/production est ainsi inversé : le capital n'est plus désormais un facteur de production, mais c'est la production qui est un facteur de capital ».

### Le cash-flow, objectif prioritaire

C'est pourquoi les salaires, les impôts et même les dividendes deviennent des charges externes ; l'accroissement du cash-flow, revenu brut disponible pour de nouveaux investissements, est, lui, l'objectif prioritaire de toute la politique de l'entreprise.

Pour suivre leurs plans d'investissements à long terme, les firmes multinationales ont un énorme besoin de capitaux. Levinson parle à ce propos de la « grande chasse au capital » qui caractérise la présente décennie. Aux Etats-Unis, les besoins en capitaux vont augmenter de 78 % pour la période 1971-1975, ils seront suivis bien sûr par les autres pays occidentaux. Mais les firmes multinationales ne recourent que peu au crédit, elles préfèrent se procurer elles-mêmes les fonds nécessaires. Dans une période de resserrement des crédits et de hausse des taux d'intérêts, la seule issue pour les sociétés multinationales est « de dégager elles-mêmes les plus grandes liquidités en élevant les prix ». La création de cash-flow ou liquidités directement disponibles permet d'expliquer une bonne part de l'inflation actuelle des prix.

## La riposte des syndicats

La politique des revenus que l'on a déjà appliquée aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, et dont on cherche à poser les premiers jalons en Suisse, n'aura pas de réel effet sur l'inflation. Si elle est largement demandée par les milieux patronaux, c'est qu'elle élargit, en bloquant les revendications salariales, les revenus bruts des entreprises directement disponibles pour les investissements à long terme. Mais alors, quelles mesures adopter pour lutter contre l'inflation ? Levinson répond sur ce point en soulignant d'abord que les moyens d'action classiques (restriction des crédits, de la demande globale et des revenus) n'affectent en rien la volonté des firmes multinationales de maximiser leur rentabilité et donc, le cas échéant, d'élever leurs prix. En con-

séquence, Levinson suggère de renoncer à ces politiques de restriction et de déflation puisqu'elles sont de toutes manières inefficaces. Ceci permettra de réduire la crise aiguë de crédit et la grande chasse au capital.

Côté syndical, deux orientations à retenir. D'une part bien sûr, s'opposer à toute tentative de blocage des salaires. Mais dans une période où la croissance de l'actif des entreprises est si massive, il ne peut être question pour eux, les syndicats, de limiter leur action à la défense des revenus salariaux. Ils doivent chercher à obtenir pour les travailleurs une part équitable de la croissance actuelle du capital. On retrouve là les thèses de D.P. sur l'épargne négociée, c'est-à-dire le droit des salariés sur l'enrichissement des entreprises, dont jouissent seuls les actionnaires.

## VAUD

### Le Portugaleux

Le Portugal est devenu hôte indésirable. M. G.-A. Chevallaz, n'écouter que sa conscience, eût souhaité qu'on dise à l'hôte qu'il n'était plus persona grata du Comptoir, foire nationale.

Mais de deux choses l'une. Ou M. Chevallaz (et « sa » municipalité) prennent ouvertement, avec fracas et avec clarté, position. Ou ils agissent diplomatiquement auprès du Conseil fédéral, c'est-à-dire par courrier confidentiel.

En revanche, les messages privés, rendus publics, et méridionalement commentés d'Ajaccio, c'est ni la brutalité de l'opposition ni la discrétion des chancelleries.

Pas confondre pavé dans la mare avec pieds dans le plat !

## Annexe: les nouvelles structures industrielles

— Les prix sont régis de manière collective entre les quelques concurrents qui dominent la plupart des marchés (quatre ou cinq entreprises importantes se partagent en général 50 à 80 % de la production des principaux produits).

« L'inflation mondiale et les firmes multinationales », p. 25

— L'élément le plus intéressant de 1965 à 1970 (et peut-être aussi le plus troublant) est qu'il y a eu, de manière perceptible, plus de synchronisation dans les mouvements de prix que dans les conditions de la demande.

« L'observateur de l'OCDE cité par Levinson »

— La dimension des usines, raffineries, laminoirs et fonderies modernes est telle que les coûts internes fixes, considérés globalement, limitent les

réponses possibles des directions d'entreprises à des situations de changement. Les entreprises modernes ont l'impression qu'elles sont inexorablement condamnées à une croissance dynamique sous peine de devenir la cible des OPA (offres publiques d'achat).

« Levinson, p. 61. Thèse des technocrates de l'UBS ou de Nestlé : nous devons croître afin d'être trop chers pour quiconque voudrait nous majoriser. »

— L'essor des activités multinationales, et par conséquent des transactions financières internationales, est indiscutablement un des changements structurels les plus significatifs de l'économie moderne. Face à cette concentration de puissance, la capacité de l'Etat-nation à gérer son propre système économique est mise en question. Bien qu'il continue à régner, l'Etat-nation semble ne plus

gouverner. Il maîtrise de moins en moins son économie, comme le démontrent par exemple ses efforts désespérés pour endiguer l'inflation. Il risque fort de succomber au cours d'une régression lente mais ininterrompue.

id. p. 119.

— C'est pour améliorer le cash-flow que l'on augmentera les prix d'au moins 10 % dans le courant d'une année. Un accroissement de 15 % des salaires n'entraînerait pas une hausse des prix de 2 à 3 % (si l'on cherchait uniquement à couvrir les coûts). Comme d'habitude ces augmentations seront menées à bonne fin au milieu de la clameur générale — tous prétendant que ce sont le coût de l'inflation et ceux des salaires en particulier qui en sont responsables.

id. p. 192.