Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse

Herausgeber: Union syndicale suisse

Band: 30 (1938)

Heft: 5

Artikel: Importance du problème de la rémunération du travail en fonction de la crise économique

Autor: Dubreuil, H.

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-384135

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 19.07.2025

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

Importance du problème de la rémunération du travail en fonction de la crise économique.

Par *H. Dubreuil.*

L'excellent article que voici appelle certains commentaires qui font l'objet de l'exposé de notre collègue Ducommun, dans le présent numéro.
Réd.

I.

Si les remèdes qu'on a essayé d'apporter à la crise économique se révèlent tous inefficaces, après expérience, c'est qu'ils ne procèdent pas d'une analyse assez attentive des causes qui ont amené le développement de ce phénomène social.

Ces remèdes ne sont généralement inspirés que par l'observation de causes immédiates et apparentes, alors que l'origine véritable de la situation où nous sommes doit être recherchée beaucoup plus loin. Cette origine doit être constatée dans la destruction de l'équilibre économique spontané qui existait avant la révolution industrielle.

Pour le comprendre, il faut se souvenir que l'économie antérieure à la révolution industrielle était surtout une économie localisée, dans laquelle la *production* se réglait spontanément d'après les *besoins*. Alors les besoins, c'est-à-dire la consommation, jouaient leur rôle naturel de moteur de l'activité productrice. C'était déjà un facteur d'équilibre. Du fait de la proximité immédiate de ces deux éléments, le besoin et le travail, la production et la consommation se réglaient l'une sur l'autre de façon naturelle, et sans qu'il soit nécessaire d'y faire intervenir une volonté systématique.

La proximité des divers éléments de l'économie entraînait encore une autre conséquence d'une importance non moins grande: une certaine clarté dans les échanges. Mais surtout une meilleure répartition du revenu du travail entre les divers échelons de la hiérarchie élémentaire qui suffisait alors à son organisation.

Il est à peine besoin de rappeler la simplicité de cette organisation, dans laquelle le « maître », travaillant lui-même avec ses « compagnons » ne prélevait certainement sur le revenu du travail qu'une part à peu près rationnellement proportionnée à la valeur du rôle qu'il jouait dans la production. Fut-elle exagérée, cette part était cependant fort loin de pouvoir exercer sur l'économie les effets néfastes des prélèvements qui sont aujourd'hui effectués par divers personnages qui sont pour ainsi dire embusqués derrière les chefs techniques. Autrement dit, l'ouvrier du passé ne travaillait pas pour rétribuer des hommes qui ne jouaient aucun rôle dans la production.

En résumé, comme aucun parasitisme important ne pouvait se développer aux dépens du travail, sa rémunération se rapprochait au moins empiriquement d'une sorte de répartition propor-

tionnelle, qui distribuait ainsi le revenu de la production d'une manière plus équitable qu'aujourd'hui. Selon une formule qu'on emploie souvent dans ces sortes de discussions, le producteur était mieux en mesure de « racheter sa production ».

La révolution industrielle détruisit graduellement cet ancien équilibre, lorsqu'elle parvint à organiser le travail et les échanges de façon à pouvoir répandre ses produits à travers les contrées les moins avancées du globe.

A partir de ce moment, l'industrie n'eut plus besoin comme autrefois de la clientèle locale, et ce fut là une transformation qui devait entraîner un jour les effets les plus néfastes pour l'économie de ce qu'on appelle les nations les plus « avancées ». C'est en effet à partir de ce moment que le caractère du salaire commença à se modifier lentement, pour ne prendre l'aspect que de la *ration d'entretien* nécessaire au travailleur pour qu'il puisse continuer à assurer la production. Car ce travailleur n'était plus un client indispensable, et ce qu'il ne pouvait acheter pouvant être vendu au loin. De sorte que la conséquence sociale capitale de cette transformation peut être énoncée ainsi: *C'est la révolution industrielle qui a créé le salaire moderne.*

En effet, et seulement depuis la révolution industrielle, le salaire du travailleur est basé sur un principe vicieux et tel qu'on peut dire qu'*il organise littéralement le déséquilibre économique.* Car sa valeur étant fixée seulement d'après les besoins élémentaires du producteur, il faut observer qu'il consiste essentiellement à ne pas lui rendre l'équivalent de ce qu'il donne à la société par sa production personnelle.

Il n'est pas nécessaire d'insister longtemps sur les conséquences finales de la transformation économique qui commença avec la révolution industrielle. Chacun sait maintenant que les possibilités d'expansion que l'industrialisme européen trouva autrefois devant lui sont à peu près terminées. L'exportation se heurte à des obstacles croissants, et l'excédent de notre production nous reste sur les bras sans que nous puissions espérer de retrouver au loin une clientèle susceptible de l'absorber. C'est ce qu'on a appelé la « superproduction ».

Cette analyse sommaire doit suffire à nous faire comprendre que l'*équilibre économique ayant été rompu dans l'organisation du travail, c'est dans l'organisation du travail qu'il faut le reconstruire.*

Pour y parvenir, il faudrait comprendre que cette organisation ne doit pas être séparée du mécanisme de nature économique qui peut assurer de façon constante la répartition de son revenu, c'est-à-dire de ses modes de rémunération. Autrement dit, la répartition de ce revenu doit être parfaitement synchronisée avec le volume et le rythme de la production elle-même.

On ne réalisera point cette opération sans substituer au salaire basé sur la notion hétérogène du « coût de la vie », une répartition du revenu de la production conforme à l'apport réel de chaque

producteur. Autrement dit, l'un des moyens, sinon le principal, de mettre fin à la crise économique doit consister dans une réforme fondamentale des méthodes de rémunération du travail.

II.

L'amélioration du standard de vie des classes ouvrières a été principalement poursuivie jusqu'ici par deux moyens simultanés, qui sont l'« augmentation des salaires » et la diminution de la durée du travail. Ces deux moyens convergent dans une certaine mesure vers le même but, car la diminution des heures de travail est en même temps un moyen de provoquer la hausse des salaires horaires.

Cette action a été longtemps nécessaire, car lorsque l'économie libérale était à son apogée, dans le courant du dix-neuvième siècle, on a pu abuser des possibilités offertes par l'ignorance des travailleurs en leur imposant un travail d'une durée exagérée tout en ne les payant que d'après des taux extrêmement bas. De sorte que la pression exercée pour la diminution de la durée du travail et l'augmentation des salaires a donné satisfaction et au moins d'une manière empirique, à une sorte de nécessité historique.

C'est grâce à cette pression continue qu'une amélioration considérable de la condition ouvrière a été obtenue depuis environ cinquante ou quatre-vingts ans.

Cependant, on peut commencer à observer que cette action tend à évoluer pour passer d'un caractère de nécessité à un caractère traditionnel.

Mais comme beaucoup de choses ont changé, tant dans la condition ouvrière que dans l'état de l'économie, le moment est venu de se demander si cette action traditionnelle ne doit pas être soumise à un examen attentif, en vue de reconnaître s'il n'est pas devenu nécessaire d'y entreprendre un travail de revision.

Beaucoup de choses ont changé dans la condition ouvrière, même si l'on est loin d'y avoir atteint ni surtout généralisé le bien-être qui est souhaitable. Pour s'en rendre compte, il faudrait mettre en parallèle la vie d'un ouvrier moyen d'aujourd'hui avec celle d'un ouvrier moyen de 1850.

D'autre part, l'économie des nations a été également profondément modifiée. Surtout du fait du déséquilibre consécutif à la fin de l'expansion européenne à travers le monde. Le chômage est survenu, et en raison des habitudes créées par l'action traditionnelle en faveur de la diminution de la durée du travail et de l'augmentation des salaires, on croit encore qu'il suffit de redoubler d'efforts dans le même sens pour porter remède à la situation.

Des arguments simplistes sont mis en avant pour justifier ces efforts. Par exemple, et par suite d'une observation superficielle des conditions créées par l'évolution de la technique, on a formulé cette conclusion d'après laquelle, puisque les machines « produisent trop », il n'y a qu'à les faire fonctionner moins longtemps, en diminuant encore la durée du travail.

Mais ce raisonnement trop simple est vicié à sa base par son absence complète de rigueur scientifique. Il suppose, ce qui est loin d'être démontré, qu'il existerait une corrélation absolue entre la *durée* du travail, le *volume* de la production et le *nombre* des travailleurs occupés. Or, la seule histoire économique récente démontre, et sans remonter au delà de 1900, que malgré la réduction progressive de la durée journalière du travail de 12 à 8 heures le volume de la production n'a cessé de s'accroître dans des proportions prodigieuses. Ce qui prouve sans contestation possible que les plus importants facteurs qui dominent tous les autres en matière de production industrielle, sont le génie technique et la science de l'organisation.

Des démonstrations éclatantes ont été apportées à ce sujet aux Etats-Unis depuis le début de la crise. Bien que la durée du travail y ait été réduite partout dans de fortes proportions, et souvent au-dessous de 40 heures par semaine, on a pu constater que le volume de la production y reprenait une courbe ascendante, sans que les chômeurs soient réintégrés dans l'industrie et sans que l'on puisse constater une amélioration quelconque de la situation économique. Par conséquent, il faudrait avoir le courage de surmonter les habitudes mentales créées en faveur de la réduction de la durée du travail pour reconnaître que l'espoir de remédier à la crise économique par des semaines de x heures est chimérique.

Il faut d'ailleurs remarquer accessoirement la faiblesse de l'argument nouveau qui consiste à réclamer la réduction de la durée du travail sous le prétexte que la technique a introduit des procédés qui causent de la fatigue nerveuse. Car il est facile de constater que, *pour autant que les principes économiques qui gouvernent le travail n'auront pas été modifiés,* le rythme du travail augmentera d'intensité au fur et à mesure qu'on réduira encore sa durée. C'est ce qui est arrivé depuis que la diminution des heures de travail a amené l'industrie à utiliser la main-d'œuvre dans un temps plus court.

De sorte qu'on peut dire sans paradoxe que sous prétexte de diminuer la fatigue nerveuse en diminuant la durée du travail, on s'expose au contraire à l'augmenter, *aussi longtemps que le capitalisme, gouvernant seul l'organisation du travail, restera libre d'en accélérer le rythme.*

Il n'est pas nécessaire d'insister longtemps pour reconnaître de même l'insuffisance de l'augmentation des salaires, également poursuivie par les moyens traditionnels.

L'augmentation des salaires comme la diminution des heures de travail entraînent un effet économique contre lequel le travailleur reste pour le moment sans défense. Cet effet se manifeste par l'augmentation de l'intensité de la concurrence qui s'établit entre le travailleur et la machine. Il est facile de comprendre que, dès que le prix du travail augmente, soit du fait de l'élé-

vation des salaires, soit du fait de la réduction du temps de travail, il arrive un moment où la production mécanique peut devenir plus avantageuse pour l'employeur. Il achète alors de nouvelles machines, ou il perfectionne celles qu'il possède, et rétablit ainsi l'équilibre des prix aux dépens des ouvriers qui se trouvent alors éliminés. De sorte que la réforme obtenue se retourne contre ceux qui l'avaient conquise.

Il faut encore observer qu'un autre mécanisme de notre organisation économique permet de récupérer à peu près automatiquement l'augmentation des salaires. C'est par l'incorporation aux prix de vente des nouveaux prix de revient qui découlent de cette élévation du coût de la main-d'œuvre. De cette manière, le capitalisme est parfaitement libre, dans l'état actuel des choses, de reprendre d'une main ce qu'il donne de l'autre.

Cet examen sommaire nous conduit donc à conclure que, sur le plan de la durée du travail, comme sur celui des salaires, l'attitude réformatrice devrait être revisée. Le problème du travail ne consiste pas à tendre vers la réduction de sa durée en direction de zéro, mais à transformer son organisation intérieure pour placer les travailleurs — ce terme étant conçu dans son sens le plus large — dans des conditions de pleine indépendance tant au point de vue de l'accomplissement des tâches de la production *qu'à celui de la répartition de son revenu.*

C'est pourquoi un tel examen nous conduit également à considérer qu'une réforme fondamentale de l'organisation du travail ainsi que de ses méthodes de rémunération devrait constituer le point central de tout effort en vue du rétablissement de l'équilibre économique.

III.

Comme il a été dit précédemment, il est vain de chercher une meilleure distribution du revenu de la production par le moyen de l'augmentation des salaires.

Il faut donc, non pas se contenter de la notion, vague au fond, des « hauts salaires », mais transformer les méthodes de distribution du revenu du travail, afin que la rémunération des divers collaborateurs de la production conserve une relation constante avec la valeur de leur collaboration.

Pour opérer cette transformation, il ne sera pas nécessaire d'apporter de grands changements dans l'organisation des entreprises. Il suffirait d'introduire une règle préalable à toute distribution du revenu, à savoir que le capital ne devrait plus recevoir qu'un intérêt fixe, sous la seule réserve que, pour une période transitoire, qui serait peut-être nécessaire en certains cas, cet intérêt fixe puisse éventuellement être augmenté d'une prime variable dans les mêmes conditions que le revenu attribué au personnel. Cette règle exclurait bien entendu toute répartition d'une partie du revenu de l'entreprise à des administrateurs qui ne joueraient

aucun rôle effectif dans son fonctionnement. La rémunération qu'ils pourraient éventuellement recevoir devrait être calculée dans les mêmes conditions que pour le reste du personnel, c'est-à-dire proportionnellement à la valeur d'un service rendu.

Ces règles préalables étant appliquées, il ne resterait plus qu'à répartir le reste du revenu de l'entreprise à tous les degrés de sa hiérarchie, conformément au principe déjà énoncé ci-dessus, c'est-à-dire d'après des coefficients représentant approximativement la valeur du travail de chacun.

En pratique, il serait seulement possible de prévoir que, de même que le capital recevrait la promesse d'un intérêt fixe et garanti — sous réserve de bénéfices réels bien entendu — le personnel des degrés inférieurs pourrait également recevoir par privilège un salaire minimum garanti, avant même toute répartition au capital et aux autres degrés de la hiérarchie technique.

Si l'on veut bien examiner cette description schématique d'une nouvelle distribution du revenu de la production, on pourra comprendre qu'elle est seule de nature à introduire une *distribution rationnelle du pouvoir d'achat.*

Quelques remarques à propos des conceptions de H. Dubreuil.

Par *Ch.-F. Ducommun.*

Dans le vivant article qui précède, Hyacinthe Dubreuil rappelle aux militants syndicalistes le point sur lequel doit pivoter leur action. Nous lui sommes reconnaissants d'avoir remis au premier plan une grande vérité de la science économique. Cependant, nous ne saurions souscrire à toutes ses appréciations en ce qui concerne la théorie du pouvoir d'achat et la réduction de la durée du travail. Nous n'en dirons que quelques mots; mais nous les ferons précéder de réflexions qui, par une autre voie, trop simple peut-être, feront comprendre aux lecteurs les moins avertis l'idée maîtresse que H. Dubreuil désire justement remettre au premier plan de nos préoccupations.

Pour mieux nous faire comprendre, nous recourrons à un exemple, à une supposition dont le genre n'est certes pas nouveau mais qui permet de donner une image assez exacte, assez générale du monde économique. C'est l'esprit de synthèse qui fait défaut aujourd'hui, surtout en matière économique où l'on a peur d'être simple, voire de passer pour simpliste.

Supposons qu'un capitaliste acquiert une île pourvue de toutes les matières premières et s'y rend avec 20,000 ouvriers; il y fait construire d'immenses usines capables de produire absolument tout