Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 34 (1942)
Heft: 9

Artikel: Considérations sur les charges de guerre
Autor: Rimensberger, E.-F.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-384329

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: 18.07.2025

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

rale, la fortune imposable soit taxée selon les mêmes normes dans tous les cantons. Tant que les impôts fédéraux seront prélevés en recourant aux méthodes cantonales de taxation, nous serons en présence de flagrantes injustices. Les contribuables qui déclarent intégralement leur revenu et leur fortune ne peuvent admettre que de nouvelles lois fiscales soient promulguées avant que l'on ait la garantie que les lois fiscales actuelles sont appliquées partout selon les mêmes normes. »

Si, par « maintien de la substance des entreprises » on entend également le *maintien de la substance des travailleurs,* c'est-à-dire de conditions d'existence acceptables et assurées, ces conceptions méritent, sans aucun doute, d'être étudiées.

Considérations sur les charges de guerre.

Par *E.-F. Rimensberger.*

La guerre est un insatiable consommateur d'hommes et de biens.

On est presque tenté de croire qu'il est plus facile de pourvoir aux besoins de « matériel humain » — c'est la seconde guerre mondiale dans l'espace de vingt ans — qu'à ceux d'autres biens, canons, équipement, munitions, navires, avions, carburants, etc. La facilité avec laquelle les hommes semblent disposés à mourir — ou leur propension à envoyer les autres au carnage — est si marquée, que jamais les opérations militaires, tout au moins au début, n'ont été sérieusement compromises par la résistance des réfractaires. Ce n'est généralement que vers la fin des hostilités que les hommes, lassés, se refusent au sacrifice.

Mais si l'on passe sous silence les pertes de vies humaines, on déplore d'autant plus ostensiblement les sacrifices matériels, et cela depuis le premier jour de la guerre. Bien avant que le conflit n'éclate, l'Etat s'occupe de sa préparation économique, prend les mesures en vue d'assurer la continuité de l'approvisionnement et de la production. Alors qu'en première ligne les soldats continuent de marcher et de tirer pour n'être pas eux-mêmes écrasés par la machine de guerre, l'arrière, ne songeant qu'à son bien-être, cet arrière lâche et « défaitiste » qui a déjà étranglé tant de guerres heureusement commencées, fait valoir ses revendications. Tandis que le soldat monte la garde à la frontière ou verse gratuitement son sang, l'arrière dispute sur la répartition des charges de guerre ou encore sur la manière de liquider avec le moins de pertes cette mauvaise aventure. Nous n'approfondirons pas ici la question de savoir si la silencieuse discipline du front est une vertu et les vives discussions de l'arrière une condamnable faiblesse. Il est évident qu'en première ligne, où la vie du soldat est menacée

à chaque instant, on ne parle pas beaucoup, pour des raisons aussi bien psychologiques que pratiques. Mais il est tout aussi naturel que l'on parle d'autant plus à l'arrière, où les hommes ont le temps de penser, comme aussi de laisser libre cours à leur égoïsme et à leurs soucis matériels.

Aujourd'hui, les problèmes matériels se présentent d'une manière également difficile pour tous, belligérants et neutres. La guerre, comme sa préparation, est devenue au plus haut degré une question de matériel. Bien que les pertes de vies humaines soient plus considérables que chacun des belligérants ne l'avoue en ce qui le concerne (mais moins élevées que celles que l'adversaire prétend lui avoir infligées), elles sont encore sensiblement inférieures aux dix millions de morts et aux dix millions de blessés et de mutilés de la première guerre mondiale. En revanche, nous ne pouvons douter un instant des sommes astronomiques exigées par le conflit actuel. Même en admettant que la Suisse demeure épargnée comme en 1914/18, il n'en est pas moins vrai que la seconde guerre mondiale nous coûte *par an* deux fois plus que toute la guerre précédente, où les dépenses n'ont été « que » d'un milliard environ. Aujourd'hui, elles s'élèvent déjà à cinq milliards. En dépit de l'énorme augmentation des impôts directs et indirects et toutes les réquisitions de matériel, d'or et de devises opérées dans les pays occupés, la dette officielle de l'Allemagne totalise 153 milliards de marks; elle est aussi élevée qu'en novembre 1918. Du 1er septembre 1939 au 31 août 1940, les dépenses de la France ont atteint 260 milliards de francs (pour un revenu national de 120 milliards), dont 180 milliards de francs (18 milliards de francs suisses) pour les dépenses militaires seulement. Jusqu'à présent, les Etats-Unis ont « investi » 25 milliards de dollars dans les dépenses de guerre; elles s'accroissent au rythme de 3 milliards de dollars par mois. La Grande-Bretagne consacre chaque jour 12 millions de livres à la conduite de la guerre, soit 75 milliards de francs suisses par an alors que la dernière guerre mondiale n'a pas coûté beaucoup plus de 1000 milliards de francs pour l'ensemble des Etats (neutres et belligérants).

Mais cet argent représente du travail et des biens. Ce travail et ces richesses étant consacrés exclusivement à des buts improductifs, à la guerre et à la destruction, ces dépenses sont donc effectuées au détriment des autres besoins de l'homme, au détriment de son niveau de vie. Pour les couvrir — il n'y a pas d'autre moyen normal — il faut réduire immédiatement la consommation civile ou hypothéquer les conditions d'existence futures.

Tous les gouvernements se rendent compte de cette inéluctable nécessité; c'est pourquoi l'on s'efforce de procéder aussi rapidement que possible à cet amortissement, mais non sans douleur. Désireux d'écarter de nous les soucis — ce qui est louable —, des économistes distingués, et d'autres qui le sont moins, annoncent avec une certaine fierté que lorsque la guerre prendra fin, elle sera

déjà payée « du point de vue de l'économie nationale ». Il semble qu'il en soit de la guerre comme des achats à tempérament; on n'est satisfait qu'après en avoir payé la dernière tranche.

Nous comprenons fort bien que nombre de pays n'aient pas oublié les calamités financières des années qui ont suivi la première guerre mondiale; peu soucieux de revivre le chaos d'alors, il va sans dire qu'ils s'efforceront, même en recourant à des moyens draconiens, de liquider rapidement les charges de guerre. Si les dépenses de guerre doivent être couvertes par des emprunts, en d'autres termes amorties après le conflit seulement, les peuples auront à les payer deux fois: une fois sous forme d'intérêts, puis une seconde fois sous forme d'amortissements.

Nous voudrions pourtant développer quelques objections, non seulement parce que l'auteur est assez hérétique de nature, et qu'il entend, au cours de cette étude, attirer l'attention sur des opinions peu connues ou peu appréciées, mais encore parce que cette question à un aspect *psychologique* (trop souvent négligé) et même *idéologique.*

Si la guerre peut être payée immédiatement, soit entièrement, soit dans une plus large mesure qu'autrefois, il y a à cela bien des raisons. Hier encore, dans un monde réputé libéral, on ne pouvait se hasarder à réduire trop fortement le niveau de vie par des impôts draconiens. C'est l'une des raisons pour lesquelles les belligérants comme les neutres d'alors ont recouru en grande partie à des emprunts et même aux méthodes inflationnistes d'expansion monétaire (ec qui a contribué au chaos financier et économique et, partant, à accélérer la fin de la guerre). En Allemagne, par exemple, les impôts n'ont contribué que pour 6 pour cent à la couverture des dépenses de la première guerre mondiale. En Grande-Bretagne, elles ont atteint 8803 millions de livres, dont 1743 millions seulement ont été amortis par des impôts. Pour les Etats-Unis, ces chiffres sont de 15 et de 4 milliards de dollars. A la fin des hostilités, la France n'avait pour ainsi dire rien payé des 128 milliards de sa dette de guerre. Aujourd'hui, en revanche, l'Allemagne et la Grande-Bretagne consacrent près du 50 pour cent du revenu national au financement immédiat des dépenses de l'Etat, dont la plus grande partie (40 pour cent en Angleterre) sont consacrées à la conduite de la guerre.

Nous avons dit au début que les hommes réagissent plus vivement quand on leur demande leur argent que lorsqu'il s'agit de leur vie. Or, il semble que l'Etat puisse exiger aujourd'hui de plus amples sacrifices matériels qu'hier. Personne ne pourrait s'y opposer si ces sommes étaient investies dans des œuvres de paix. C'est loin d'être le cas; il est donc probable que les méthodes de contrainte plus ou moins marquée auxquelles recourt l'Etat sont plus efficaces que les appels à l'esprit de sacrifice.

Mais d'où vient cette tendance d'obliger les peuples à payer immédiatement et dans une si ample mesure les dépenses de guerre? Une petite brochure de Wagemann, le président de l'Insti-

tut allemand pour l'étude de la conjoncture « Wo kommt das viele Geld her? » (D'où vient tant d'argent?) nous fournit l'occasion d'aborder ce problème. Wagemann se livre à quelques comparaisons avec la guerre précédente. Avec une âpre ironie, il évoque la stupide attitude « libérale » qui a empêché l'Etat d'alors de serrer la vis fiscale comme il le fait aujourd'hui. Il tente de donner à ses lecteurs la chair de poule en rappelant qu'à cette « époque de libéralisme » (où, dit-il, toute la misère des conceptions démocratiques et particularistes sautait aux yeux) il eût été parfaitement impossible d'augmenter les charges fiscales aussi fortement qu'il aurait été nécessaire qu'elles le fussent pour couvrir les dépenses. En revanche, ajoute-t-il, les impôts absorbent depuis quelques années le 40 pour cent du revenu national si bien qu'actuellement, la moitié du revenu du peuple allemand provenant du travail est consacré à couvrir les « besoins des pouvoirs publics » (« des canons au lieu de beurre » réd.). Tel est, reconnaît ouvertement Wagemann, l'élément essentiel de la plus moderne des méthodes de financement des dépenses de guerre.

Des possibilités financières illimitées, tel est, en d'autres termes, l'atout principal de la conduite de la guerre. Plus les pouvoirs politiques et militaires parviennent à s'assurer une plus grande liberté de mouvement dans ce domaine, plus ils peuvent pousser sans contrainte à la guerre et mieux ils sont en mesure de la conduire puis, une fois achevée, d'en recommencer une autre. Telle est la toile de fond psychologique des «sages» méthodes actuellement appliquées au financement de la guerre. Rappelons qu'elles trouvent ailleurs qu'en Allemagne des admirateurs et des imitateurs plus ou moins conscients. Mais on peut aussi tirer d'autres conclusions. Un fait personnel, mais commun à beaucoup de nos concitoyens âgés de 40 à 50 ans: les hommes de cette génération ont à leur actif jusqu'à mille jours de mobilisation et davantage. Ils ont consacré une bonne partie de leurs impôts à l'amortissement des dépenses de guerre; ils eussent souhaité voir cet argent affecté à des buts plus utiles. Du point de vue économique, on peut évidemment considérer comme génial le fait de couvrir immédiatement, c'est-à-dire dans la mesure du possible, les frais de guerre et de mobilisation. Mais si géniale qu'elle soit, cette conception perd un peu de son attrait pour les hommes qui ont déjà été les témoins de deux guerres mondiales, d'autant plus qu'ils ne sont pas certains de ne pas en vivre une troisième dans les services complémentaires et de contribuer une troisième fois à un financement « immédiat »! Que ce principe soit scientifiquement incontestable, ce n'est pas cela seul qui importe. Encore faut-il savoir *qui* paye et veiller que ce ne soient pas toujours les mêmes!

Bien que les Suisses, que leur préparation militaire semble avoir préservés du pire, n'aient pas lieu de rejeter de prime abord cette méthode, il se peut que l'on pense autrement ailleurs, ne serait-ce que pour des raisons *prophylactiques* (qui ne sauraient

nous laisser indifférents) ; en effet, la guerre actuelle n'a-t-elle pas été déclenchée précisément au moment où les dettes de la précédente se sont trouvé liquidées ou, si l'on veut, au moment où elles ont été annulées sans avoir été entièrement payées? Des avertissements sous forme de dettes de guerre sont peut-être plus efficaces qu'on ne le pense: pour les belligérants comme pour les neutres.

La science, comme aussi tous les chats échaudés (qui craignent l'eau) répondra peut-être que cette méthode de financement immédiat veut avant tout prévenir l'inflation, c'est-à-dire l'un des maux économiques les plus terribles. Nous sommes les derniers à sous-estimer ses dangers, et cela tout particulièrement au moment où la valeur de la monnaie et le pouvoir d'achat s'amenuisent progressivement, où les salaires demeurent de plus en plus en deçà des prix. Toutefois, nous ne voulons pas que l'on fasse de l'inflation un croque-mitaine. S'il est vrai que la plupart des travailleurs ne disposent que de leur force de travail pour tout capital, l'ouvrier allemand, alors que la livre de pain coûtait quelques millions de marks, a moins perdu que les capitalistes et les rentiers qui détenaient des millions. L'ébranlement psychologique profond subi alors par les « petits épargnants » et le « capital » aurait pu ouvrir la voie à une autre évolution... si le destin n'en avait pas décidé autrement. Quoi qu'il en soit, l'inflation a permis à l'Allemagne de « payer » les dépenses de guerre qu'elle avait elle-même effectuées, plus encore, de les faire payer en grande partie par ceux qui avaient profité de la guerre ou qui entendaient continuer d'en vivre dans la paix (souscripteurs d'emprunts, etc.).

Aujourd'hui, en procédant au financement immédiat de la guerre, l'Allemagne et les pays qui recourent à cette méthode entendent que les salariés contribuent à maintenir la stabilité de la monnaie.

M. Wagemann qui, comme Allemand, est l'un de ces chats échaudés dont nous parlions, commente le problème en termes fort scientifiques. Avec la supériorité que donne l'expérience, il professe ouvertement que la politique financière la plus parfaite réside dans un «équilibre harmonieux» entre les tendances inflationnistes et déflationnistes.

C'est cette harmonie que l'on n'a pas su réaliser au cours de la dernière guerre. On s'est borné à réaliser un équilibre instable et trompeur entre la création et l'absorption de monnaie; en d'autres termes, les interventions se sont limitées au secteur du capital tandis qu'aujourd'hui, elles s'étendent à celui du revenu et des salaires — à son détriment —; on a pris des mesures en vue de prévenir une augmentation des salaires de caractère inflationniste (et on ne laisse pas d'en être fier). C'est ainsi que, dans cet ordre d'idées, Wagemann reconnaît que la Grande-Bretagne a assez bien organisé le financement de ses dépenses de guerre, qui rapellerait sur bien des points les méthodes allemandes. La politique des

prix se révèle efficace, et la production est dirigée. Toutefois, à son avis, ce système ne constitue encore *qu'un échafaudage parce qu'il ignore l'élément essentiel du régime allemand: une politique rigide des salaires (blocage).* Et M. Wagemann d'en donner immédiatement la raison: *La Grande-Bretagne n'a pas un gouvernement dictatorial.* Le ministre de l'économie du Reich, M. Funk, a répondu aussi promptement qu'habilement à la question que pose le titre de l'étude de Wagemann: Tout cet argent provient du travail, du dur travail du peuple allemand; il faut donc faire en sorte — et l'on en prend soin — que cet argent ne retourne plus au secteur travail (c'est-à-dire au travailleur), mais qu'il soit affecté exclusivement à satisfaire les besoins du dieu Mars, au détriment naturellement de la consommation civile, qui doit être ramenée à sa plus simple expression. Soustraire cet argent à ceux qui l'on produit en grande partie, c'est prévenir l'inflation. C'est pourquoi nous sommes en présence du blocage des salaires en Allemagne, de la fameuse « compensation de moitié » en Suisse, etc.

Mais les esprits qui ne se laissent pas endormir par les chants de sirène de « l'harmonie des facteurs monétaires » rappellent qu'il faut se garder de se laisser hypnotiser par «les conséquences inflationnistes de l'augmentation des salaires et autres revenus ».

> *En fait, « l'équilibre harmonieux » entre les tendances inflationnistes et déflationnistes chez les belligérants, et plus particulièrement chez les neutres, peut jouer au détriment et à l'avantage du capital, à l'avantage et au détriment des salaires, encore qu'il faille se rendre compte que ce n'est pas d'argent dont il s'agit en dernière analyse, mais des biens qu'il représente; ce qui importe, en d'autres termes, c'est de réaliser dans le cadre du volume monétaire considéré comme licite, une autre répartition, plus équitable, un équilibre digne de ce nom. En ce qui concerne les modalités et la réalisation de cet équilibre, nous avons encore beaucoup à apprendre, bien des réformes sont encore nécessaires. Quoi qu'il en soit, une chose est certaine: la démocratie moderne n'est viable qu'à la condition de réaliser un équilibre et un mode de répartition équitables pour toutes les catégories de la population, sauvegardant l'initiative individuelle et la dignité de la personne. Pourtant, un régime meilleur est impossible sans organisation. Et cette dernière ne sera génératrice de liberté qu'à la condition d'être, dans la mesure du possible, fondée sur la participation des membres de la communauté nationale et internationale. Cette participation doit être à la base de l'organisation syndicale et de l'équilibre des intérêts entre des associations égales en droit.*

Mais en dernière analyse cet équilibre — nous l'avons dit — doit se manifester dans le secteur marchandises, par une répartition plus juste des biens de consommation à disposition. On peut dire

que l'argent n'est, en somme, que le véhicule de ces marchandises. Il faut donc faire en sorte que personne, disposât-il de puissants véhicules, d'un cargo ou d'un camion, c'est-à-dire de beaucoup d'argent, ne puisse charger davantage de ces biens de consommation indispensables à chacun que celui qui dispose d'un char à bras, c'est-à-dire de très peu d'argent. Beaucoup opinent à croire que ce résultat est déjà atteint par le rationnement et le contrôle des prix, ces mesures rendant illusoire l'utilisation de nombreux « véhicules ». Mais il n'en demeure pas moins vrai qu'aussi longtemps que le pouvoir d'achat demeurera inégalement réparti, il sera impossible de procéder à un contrôle efficace des prix et à un rationnement équitable. Mais alors, comment réaliser une répartition égale et équitable du pouvoir d'achat? Est-ce possible, et notamment dans la société actuelle? Une telle répartition ne serait-elle pas synonyme de communisme tel que le public se le représente assez naïvement? Et le rationnement différentiel n'est-il pas, jusqu'à un certain point, une mesure communiste? Mais non! Rassurez-vous, ce n'est que de « l'économie de guerre ».

Dans la pratique, il apparaît toujours que l'argent l'emporte sur le rationnement, le contrôle des prix et autres interventions de l'Etat. Que l'on nous comprenne bien: cette constatation ne vise pas seulement les capitalistes et les milieux aisés. Le règne de l'argent ne se limite pas à ces deux catégories. Le salarié qui, déjà, ne trouve pas son compte, est bien obligé de penser à ses intérêts. C'est une illusion de croire que les travailleurs se laisseront toujours faire et qu'il suffit, pour les calmer, d'évoquer le spectre de l'inflation que les hausses de salaires « ne manqueront pas de provoquer ». Il est tout aussi illusoire de penser que le rationnement, le contrôle des prix et autres mesures suffisent à la longue à écarter du marché le pouvoir d'achat superflu.

Bien qu'il faille reconnaître que les méthodes d'économie de guerre actuellement en vigueur ont déjà permis bien des résultats et qu'un peu plus de bonne volonté et de discipline permettrait d'en tirer davantage, il n'en est pas moins vrai que nous pourrions encore recourir à d'autres méthodes.

Dans cet ordre d'idées, deux noms ont été mentionnés récemment: Teleki et Kalecki. Quelle que soit l'affinité de la consonance, ces deux économistes ont développé leurs vues en toute indépendance l'un de l'autre.

Teleki ne se fait aucune illusion quant à la possibilité de prévenir l'inflation en période de guerre. A son avis, le rythme et l'ampleur de l'endettement sont tels que même des charges fiscales draconiennes destinées à couvrir la plus grande partie possible des dépenses de guerre sont insuffisantes pour obtenir le résultat souhaité. Il ne faut rien exagérer. Même en admettant que les contribuables acceptent de payer d'énormes impôts, de se soumettre à l'épargne forcée et autres mesures, il y a un optimum qui ne saurait être dépassé.

« Une imposition aussi considérable, dit Teleki, a pour conséquence naturelle une augmentation des traitements et des salaires; en effet, il est évident que lorsque la moitié du revenu est écrémée par les impôts et que, parallèlement, le prix des denrées alimentaires et des articles de consommation augmente, le salarié doit bien se rendre à l'évidence qu'il ne peut plus vivre de son salaire et que celui-ci doit être pour le moins doublé; mais l'Etat continuant d'en prélever automatiquement la moitié, le salarié ne tire pas grand bénéfice de cette adaptation. Pour ces raisons, il apparaît qu'une fiscalité trop lourde n'est pas un moyen propre à prévenir l'inflation qui semble inévitable si la guerre se prolonge... A la fin (à l'exception de quelques Etats) ce sera l'inflation; et elle donnera raison à ceux qui ont acheté de l'or, des bijoux, des terrains et autres valeurs sûres. »

Déjà, la Grande-Bretagne semble avoir atteint le point névralgique. Un journal anglais commentant la forte progression du coût de la vie constate que les *impôts*, eux aussi, ont augmenté de telle sorte qu'ils absorbent une grande partie du revenu; « dans ces conditions, il importerait que les augmentations des charges fiscales fussent prises en considération lors de la fixation des salaires ». Les organisations syndicales ont décidé de s'opposer au blocage des salaires envisagé (vers le milieu de cette année déjà) aussi longtemps que les *salaires réels* d'avant-guerre n'auraient pas été rétablis.

Et le blocage des dividendes? Les belligérants, pour lesquels il s'agit avant tout que les commandes soient livrées aussi rapidement que possible, ont plus ou moins renoncé à cette mesure afin de ne pas nuire au rythme de la production. On a même vu la Fédération américaine du travail repousser la limitation à 25,000 dollars par an du revenu net proposée par le président Roosevelt (et appuyée par la C.I.O.). Si cette limitation était acceptée, dit la F.A.T., nombre d'hommes d'affaires seraient tentés de réduire leur entreprise, leur personnel et leur production; l'armée et l'approvisionnement du pays s'en ressentiraient, sans parler du chômage qui en résulterait. On constate des tendances analogues en Grande-Bretagne.

Dans une publication dont la préface est due à la plume du président de la Confédération générale britannique du travail (rédigée non pas par un groupe de réformistes mais par des socialistes de gauche) nous lisons: « Pour être raisonnable, un plan de financement de la guerre doit partir d'estimations réalistes, se conformer aux possibilités offertes par les lois qui régissent le régime économique actuel. *Modifier les bases mêmes de notre activité économique en en supprimant les principes moteurs impliquerait une révolution politique, impossible dans les conditions actuelles. Le principe moteur de l'économie, que nous le voulions ou pas, réside dans la possibilité de réaliser des gains ou d'augmenter les salaires. Aussi longtemps que l'une de ces possibilités demeure, l'autre doit*

être maintenue. » On ne peut stabiliser les salaires et laisser libre cours aux bénéfices ou limiter ces derniers et ne pas intervenir dans le domaine des salaires. Nous ne pouvons pas changer en pleine guerre les moteurs de l'activité économique. L'intervention doit donc porter sur la limitation de la consommation de ceux dont le revenu provient des marchandises ou de la force de travail qu'ils détiennent. « Du moment que le financement de la guerre exige beaucoup d'argent, lisons-nous plus loin, il s'agit moins de limiter les revenus que de les écrémer comme il convient, de les affecter à la réalisation de l'équilibre désiré, de les tenir écartés des marchandises . . . Si l'ouvrier était subitement privé de l'appât du gain, cette mesure aurait pour conséquence une diminution des prestations. »

Teleki (Hongrie) et Kalecki (Grande-Bretagne), bien qu'ayant étudié le problème indépendamment l'un de l'autre, arrivent à des conclusions analogues. « Le système des cartes et le rationnement, écrit Teleki, part du principe théoriquement juste que les biens indispensables doivent être répartis d'une manière aussi égale et équitable que possible. Les expériences faites démontrent que *le système des cartes fonctionne d'une manière satisfaisante aussi longtemps que l'on dispose d'assez de marchandises pour tous les ayants droit; mais il échoue dès le moment où les biens disponibles ne suffisent plus à assurer les attributions fixées par les cartes de rationnement.*

Les expériences faites de 1914 à 1918 et qui semblent vouloir se répéter dans certains pays européens démontrent que le moment où un article est rationné (et même l'instant où le public craint qu'il ne le soit) coïncide avec l'apparition de l'accaparement et du marché noir. La perspective des peines les plus sévères ne peut empêcher les consommateurs de constituer des réserves illégales achetées à des prix beaucoup plus élevés que les prix officiels. *Dans certains cas, le rationnement détermine même un accroissement de la demande,* de nombreuses personnes achetant toutes les denrées rationnées figurant sur la carte, et même celles dont elles n'ont pas besoin, parce qu'elles craignent de ne pouvoir se les procurer plus tard. (Cet abus est particulièrement florissant en Suisse. *Réd.*)

La Hongrie, par exemple, a toujours été un gros exportateur de sucre et elle a souvent eu de la peine à vendre à l'étranger l'excédent de la récolte. Bien que cette dernière a été extrêmement satisfaisante en 1939, la Hongrie, lors de l'introduction du rationnement en 1940, se vit en face d'une telle pénurie de sucre qu'elle fut dans l'obligation d'en importer de grandes quantités d'Allemagne. Comment expliquer ce phénomène? La réponse est fort simple. Antérieurement à 1939, la population paysanne hongroise consommait peu de sucre; mais dès le moment où cette denrée fut rationnée, elle acheta intégralement les rations qui lui avaient été attribuées en échangeant les quantités dont elle n'avait pas besoin

contre d'autres articles rationnés. Il en est de même d'autres marchandises. *La synchronisation de la consommation est donc impraticable. Il paraît impossible de décréter ce que chacun a le droit d'acheter, pour la simple raison que les besoins des hommes sont différents et qu'ils ne peuvent être fixés schématiquement par les autorités.* »

« Les défenseurs du rationnement et du système des cartes, lisons-nous plus loin, feront cependant valoir que le rationnement est nécessaire parce que chacun doit disposer du minimum de marchandises dont il a besoin pour vivre; si elles n'étaient pas rationnées, les milieux aisés pourraient en acheter davantage que les gagne-petit. Au premier abord, cette idée paraît juste. Mais si l'on étudie plus attentivement la question, on arrive bientôt à la conclusion suivante. D'une manière générale, les soi-disant gens riches consomment moins de denrées alimentaires que les consommateurs des couches populaires. Il est évident qu'un homme qui effectue le jour durant un gros effort physique a plus d'appétit et mange davantage que l'employé assis en permanence dans un bureau ou que la dame élégante qui ne se lève qu'à midi, sans compter que cette dernière, pour demeurer svelte, consomme aussi peu de calories que possible. Par conséquent, la consommation en pain, matières grasses, pommes de terre, etc., des milieux aisés est beaucoup plus faible que celle des gagne-petit.

En conclusion, si l'on rationne les denrées alimentaires indispensables, il paraît indispensable d'accorder aux travailleurs effectuant des travaux pénibles des attributions plus fortes qu'à ceux qui ne font pas de tels travaux. *Mais ne pourrait-on pas donner aux gens riches, s'ils le désirent, la possibilité de couvrir leurs besoins sans rationnement, mais à des prix doubles et même triples de ceux des articles rationnés? Le produit de ces différences de prix permettrait d'abaisser les prix des denrées rationnées mises à la disposition des familles dans la gêne.* L'accaparement d'une marchandise coïncide généralement avec son rationnement et l'un des moyens les plus propres à faire disparaître un produit du marché est de le rationner. »

Comme nous le voyons, l'auteur aborde le problème de *la compensation.*

Mais cette compensation — elle est également désirable dans nombre d'autres domaines — qui doit l'assurer? Quoi qu'il en soit, nous sommes en présence d'un système nettement démocratique. La manière la plus démocratique de le réaliser serait de procéder à *une compensation directe entre les producteurs et les consommateurs directement intéressés,* comme Edm. Ernst, par exemple, le propose dans la « Schweiz. Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Arbeitsgestaltung » sous forme d'un « escompte solidaire ». Dans un article que Hans Thaller, dans le numéro de juillet de cette revue, a consacré à ce problème en corrélation avec les suggestions de

Teleki en vue de remplacer le rationnement et au contrôle des prix par une autre méthode, nous lisons:

« A l'instar de la Grande-Bretagne et de la Hongrie, où les cartes de rationnement font place à des carnets d'achat, nous avons déjà des carnets de ce genre dans le commerce du lait. En outre, nous connaissons diverses formes de rabais, dues à l'initiative du commerce lui-même. L'Union suisse des coopératives de consommation accorde à ses clients une ristourne de 8 pour cent. Les magasins du commerce de détail appliquent la même méthode. Par cet escompte, le commerçant exprime au client sa reconnaissance pour le payement effectué.

Le système de Teleki consiste à renverser la méthode du contrôle des prix et à renforcer le principe de l'escompte, tel que nous en avons préconisé ici les formes les plus diverses, à titre d'escompte solidaire.

Au lieu de s'acharner à réaliser l'impossible limitation des prix par des interventions de l'Etat — et d'échouer — Teleki propose de les fixer aussi élevés que possible mais tout en accordant, au moyen de l'escompte solidaire, des timbres de rabais aux milieux modestes qui, de cette manière, pourraient obtenir les marchandises à un prix inférieur à celui exigé par le prix de réapprovisionnement normal. Cette mesure est rendue possible en fixant pour les milieux aisés des prix nettement supérieurs à ceux correspondant au prix normal de réapprovisionnement, mais cependant moins élevés que ceux consentis souvent sans récriminer au marché noir. »

L'auteur, fidèle à la tendance de la revue, comme aussi pour des raisons morales, est adversaire de mesures étatistes; il se représente comme suit cette compensation:

« Le prix, celui du pain ou du lait par exemple, est calculé sur la base du prix normal de réapprovisionnement. Ce ne sera pas à l'Etat de procéder à la compensation en faveur des consommateurs des catégories inférieures, mais aux commerçants; en effet, ces consommateurs recevront un nombre de timbres de rabais variant selon la classe de revenu à laquelle ils appartiennent; ces timbres seront collés dans le carnet de pain ou de lait remis au fournisseur. En revanche, le prix normal du lait ou du pain sera fixé à un niveau supérieur à celui correspondant au prix de réapprovisionnement. Le boulanger et le laitier ont chacun un chiffre de vente déterminé auquel correspond un certain nombre de timbres de rabais. Les excédents enregistrés sur les prix, de même que les timbres de rabais sont comptabilisés par la caisse de compensation professionnelle qui est responsable de l'escompte solidaire.

Cette méthode permet, sans recourir à la contrainte du droit public et aux moyens d'intimidation de l'Etat de réaliser dans la liberté la compensation entre milieux aisés et modestes et de diriger rationnellement la consommation, et cela en recourant simplement aux méthodes commerciales ordinaires, en laissant le commerçant

remplir son rôle dans le secteur de la distribution. Les denrées ne sont pas gaspillées. Le producteur obtient un juste prix. Le pauvre n'a pas à craindre la faim, d'autant moins que le nombre des timbres de rabais augmente avec celui des enfants. Quant au commerce noir, il se trouve dépouillé d'une bonne partie de son attrait, parce que la compensation et l'équilibre ne seront pas le résultat de méthodes autoritaires de rationnement et de contrôle des prix (absolument étrangères à la nature du commerce), mais qu'ils seront organisés par les entreprises intéressées elles-mêmes recourant aux méthodes commerciales ordinaires, sur une base solidaire et dans le cadre du droit privé. Les commerçants perdent ainsi tout intérêt au commerce noir, les clients qui payent les « surprix » normaux étant plus intéressants.

Mais la perspective de remédier de cette manière au commerce noir, de rendre inutiles les moyens de coercition de l'Etat, de donner au producteur la possibilité d'obtenir le prix de réapprovisionnement effectif, d'aider les indigents sans que leur situation doive être affichée publiquement ne sont pas les seules raisons qui devraient nous engager à tenter sérieusement un essai avec la méthode de Teleki. D'autres raisons encore font apparaître cette tentative désirable. Comme elles ont déjà été exposées à plusieurs reprises dans cette revue et commentées sous des angles de vue très différents, nous nous contenterons de les résumer simplement.

Les milieux ouvriers demandent l'institution *d'offices des salaires*. Ces derniers doivent procéder à une statistique des salaires. On sait combien on a de la peine à obtenir des indications exactes sur la rémunération du travail. Le système des timbres de rabais permettrait facilement aux organisations syndicales de calculer le revenu de leurs membres sur la base des timbres touchés. Mais qui décide de la remise de ces timbres: les autorités fiscales, les offices des salaires ou des organes paritaires constitués librement par les associations patronales et ouvrières? Cette question peut être étudiée ultérieurement. Ce qu'il importe de retenir pour l'instant, c'est que la méthode de Teleki faciliterait singulièrement les investigations statistiques dans le domaine des salaires, si bien que les organisations ouvrières ont un véritable intérêt à ce que l'on tente tout au moins un essai.

Il est évident que le système d'escompte de Teleki permettrait, en outre, de parer efficacement au danger d'inflation. Les discussions relatives aux augmentations de salaire nécessitées par la hausse du coût de la vie (et qui sont devenues si brûlantes) prendraient un tout autre aspect, parce que cette méthode, par les diminutions de prix qu'elle implique, aurait pour conséquence des augmentations du salaire réel dont bénéficieraient tous les gagne-petit à la fois. Ce qui importe, c'est d'échelonner les rabais conformément aux nécessités sociales. »

En corrélation avec l'augmentation du prix du pain, la « Metallarbeiter-Zeitung », l'organe de langue allemande de la F.O.M.H.,

s'est livrée à des considérations analogues en préconisant l'introduction de cartes d'acheteurs:

« Nous regrettons que cette mesure ait été décrétée sans tenir compte des conditions sociales; c'eût été possible en procédant à un échelonnement du prix du pain selon le revenu par la remise de cartes d'achat, éventuellement susceptibles d'éviter le rationnement. L'échelonnement selon la situation sociale permettrait de laisser le prix du pain au niveau actuel pour les milieux modestes, et même de le réduire de quelques centimes. Quant aux consommateurs des catégories moyennes de revenu, ils auraient à payer le prix de revient effectif, en renonçant à la subvention fédérale, mais sans cependant payer un supplément. En revanche, tous les milieux dans une situation plus favorable (nous ne songeons pas seulement aux millionnaires, mais à tous les consommateurs dont le revenu dépasse 6000 ou 8000 francs) auraient à payer un « surprix » très net. De cette manière, les milieux dont la situation est encore satisfaisante ou relativement satisfaisante contribueraient directement à rendre meilleur marché le pain consommé par leurs compatriotes moins favorisés du sort. »

La « Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Arbeitsgestaltung » commente en ces termes cette suggestion: « La « Metallarbeiter-Zeitung » a exposé exactement le fonctionnement de « l'escompte solidaire d'achat » (sans contrôle des prix et sans rationnement) en période de renchérissement. Lors d'un renversement de la conjoncture et d'une baisse des prix, l'escompte solidaire joue en faveur des producteurs. En un mot, grâce à cet escompte (résultant du fonctionnement de caisses professionnelles de compensation des prix) les producteurs et les intermédiaires bénéficient des prix de réapprovisionnement et les consommateurs d'un prix social. »

De même, le plan Kalecki tend moins à réduire le revenu que les dépenses.

Il tend à limiter les sommes que chaque consommateur consacre à l'achat des denrées et articles de première importance. En revanche, *ce dernier peut dépenser comme bon lui semble dans les magasins la somme qui lui est attribuée.* Au lieu de toucher des cartes de rationnement pour les marchandises, chacun touche des titres de rationnement pour l'argent. Le terme de « magasin » est interprété assez largement; il englobe, par exemple, les restaurants, les garages, etc., mais non pas les loyers. En outre, les dépenses pour certaines prestations où les matières premières et la main-d'œuvre ne jouent qu'un faible rôle ne sont pas comprises dans le plan (antiquités, réparations, livres, plaisirs, etc.). Kalecki veut que la vente dans les magasins sans titres de rationnement d'argent soit strictement interdite, sous peine des sanctions les plus sévères. Le contrôle pourrait être effectué au moyen de l'impôt sur les ventes. Afin d'empêcher les détenteurs de cartes de remettre à d'autres les coupons qu'ils ne peuvent utiliser, les sommes

inscrites dans le livret d'achat ne doivent pas dépasser un maximum en tout temps contrôlable.

Sans nous étendre davantage sur les modalités souvent compliquées de ce système, nous jugeons toutefois nécessaire d'attirer l'attention sur les avantages qu'il présente: le plan Kalecki est préférable à un rationnement général, à l'imposition ou à l'épargne forcée parce qu'*il réduit immédiatement la consommation des détenteurs de gros revenus tout en ne diminuant pas celle des catégories modestes de la population.* Ce sont précisément les dépenses des milieux aisés pour les repas ou autres articles coûteux qui empêchent les travailleurs de croire à l'égalité des sacrifices et qui minent la volonté commune de tenir et de résister. *Ces dépenses somptuaires causent plus de mécontents que le fait d'être riche ou de disposer d'un gros revenu.* Il faut donc mettre fin aux dépenses inutiles et exagérées, tout en écrémant les revenus élevés. Le second avantage du plan Kalecki est de prévenir efficacement l'inflation. S'il était appliqué, chaque consommateur ne disposerait plus que d'une certaine somme pour ses dépenses dans les « magasins », etc.; en d'autres termes, les prix se stabiliseraient d'eux-mêmes. En Grande-Bretagne, les milieux ouvriers repoussent généralement l'épargne forcée préconisée par Keynes, c'est-à-dire le fait de différer une partie de la consommation jusqu'à la fin de la guerre, jusqu'au moment où l'approvisionnement du marché sera redevenu normal.

En recourant à une échelle mobile, le plan Keynes entend prélever une certaine part de chaque revenu (à l'exception de ceux qui sont inférieurs à 35 sh. par semaine pour les célibataires et à 45 sh. pour les mariés). En ce qui concerne les catégories inférieures ne payant pas d'impôt sur le revenu, cette somme serait assimilée à un prêt au gouvernement et portée au crédit du contribuable. Quant à ceux qui paient un impôt sur le revenu et les bénéfices de guerre, on commencerait par prélever ces charges fiscales sur ce montant; le solde serait ensuite inscrit au crédit du contribuable. Keynes considère que les salariés, qui doivent dans tous les cas participer au financement des dépenses de guerre, s'assureraient, de cette manière, *une part à la production de l'après-guerre en proportion exacte des sacrifices qu'ils auraient été appelés à consentir.* Une fois la paix revenue, les montants ainsi économisés seraient remis à la disposition de leurs propriétaires légitimes au fur et à mesure de l'accroissement du volume des marchandises à disposition. Keynes estime qu'il serait aussi possible d'alléger la *crise d'après-guerre,* crise que le recul subit des commandes de l'Etat lui fait apparaître inévitable.

Les principales objections faites au plan Keynes font valoir que, fondé sur la répartition inégale des revenus, il contribue à perpétuer ce régime social. Bien que le plan Keynes assure aux milieux modestes (mais non pas aux plus pauvres) une part du produit social de l'après-guerre, les droits des riches seraient toute-

fois sensiblement plus considérables. Ce qui intéresse le travailleur, lorsqu'il considère l'après-guerre, c'est sa situation économique comparativement à celle des milieux aisés. Du moment que l'échelle mobile de Keynes fixe des montants que les citoyens sont actuellement en état de payer, il n'y a pas de raison pour que les montants ne soient pas prélevés directement sous forme d'impôt ou de prélèvement sur le capital. Cette méthode permettrait de réduire l'endettement et les travailleurs seraient dans une meilleure position pour présenter leurs revendications de l'après-guerre que ce ne serait le cas si, dans le secteur de la consommation, ils avaient à subir la concurrence des riches jetant sur le marché les gros montants épargnés pendant la guerre. S'il est vrai que la crise de l'après-guerre peut être évitée par la mise en circulation de cette épargne, il est tout aussi certain qu'elle pourrait l'être par des investissements considérables du gouvernement pour des travaux publics, institutions sociales, etc. Selon le plan Keynes, une grande partie de cette épargne devant faire retour aux riches, qui la consacreraient à leur propre consommation, il semble que l'on viendrait plus efficacement en aide aux travailleurs en affectant ces capitaux à des travaux d'intérêt national. Mais on objecte qu'un gouvernement fortement endetté ne peut se permettre de telles dépenses. D'autre part, il n'est pas certain que l'épargne forcée puisse empêcher, ou même rendre moins grave, l'inflation. Les petits dépôts d'épargne atteignant déjà 3600 millions de livres en temps normal, il est fort possible que les effets de l'épargne forcée se trouvent annulés par le prélèvement de ces dépôts. Cela signifierait, en outre, que l'un des avantages espérés: la stabilisation des prix (et le plan Keynes a également pour objet de la rendre « sympathique » aux travailleurs) ne pourrait pas être réalisée. Finalement, on fait remarquer qu'il s'agit uniquement de traites sur l'avenir ne tenant compte d'aucunes considérations d'ordre politique. Et puis, le danger d'une inflation ou d'une dévalorisation monétaire après la guerre n'est pas exclu; en effet, un gouvernement réactionnaire pourrait fort bien, par une dévaluation de la monnaie, dévaloriser ces montants d'épargne, ou même les annuler. Si les mesures de Keynes sont mises en vigueur, il faut stipuler parallèlement, un prélèvement sur le capital après la guerre.

En énumérant toutes ces tentatives, propositions et conceptions diverses, qu'elles soient de chez nous ou d'ailleurs, nous n'avions ni l'intention de les dénigrer, ni celle de prétendre qu'un autre système pourrait permettre de réaliser en un tournemain ce que le système actuel n'a pu faire. Ce serait méconnaître les obstacles naturels qui s'opposent à tout ce que l'homme entreprend, ses faiblesses, ses insuffisances. Nous voulions simplement rappeler que toutes les possibilités ne sont pas encore épuisées. La Suisse a encore le privilège de pouvoir regarder autour d'elle, de s'inspirer des expériences d'autrui, de vivre dans un régime de liberté qui permet les suggestions. Nous devons nous montrer dignes de ce

privilège et envisager ouvertement les possibilités nouvelles, les étudier sérieusement, en un mot ne rien négliger.

Quelle que soit la manière d'aborder les problèmes, l'ampleur des résultats pouvant être atteints par tel ou tel système, est déterminée en premier lieu par la discipline et le sentiment de responsabilité de chaque citoyen. Ce sont là les antidotes les plus efficaces contre le marché noir, l'appât du gain et l'accaparement.

Les avertissements de l'histoire.

Par *Observator.*

La hausse croissante des prix, de ceux des denrées alimentaires notamment, incite la presse suisse à mettre en garde contre le danger d'inflation. D'autre part, il est absolument naturel que les milieux particulièrement frappés par le renchérissement, les ouvriers, les employés, les fonctionnaires, demandent une adaptation raisonnable de leur revenu. Pourtant, ce serait une grave erreur de croire qu'il soit possible de s'assurer de cette manière une compensation suffisante pour quelque temps. En effet, après un certain délai, toutes les augmentations de salaire, quelles qu'elles soient, déclenchent automatiquement de nouvelles hausses de prix. Si nous voulons éviter que cette course de vitesse que se livrent les prix et les salaires n'aboutisse à une inflation qui ébranlera de la manière la plus grave les conditions d'existence des travailleurs, nous devons rechercher *d'autres moyens* pour répartir équitablement, selon les possibilités de chacun, les charges supplémentaires résultant du renchérissement et les restrictions déterminées par la pénurie des marchandises. Il faut étudier sans tarder jusqu'à quel point des mesures fiscales et d'économie dirigée peuvent le permettre. Mais, pour aujourd'hui, nous nous contenterons d'évoquer les conséquences désastreuses, tant économiques que politiques que le manque de prévision et d'énergie a entraînées pour les masses travailleuses, pour des peuples entiers, plus encore, pour des continents.

Parmi les peuples durement éprouvés par les ravages de l'inflation consécutive à la première guerre mondiale, mentionnons la Russie, l'Autriche, l'Italie, la France et surtout l'Allemagne. Tant que le conflit a duré, le gouvernement impérial ne s'est guère soucié de couvrir au fur et à mesure les dépenses de guerre; la perspective des charges énormes de l'après-guerre ne semble pas l'avoir inquiété davantage. On s'est contenté de la frivole assurance que « le vaincu paiera ». (On sait combien cette formule a réussi à la France!) L'Allemagne ayant été vaincue, tant d'imprévoyance devait aboutir à une catastrophe politique et économique sans exemple. Guillaume II et Ludendorff durent prendre le chemin de