Zeitschrift: Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse
Herausgeber: Union syndicale suisse
Band: 37 (1945)
Heft: 12

Artikel: Le grand discours du Président Truman sur les prix et les salaires
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-384450

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: 02.07.2025

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

valable pour tous les mineurs, y compris les jeunes gens; elle ne tient toutefois pas compte du gain en nature (qui se monte à plus de 10 d. par homme et par équipe). Pour tous les salaires énumérés plus haut, il faut considérer l'abaissement du coût de la vie provoqué par les amples subventions octroyées par le gouvernement. Quant aux *salaires moyens hebdomadaires*, ils ont atteint, au cours des trois premiers mois de 1945, 115 sh. 6 d. contre 60 sh. 8 d. pendant la période correspondante de 1939, soit un relèvement de 89%. Il ressort des publications patronales que les salaires hebdomadaires des ouvriers adultes s'établissaient à 122 sh. 5 d. en moyenne au cours du premier trimestre 1945 contre 65 sh. 10 d. pendant la période correspondante de 1939.

Toutes les différences et nuances dont nous avons tenté de montrer la complexité prouvent suffisamment, croyons-nous, combien il est difficile — sans se hasarder sur le plan international — de procéder à des comparaisons sur le plan national. Pour faire des comparaisons internationales tant soit peu valables, il faudrait les étendre au pouvoir d'achat des salaires obtenus, tenir compte des modifications intervenues au cours de la guerre dans la composition des « corbeilles » à l'aide desquelles les statisticiens décèlent les pouvoirs d'achat (voir à ce sujet notre article sur les prix et les salaires aux Pays-Bas). Rappelons pour terminer, mais à titre d'indication seulement, que l'indice du coût de la vie est monté de 31% en Grande-Bretagne et de 53% en Suisse. *R.*

Le grand discours du Président Truman sur les prix et les salaires.

En prononçant à la radio, le 30 octobre, son discours sur les prix et les salaires, le président des Etats-Unis affirma qu'il était convaincu que les luttes économiques appartiendraient bientôt au passé si l'on suivait ses conseils. Depuis lors, les conflits, déjà sérieux à ce moment, sont devenus graves, et de plus graves encore menacent. Il est donc intéressant de prendre connaissance du texte intégral du discours de Truman, et cela d'autant plus que la presse n'en a donné que des extraits sans liens les uns avec les autres.

Ce n'est qu'après avoir achevé la lecture de ce discours que l'on se rend compte dans quelle mesure il est l'expression d'un homme, d'un homme d'Etat surtout, qui n'est pas au-dessus du capital et du travail, *mais entre eux*. Par ce discours, Truman adresse un *appel* aux deux parties plus qu'il ne leur propose une méthode. Bien que le président ait conscience de sa responsabilité, qu'il ait

trouvé des expressions heureuses pour parler de la communauté et des travailleurs, on sent cependant qu'il continue (ce qu'il est libre de faire en sa qualité de démocrate) d'attendre le salut de la libre initiative et du libre jeu des forces. Roosevelt a finalement fait de même; cependant, on peut dire que le sens des responsabilités sociales — qui a toujours fini par le pousser à l'action — était plus développé chez lui que chez son successeur. Truman veut éviter tout à la fois l'inflation et la déflation. Il veut augmenter les salaires sans relever les prix et sans compromettre les bénéfices; il veut faire tenir en équilibre l'œuf de Colomb... mais sans enfoncer pour cela la coquille capitaliste!

Est-ce possible? Rappelons-nous qu'il s'agit — si l'on ne veut pas affaiblir le pouvoir d'achat du pays — d'un relèvement des salaires de 30% au moins. Le problème a également un aspect *psychologique*: les bénéfices élevés des industries dans lesquelles les pertes subies par les travailleurs à la suite de la « reconversion » sont les plus élevées. Jamais l'*industrie de l'acier* n'a été aussi riche qu'aujourd'hui. Au cours des cinq dernières années, elle a réalisé, aux frais des contribuables puisque toutes les commandes ont été exécutées pour le compte de l'Etat, 2 milliards de bénéfices déclarés ou cachés, sans compter les réserves, lesquelles, selon les chiffres publiés par le Département du commerce, ont passé de 17 à 50 milliards de dollars de 1939 à 1945. Le produit de l'impôt sur les superbénéfices, actuellement ristourné à l'industrie de l'acier — qui traverse une crise de réadaptation —, dépasse 200 millions de dollars. Les chemins de fer ont également réalisé d'énormes bénéfices nets. Pour les compagnies de première classe, ils se sont élevés à 736 millions de dollars en moyenne par an de 1941 à 1944 et atteindront probablement 640 millions de dollars en 1945. Il va sans dire que ces chiffres jouent un rôle prépondérant dans les conflits qui opposent actuellement employeurs et salariés aux Etats-Unis.

Truman reconnaît d'ailleurs que l'industrie est dans une situation favorable. Il s'efforce de distribuer équitablement les ombres et les lumières. La possibilité, qu'il évoque à la fin de son discours, de faire éventuellement suivre les augmentations de salaires d'un relèvement des prix n'engagera guère, c'est évident, les employeurs à renoncer à exiger de nouvelles majorations des prix.

Ce qui rend le discours de Truman intéressant, ce n'est pas seulement son contenu, c'est aussi le ton, la manière dont il aborde et traite son sujet. Ce ton, on ne peut le saisir et l'apprécier, lui donner une juste interprétation que si l'on connaît le texte entier du discours (dont une partie des propositions ne sont pas encore appliquées aujourd'hui). En voici la teneur:

« Le 18 août 1945, quatre jours après la capitulation du Japon, j'ai promulgué l'ordonnance N° 9599, laquelle arrête les directives fixées par le gouvernement pour la période de transition. Cette

politique peut être résumée comme suit: Nous ne devons rien négliger pour porter au maximum la production des biens destinés à la consommation civile. Les mesures de contrainte prises par le gouvernement doivent être rapportées aussi rapidement que possible; parallèlement, il faut restaurer dans le plus bref délai le système des contrats collectifs et la liberté des marchés. Enfin, il faut prévenir la déflation et l'inflation. Ces principes sont encore entièrement valables aujourd'hui.

» Mais cette politique est-elle applicable? La réponse dépend avant tout de celle qui sera donnée au problème des prix et des salaires. Un recul considérable des salaires risque de provoquer la déflation et une hausse excessive ouvre la voie à l'inflation. Nous devons donc être sur nos gardes et écarter les deux dangers qui nous menacent. La manière dont les salaires évoluent revêt une grande importance pour nous tous, même pour ceux qui ne sont pas salariés, pour les hommes d'affaires, par exemple, et cela non seulement parce que les salaires constituent une part appréciable des frais de production, mais aussi parce que les salariés sont dans l'incapacité d'acheter les produits industriels s'ils ne disposent pas d'un revenu suffisant.

» L'évolution des salaires est également importante pour l'agriculteur. En effet, son revenu dépend pour une bonne part du pouvoir d'achat de l'ouvrier et de l'employé. Les salariés sont les clients des agriculteurs et ils ne peuvent pas lui acheter ses produits si leur revenu n'est pas assez élevé.

» Nous sommes tous très fortement intéressés au problème des salaires parce que nous avons tous intérêt à ce que toutes les branches de notre économie soient prospères.

» C'est là une vérité élémentaire. Mais elle risque de subir le sort commun à toutes les vérités de ce genre: celui d'être oubliée. Les entrepreneurs oublient que les affaires ne peuvent être florissantes sans acheteurs dont les salaires soient élevés et qui aient de l'argent dans leur poche. De leur côté, les ouvriers oublient qu'ils ne peuvent trouver du travail et améliorer leur revenu que si l'économie est prospère et que si les entreprises font des bénéfices.

» Comme pour la plupart d'entre vous, les difficultés qui sont survenues sur le marché du travail au cours des dernières semaines ont été pour moi un sujet d'inquiétude. Ces difficultés entravent la reconversion et retardent la venue du jour où nos soldats et les ouvriers que le passage de l'économie de guerre à l'économie de paix oblige à changer d'emploi pourront de nouveau toucher un salaire convenable. Ce dont nous avons besoin, c'est de plus de bon sens et de raison; nous devons nous efforcer de mieux comprendre la situation de nos semblables. En un mot, nous devons maintenir dans la concorde la coopération que nous avons réalisée pendant la guerre.

» Au cours de ma vie publique, l'expérience m'a amené à conclure que si l'on se donne vraiment la peine de comprendre ses semblables, de rechercher *une solution impliquant de part et d'autre des concessions* et une loyauté réciproque, il n'y a que très peu de problèmes qui ne puissent pas être résolus. C'est dans cet esprit que j'entends aborder la question des salaires et j'espère que tous les citoyens des Etats-Unis sont prêts à considérer les choses sous cet angle.

» Je voudrais tout d'abord vous exposer la *situation de l'ouvrier*. Je crois que beaucoup d'entre nous n'imaginent pas avec quelle violence le choc de la transition de l'économie de guerre à l'économie de paix a été ressenti par les ouvriers. Comme vous le savez, la paix, brusque et totale, a eu pour effet de priver des millions d'ouvriers de leur emploi après un court délai de licenciement, voire même du jour au lendemain. Bien que nous ayons l'espoir que ces difficultés pourront être surmontées d'ici quelques mois, il n'en reste pas moins vrai que le chômage n'est pas une récompense digne des soldats et des ouvriers de l'industrie de guerre, des artisans de la victoire. Il y a quelques mois, j'ai invité instamment le Congrès à améliorer l'assurance-chômage de manière qu'elle constitue une aide efficace pendant la crise de transition. Le Congrès n'a pas encore pris la décision demandée. Il porte toute la responsabilité de ce retard; j'ajoute que cette constatation vise tout particulièrement le comité compétent de la Chambre des représentants. J'espère que ce comité remplira ses engagements envers la nation et qu'il donnera bientôt aux membres de la Chambre des représentants l'occasion de se prononcer en faveur de cette loi, dont l'importance n'échappe à personne.

» Nous devons tous reconnaître qu'une loi dont l'objet est de contribuer à maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs pendant la crise de transition est profitable non seulement aux ouvriers, mais à tous les milieux économiques: au monde des affaires, à l'agriculture, aux employés, à chaque membre enfin de notre communauté économique. Je suis convaincu que les travailleurs manuels des Etats-Unis sont intéressés au premier chef à la loi sur le *plein emploi de la main-d'œuvre* qui a été soumise au Congrès. Il importe donc que ce dernier ratifie à un rythme accéléré toutes les lois qui visent à réaliser le plein emploi. Le peuple américain a le droit de demander que le gouvernement inscrive à son programme non pas la crise économique et l'assistance-chômage, mais la prospérité de tous et le travail. La ratification d'une loi sur le plein emploi de la main-d'œuvre donnera au peuple américain cette assurance. Sans aucun doute, le « Comité des dépenses » de la Chambre des représentants est responsable du fâcheux retard subi par l'examen de ce projet de loi. (Ce dernier est encore « en suspens » à l'heure actuelle. — Réd.)

» Les travailleurs américains sont certainement du même avis pour ce qui a trait à l'esprit dans lequel le Sénat et la Chambre des représentants abordent le problème du *Service national de placement*. L'année prochaine, des millions de travailleurs dépendront d'un Service central de placement; ils attendent donc de cet organe qu'il leur procure du travail dans l'une ou l'autre des régions du pays. Pendant la guerre, ce service a été de la plus grande utilité; il continuera de jouer ce rôle bienfaisant au cours des mois qui viennent s'il conserve son caractère actuel, c'est-à-dire s'il reste un organisme national et unifié. J'exprime donc l'espoir que le Congrès, pour l'instant du moins, laissera ce service entre les mains de l'Etat.

» J'aborde maintenant un problème aussi important que celui du chômage: la baisse de revenu que la fin de la guerre a entraînée pour des millions de travailleurs. Combien d'entre vous savent que d'innombrables ouvriers des fabriques d'armements ont dû renoncer au quart et même à une proportion plus considérable de leur revenu?

» Songez à ce qu'une telle diminution signifierait pour vous et votre famille. Mais pourquoi ces revenus ont-ils baissé dans une aussi forte proportion? Pour trois raisons et tout d'abord à la suite du recul du nombre des heures de travail. Pendant la guerre, la durée du travail a atteint une ampleur excessive pour des millions d'ouvriers. Les exigences de la production permettent le rétablissement progressif de la semaine de quarante heures. Mais le retour de la semaine de quarante-huit à celle de quarante heures entraîne une diminution du revenu nettement supérieure au salaire de huit heures de travail. En effet, à partir de la quarantième heure de travail, l'ouvrier touche un supplément de 50%. Le fléchissement du revenu mensuel est donc de presque 25%. Il faut également tenir compte du fait que nombre de travailleurs seront désormais classés dans une catégorie inférieure. Pour l'ouvrier qui doit changer d'entreprise et recommencer ailleurs à l'échelon le plus bas, la transition est particulièrement pénible. Or, des millions de travailleurs qui avaient des places bien payées dans l'industrie de guerre doivent aujourd'hui chercher du travail dans les emplois des catégories inférieures. Si l'on ne fait rien pour venir en aide à ces salariés, des millions de familles seront obligées de restreindre leur consommation. Ce passage de l'économie de guerre à l'économie de paix aura pour effet de réduire de plus de 20 milliards de dollars la somme des traitements et salaires payés par l'économie privée. Cette diminution sera ressentie par tous: par les ouvriers au premier chef, par le monde des affaires, par les agriculteurs, par le public en général. Le petit détaillant sera touché comme le grand magasin par ce recul du pouvoir d'achat, les chemins de fer comme les théâtres, les gérants des postes de distri-

bution d'essence comme les paysans. Une telle évolution ouvre la voie au chômage massif. C'est ce que l'on appelle la déflation. Elle est aussi dangereuse que l'inflation.

» Nous ne devons cependant pas nous imaginer que le revenu hebdomadaire, si la durée du travail baisse, puisse rester le même que pendant la guerre. Il doit être réduit. Toutefois, la nation ne peut admettre une réduction draconienne. Un relèvement des salaires de base est donc indispensable parce que nous devons atténuer la perte subie par les travailleurs, maintenir un pouvoir d'achat approprié et augmenter le revenu national. Nombre de personnes m'ont assuré que l'industrie n'est pas en mesure de majorer les salaires sans relever parallèlement les prix. Elles m'ont demandé d'autoriser officiellement une hausse des prix et des salaires. Cette proposition est inacceptable parce qu'elle ouvrirait la voie à l'inflation et à la catastrophe. Une augmentation des salaires ayant pour corollaire une montée de l'indice du coût de la vie ne serait d'aucune utilité pour les travailleurs. Chaque dollar supplémentaire obtenu de cette manière devrait être dépensé pour faire face au relèvement des prix. Une telle manipulation des prix et des salaires ne résoudrait aucun problème et ne donnerait satisfaction à personne. Elle serait d'ailleurs suivie d'une grave inflation. Si cette dernière intervient, déclenchant ainsi la fatale course entre les prix et les salaires, presque tous en seront les victimes. Les hausses de salaires ne rempliraient pas leur objet et elles ne seraient d'aucune utilité pour les travailleurs. Les fonctionnaires et les employés dont les traitements sont fixes verraient leur puissance de consommation diminuer; ils pourraient acheter moins de denrées alimentaires et de vêtements qu'aujourd'hui. De même, le revenu des agriculteurs diminuerait parce qu'ils devraient payer plus cher les produits dont ils ont besoin. Pour le monde des affaires également, l'accroissement des recettes ne signifierait rien. Les bons du trésor du gouvernement, les polices d'assurance, les rentes, les obligations, etc., seraient dévalorisés et le revenu des capitalistes baisserait.

» Nous devons donc stabiliser les prix dès qu'une tendance inflationniste se manifeste. Nous devons parer énergiquement à toutes les menaces d'inflation. Le niveau des prix doit être stabilisé, conformément aux efforts que nous déployons depuis le printemps 1943. Si nous renonçons à un contrôle efficace des prix, si nous abattons les digues qui s'opposent à l'inflation, nous serons livrés sans défense à cette dernière. Le même problème s'est d'ailleurs posé à l'issue de la dernière guerre. A cette époque, nous avons purement et simplement abrogé les quelques mesures de planification que nous avions prises et laissé les choses suivre leur cours. Le résultat doit nous servir de leçon. La course effrénée des prix et des salaires a abouti à la débâcle et au chômage massif de 1920. Si vraiment il n'était pas possible d'atteindre les deux buts

complémentaires: la *stabilité des prix* et le *relèvement des salaires*, si ces deux objectifs s'excluaient, si l'un ne pouvait pas être atteint sans renoncer à l'autre, les perspectives qui s'ouvriraient alors pour les salariés, les employeurs, les agriculteurs et les consommateurs seraient bien sombres. Mais il n'en est heureusement pas ainsi. Bien que la situation ne soit pas la même dans toutes les branches, nous pouvons cependant dire que les prix actuels permettent à l'économie, considérée dans son ensemble, de relever les taux de salaires. Si nous abordons en commun le problème avec notre raison et décidés réciproquement à faire des concessions, si nous examinons ensemble les éléments du problème, si nous tentons de déceler objectivement les augmentations qu'une entreprise ou une branche déterminée est à même d'accorder à un moment donné, nous sommes persuadés que la plupart des hommes d'affaires admettront la possibilité d'un relèvement des salaires. Nombre d'entre eux ont d'ailleurs accordé d'amples majorations des salaires sans demander l'autorisation d'augmenter les prix. Diverses raisons me confirment dans la conviction que l'économie, considérée dans son ensemble, est en mesure de relever sensiblement les salaires sans qu'une nouvelle montée des prix soit nécessaire. Tout d'abord, la suppression des heures supplémentaires et du supplément de 50% qu'elles exigent a réduit les dépenses de personnel. Secondement, l'accroissement du nombre des personnes qui cherchent un emploi a créé dans de nombreuses industries et dans plusieurs régions du pays de nouvelles places moins bien payées. Troisièmement, je pense que l'augmentation de la productivité par heure de travail permet de payer des salaires plus élevés. De manière générale, l'accroissement de la productivité a pour corollaire une intensification du travail de l'ouvrier; cependant, nous arriverons bientôt au moment où les améliorations techniques et le perfectionnement de l'organisation auxquels nous avons procédé pendant la guerre se traduiront par une augmentation de la production par heure de travail, ce qui permettra un relèvement des salaires. Enfin, les bénéfices réalisés permettent de conclure que l'industrie se trouve dans une situation très favorable et que les perspectives qui s'ouvrent ne le sont pas moins. Bien que cette constatation ne vaille pas pour toutes les entreprises, on peut cependant dire que, de manière générale, les bénéfices ont été élevés et qu'ils le sont encore aujourd'hui. J'ajoute que sur ma proposition, le Congrès étudie la suppression de l'impôt sur les superbénéfices. Déjà nos lois fiscales prévoient que les entrepreneurs dont le revenu tombe au-dessous du niveau normal du temps de paix peuvent demander le remboursement d'une grande partie de l'impôt sur les superbénéfices payé au cours des deux dernières années. Cette mesure et d'autres également ont pour objet de réduire à un minimum les risques qu'implique la reconversion; elles répondent d'ailleurs parfaitement à ce but. De plus, elles contribuent à permettre à l'économie de payer des salaires plus élevés.

» Toutefois, la possibilité qu'a l'industrie d'augmenter les salaires sans majorer les prix a des limites. Je crois nécessaire de vous exposer la *situation des entrepreneurs.* L'économie doit courir des risques considérables et affronter de nombreux problèmes; cela, les travailleurs doivent l'admettre. Nombre d'entreprises doivent passer aujourd'hui de la production de guerre, lucrative, à celle des biens de consommation, laquelle n'assure pas des bénéfices aussi élevés. La réadaptation de la production, l'obligation de rechercher de nouvelles sources de matières premières, de nouveaux produits, de nouveaux marchés, la formation professionnelle des ouvriers non qualifiés, la montée des prix des matières premières et d'autres produits, autant de problèmes que l'économie doit résoudre. Au début, ces divers facteurs entraîneront un fléchissement de la production et un accroissement proportionnel des frais par unité de production. Ces difficultés seront particulièrement sensibles pour les petits entrepreneurs, qui constituent en quelque sorte l'épine dorsale de l'économie américaine, fondée sur le principe de la liberté du marché. Comme je l'ai déjà dit, tous les employeurs ne sont pas à même de relever les salaires. Il y a cependant des entreprises qui continuent de payer les hauts salaires, voire les suppléments élevés pour les heures supplémentaires, de sorte que la période de transition n'impose pas de sacrifices à leurs salariés. Les travailleurs doivent prendre conscience de ces différences et ne pas exiger plus qu'une industrie ou une entreprise ne peut payer, compte tenu des prix et des conditions de travail du moment. Les travailleurs doivent avoir un sens des responsabilités assez développé pour présenter des revendications raisonnables. Des revendications excessives empêcheraient l'économie de réaliser les bénéfices appropriés auxquels elle a droit et que le développement de la production exige. Gardons-nous de tuer la poule aux œufs d'or. Les travailleurs ont le devoir de ne pas empêcher l'économie d'augmenter la production et, partant, les possibilités d'emploi. Ils doivent sans cesse tendre à ces deux buts. De bons salaires, certes, mais un travail correspondant. C'est de cette manière seulement que nous pourrons maintenir la production en grandes séries qui qui a placé notre pays à la tête des nations industrielles. Les travailleurs doivent s'efforcer de réduire le nombre des heures perdues et s'opposer au ralentissement de la cadence du travail, prévenir les conflits et les grèves illicites. (C'est-à-dire déclenchées avant d'avoir recouru à la conciliation. — Réd.) Les travailleurs et les employeurs doivent se convaincre que les ententes collectives constituent la méthode de collaboration la meilleure et la plus efficace.

» L'ampleur des relèvements de salaires qui sont possibles sans augmentation des prix varie d'une entreprise et d'une industrie à l'autre. L'an prochain ou dans deux ans, lorsque nous saurons de quels marchés nous pouvons disposer et que les entreprises feront

de nouveau des bénéfices, elles pourront payer d'autres salaires que maintenant, au moment où elles entrent dans la période de reconversion. Les employeurs et les salariés doivent donc suivre en commun l'évolution et préciser, à des intervalles réguliers, dans quelle mesure les frais de production ont baissé et dans quelle ampleur les bénéfices ont augmenté, dans quelle proportion cette évolution peut se traduire par des relèvement appropriés des salaires.

» Examinons maintenant les *modalités d'une augmentation des salaires.* Nombre de nos concitoyens ont invité le gouvernement à intervenir et à décider qui doit majorer les salaires et dans quelle mesure. On m'a reproché de ne m'en être pas mêlé et de n'avoir pas tracé aux employeurs et aux travailleurs leur ligne de conduite. C'est intentionnellement que je me suis abstenu de telles démarches. Il se trouve que les mêmes gens qui m'invitent à recourir aux pleins pouvoirs lorsqu'il s'agit d'adapter les salaires sont les mêmes que ceux qui, en d'autres occasions, proclament que les interventions constantes du gouvernement signifient la fin de la libre initiative. Je suis convaincu que nous devons supprimer aussi rapidement que possible toutes les mesures de contrainte et revenir sans tarder au système de la libre concurrence. En ce qui concerne les salaires, cela implique la restauration du système des ententes collectives. Citoyens d'un peuple libre, nous devons être assez raisonnables pour discuter ensemble. Nous devons avoir la volonté de rechercher une décision qui soit conforme à nos intérêts, considérés à longue échéance. Parallèlement, je tiens à déclarer que les décisions qui seront prises dans le cadre des accords collectifs doivent rester dans les limites de la politique des prix et des salaires du gouvernement. Cette politique autorise les employeurs à augmenter les salaires sans autorisation préalable des organes officiels. Cette autorisation est toutefois indispensable si le relèvement envisagé des salaires a pour conséquence une hausse des prix. Afin que les intéressés sachent comment ils doivent procéder, j'ai complété, comme je l'ai déjà dit, l'ordonnance gouvernementale en la matière et j'ai précisé les trois cas dans lesquels les salaires peuvent être augmentés, bien qu'une montée du niveau des prix puisse s'ensuivre. Il s'agit des cas dans lesquels une majoration des salaires apparaît indispensable, quelles que puissent être ses répercussions sur les prix. Mais ces hausses de prix ne seront pas nombreuses.

» En outre, ma proposition d'amendement comporte deux points importants sur lesquels je tiens à insister. Le premier de ces points s'inspire d'une ancienne vérité qui n'a pas toujours été comprise. Lorsqu'un entrepreneur augmente les salaires, personne ne peut l'empêcher de s'adresser au gouvernement pour demander à celui-ci d'examiner la possibilité de reporter cette majoration sur les prix. Cette demande est examinée, qu'elle soit présentée avant

ou après la hausse des salaires. Le second point est nouveau et d'une grande importance. Le principe envisagé contribuera certainement dans une large mesure à permettre à l'économie de surmonter les difficultés de la période de reconversion. Lorsqu'une entreprise ne demande pas au gouvernement l'autorisation d'augmenter les salaires, dans les cas également où elle a présenté une telle demande et où cette dernière a été tranchée par l'Etat, ce dernier ne peut exiger de l'entreprise de supporter des risques excessifs. Lorsque le temps nécessaire à l'examen s'est écoulé (compte non tenu des exceptions, il ne dépasse pas six mois) et qu'il apparaît que l'entreprise n'a pas été en mesure, pendant cette période, de faire des bénéfices appropriés, le gouvernement examinera l'éventualité d'un relèvement des prix. Tous les cas de ce genre doivent être liquidés rapidement par les autorités compétentes.

» Telle est la politique des prix et des salaires de notre gouvernement. Les organes chargés de l'appliquer resteront, jusqu'à nouvel avis, les mêmes que pendant la guerre. Comme vous le savez, j'ai convoqué pour la semaine prochaine à Washington une conférence des employeurs et des salariés, laquelle devra mettre au point des recommandations en matière de conciliation et d'arbitrage pour tous les cas où les discussions entre les parties restent sans résultat.

» J'espère que le peuple américain comprendra l'importance que revêt cette conférence. Elle peut être un moyen d'assurer la paix économique et de créer une nouvelle forme de relations, plus humaines, dans le domaine économique. (Jusqu'à maintenant, cette conférence, qui se poursuit, n'a pas encore abouti à des résultats satisfaisants. — Réd.) Jusqu'à ce que ce mécanisme soit au point, j'invite les employeurs et les salariés à examiner en commun leurs problèmes. L'opinion publique ne comprendrait pas que les employeurs et les travailleurs refusent de discuter pacifiquement, c'est-à-dire d'une manière conforme à la démocratie. Nous vivons à une époque qui nous offre l'occasion de montrer que nous avons compris les leçons de la guerre, la leçon du « fair play », des concessions mutuelles dans un esprit démocratique, de la coopération, dans notre intérêt même. Nous avons tous un but commun: le bien-être et la sécurité de tous, chacun devant avoir une part équitable des biens de ce monde. Nous contribuerons à ce résultat si nous acceptons de discuter et de rechercher en commun une solution. Nous ne saurions admettre des actes illégaux; il n'y a point de place chez nous pour les employeurs avides ou encore — d'un côté comme de l'autre — pour des groupements qui veulent faire triompher leurs revendications aux frais des autres. Le peuple et le gouvernement s'opposeraient à une telle manière de faire. Le pays a le droit d'exiger des employeurs et des travailleurs qu'ils agissent conformément au principe de la bonne foi; ceux-ci doivent

admettre que les entreprises doivent être en mesure de réaliser des bénéfices appropriés; ceux-là doivent reconnaître que les travailleurs ont droit à un salaire équitable et que leurs conditions d'existence doivent être assurées. Les deux parties ont le devoir de se convaincre que notre économie ne peut supporter ni l'inflation ni la déflation.

» Le pays doit prendre patience et se souvenir que, dans maints domaines, on a perdu l'habitude de discuter ensemble, de faire une politique contractuelle. Quoi qu'il en soit, les citoyens auront le droit de se montrer impatients et de demander l'intervention du gouvernement si l'une des deux parties n'agit pas selon le principe de la bonne foi et si elle décline une offre raisonnable de conciliation ou repousse une sentence arbitrale équitable.

» Je sais que nous n'avons pas choisi la méthode la plus facile de résoudre le problème des salaires. Mais la nôtre est saine. C'est une méthode américaine! Je suis convaincu que si les employeurs et les travailleurs, persuadés de la communauté de leurs intérêts, se rencontrent avec la ferme intention de concilier leurs vues divergentes, la guerre économique appartiendra bientôt au passé. Les travailleurs sont les meilleurs clients des entrepreneurs et ces derniers assurent l'existence des premiers. Les deux parties dépendent l'une de l'autre et le pays, à son tour, est dépendant d'elles. Lorsque la nécessité élevait sa voix, les Américains ont toujours su s'unir. Nos problèmes sont difficiles; leur solution ne saurait être obtenue par des formules faciles. Mais j'ai une confiance illimitée dans la raison, le bon sens et la profonde loyauté du peuple américain. Si l'accord se fait sur le but à atteindre, si l'on est décidé à affronter les problèmes que nous avons à résoudre, il n'est aucune difficulté que le peuple américain ne puisse résoudre. Il a fait des miracles au cours de cette guerre. Il peut donc surmonter et il surmontera les difficultés dont est semé le chemin qui doit nous mener vers une paix durable et vers le bien-être. »

Bibliographie.

Fantaisies vénitiennes. Par *Diégo Valeri.* Editions de la Baconnière, Neuchâtel.

L'auteur Diégo Valeri se fait le chantre de sa ville natale, Venise. Il nous entraîne dans ses quartiers si disparates, passant des vieilles demeures patriciennes aux ruelles étroites et grises, longeant les jardins, parcourant les places et les rues de la ville des doges. Nous pénétrons avec lui dans le mystère des vieilles légendes, prenons part aux débats des commères et des gondoliers. Tout ceci ne laisserait pas d'être fort plat, mais ces histoires banales en soi, contées par Diégo Valeri qui est poète, ont un cachet tout particulier. Sentimentaux ou réalistes, mais toujours teints d'un brin d'ironie, ces récits captiveront ceux qui aiment les choses belles et bien dites.